

STRESZCZENIE DECYZJI KOMISJI**z dnia 28 maja 2014 r.****uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z Porozumieniem EOG****(Sprawa M.6992 – Hutchison 3G UK/Telefónica Ireland)***(notyfikowana jako dokument nr C(2014) 3561 final)***(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2014/C 264/04)

Dnia 28 maja 2014 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾, w szczególności jego art. 8 ust. 2. Pełny tekst decyzji w autentycznej wersji językowej sprawy, w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRONY

- 1) Hutchison 3G UK Holdings Limited (Zjednoczone Królestwo) jest spółką zależną pośrednio należącą w całości do Hutchison Whampoa Limited (Hongkong), przedsiębiorstwa konglomeratowego z siedzibą w Hongkongu. Hutchison Whampoa Limited działa na irlandzkim rynku telefonii ruchomej poprzez należącą do niego pośrednio spółkę zależną, Hutchison 3G Ireland Limited („Three”). Three jest najnowszym operatorem sieci ruchomej, który wszedł na rynek, oraz najszybciej rozwijającym się spośród czterech irlandzkich operatorów sieci ruchomej. Sprzedaje on swoje usługi pod znakiem towarowym „3”. Oprócz Three Hutchison Whampoa Limited jest także właścicielem operatorów sieci ruchomej w pięciu innych państwach członkowskich, mianowicie w Austrii, Danii, Szwecji, we Włoszech i w Zjednoczonym Królestwie.
- 2) Telefónica Ireland Limited („O₂”) jest spółką zależną pośrednio należącą w całości do Telefónica SA, spółki dominującej grupy Telefónica. Grupa Telefónica jest jednym z największych dostawców usług w sieci ruchomej na świecie. O₂ jest drugim co do wielkości operatorem sieci ruchomej w Irlandii; sprzedaje on swoje usługi pod znakiem towarowym „O₂” oraz pochodnym znakiem towarowym „48”. Jest on również właścicielem 50 % Tesco Mobile Ireland, w którym pozostałe 50 % posiada Tesco Ireland.

II. TRANSAKCJA

- 3) W dniu 1 października 2013 r., zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji, w wyniku której przedsiębiorstwo Hutchison 3G UK Holdings Limited, kontrolowane przez Hutchison Whampoa Limited, przejmie, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, kontrolę nad całym przedsiębiorstwem O₂ w drodze zakupu udziałów.
- 4) Koncentracja zostanie przeprowadzona zgodnie z warunkami umowy kupna-sprzedaży z dnia 22 czerwca 2013 r. zawartej pomiędzy spółkami dominującymi O₂ a Hutchison 3G UK Holdings Limited. Na mocy tej umowy Hutchison 3G UK Holdings Limited zakupi wszystkie udziały spółki O₂ („połączenie”). Jeżeli połączenie zostanie zrealizowane, H3G przejmie całkowitą kontrolę nad spółką O₂, co doprowadzi do trwałej zmiany kontroli. Połączenie stanowi zatem koncentrację w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw. Połączenie zostało zgłoszone przez spółkę Hutchison 3G UK Holdings Limited, która po dokonaniu zgłoszenia wyznaczyła Hutchison 3G Ireland Finance Limited do nabycia udziałów spółki O₂. Hutchison 3G Ireland Finance Limited jest spółką zależną pośrednio należącą w całości do spółki Hutchison Whampoa Limited. W związku z tym zmiana dotycząca podmiotu nabywającego spółkę O₂ nie ma żadnego wpływu na kontrolę nad odnośnymi przedsiębiorstwami ani na właściwość Komisji w odniesieniu do rozpatrzenia przedmiotowego połączenia.

III. STRESZCZENIE**A. RYNKI WŁAŚCIWE**

- 5) Zgodnie z wcześniejszymi decyzjami Komisji dotyczącymi rynków usług telefonii ruchomej oraz z opinią strony zgłaszającej właściwe rynki produktowe zdefiniowano następująco:
 - a) rynek usług telefonii ruchomej świadczonych na rzecz klientów końcowych („rynek usług detalicznych telefonii ruchomej”);
 - b) rynek hurtowy dostępu i rozpoczynania połączeń w publicznych sieciach telefonii ruchomej („rynek hurtowy dostępu i rozpoczynania połączeń”);

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

- c) rynek hurtowy usług roamingu międzynarodowego; oraz
 - d) rynek hurtowy zakończeń połączeń w sieciach ruchomych.
- 6) Uzasadnienie definicji pierwszych dwóch rynków, które mają szczególne znaczenie w niniejszej sprawie, przedstawiono poniżej.

1. Rynek usług detalicznych telefonii ruchomej

- 7) Komisja stwierdziła, że rynek usług detalicznych telefonii ruchomej jest w tym przypadku właściwym rynkiem produktowym. We wcześniejszych decyzjach Komisja stwierdziła, że istnieje jeden ogólny rynek usług detalicznych telefonii ruchomej. Jest to rynek, na którym operatorzy sieci ruchomej i wirtualni operatorzy sieci komórkowej sprzedają usługi głosowe i usługi transmisji danych klientom końcowym poprzez sieć ruchomą. We wcześniejszych decyzjach Komisja nie dokonała dalszego podziału rynku usług według rodzaju klienta (biznesowy lub indywidualny), według rodzaju usługi (abonamentowe lub przedpłacone) lub według rodzaju technologii sieci (2G/GSM lub 3G/UMTS). Komisja nie stwierdziła uprzednio, że istnieje oddzielny rynek jedynie dla usług związanych z danymi.
- 8) W niniejszym przypadku Komisja zbadała, czy różne segmenty rynku usług detalicznych telefonii ruchomej stanowią oddzielne rynki. Komisja dokonała przeglądu segmentów abonamentowych i przedpłaconych, usług głosowych (w tym głos/dane), segmentów usług w zakresie ruchomej transmisji szerokopasmowej (tylko dane) i w zakresie komunikacji maszyna-maszyna („M2M”) oraz segmentów klientów biznesowych i indywidualnych. Na podstawie wyników swojego badania w niniejszej sprawie oraz zgodnie ze swoimi wcześniejszymi decyzjami Komisja stwierdziła, że ogólny rynek składa się z różnych segmentów, jednak segmenty te nie stanowią oddzielnych rynków produktowych.
- 9) Zgodnie ze swoimi wcześniejszymi decyzjami oraz z opinią strony zgłaszającej Komisja stwierdziła, że właściwy rynek geograficzny odpowiada terytorium Irlandii.

2. Rynek hurtowy dostępu i rozpoczynania połączeń w publicznych sieciach telefonii ruchomej

- 10) Na tym rynku operatorzy sieci ruchomej sprzedają wirtualnym operatorom sieci komórkowej dostęp do swojej sieci oraz możliwość wykonywania połączeń („rozpoczynanie połączeń”). Operatorzy sieci ruchomej są właścicielami sieci ruchomej i stanowią stronę podaży rynku, natomiast wirtualni operatorzy sieci komórkowej, którzy starają się uzyskać do niej dostęp, stanowią stronę popytu rynku. Zgodnie z wcześniejszymi decyzjami Komisji, z zaleceniem Komisji z dnia 11 lutego 2003 r. w sprawie rynków właściwych oraz z opinią strony zgłaszającej Komisja stwierdziła, że hurtowy rynek dostępu i rozpoczynania połączeń w publicznych sieciach telefonii ruchomej stanowi w tym przypadku właściwy rynek produktowy.
- 11) Sieci ruchome, do których wirtualnym operatorom sieci komórkowych dostęp zapewniają operatorzy sieci ruchomej, mają charakter krajowy, ponieważ rezerwacje częstotliwości są przyznawane w odniesieniu do terytorium Irlandii. Komisja stwierdziła zatem, że właściwy rynek geograficzny w odniesieniu do hurtowego rynku dostępu i rozpoczynania połączeń w publicznych sieciach telefonii ruchomej odpowiada terytorium Irlandii.

B. OCENA WPŁYWU NA KONKURENCJĘ

- 12) Three i O₂ są dwoma z czterech operatorów sieci ruchomych działających na rynku usług detalicznych telefonii ruchomej oraz na rynku hurtowym dostępu i rozpoczynania połączeń w Irlandii. Rynki te są rynkami oligopolistycznymi, charakteryzującymi się wysokim stopniem koncentracji i wysokimi barierami wejścia.
- 13) Proponowane połączenie zmniejszyłoby liczbę operatorów sieci ruchomej działających w Irlandii z czterech do trzech. Doprowadziłoby to do powstania struktury rynku obejmującej dwóch operatorów sieci ruchomej o podobnej, silnej pozycji na rynku: Vodafone oraz podmiot powstały w wyniku połączenia, przy czym każdy z nich posiadałby udział w rynku wynoszący około 40 %, zaś następny w kolejności podmiot, Eircom, posiadałby udział w rynku wynoszący blisko 20 %. Chociaż proponowane połączenie nie doprowadziłoby do stworzenia lub wzmocnienia (samodzielnej) pozycji dominującej podmiotu powstałego w wyniku połączenia, Komisja stwierdziła, że doprowadziłoby ono do znacznego utrudnienia efektywnej konkurencji na rynku usług detalicznych telefonii ruchomej oraz ewentualnie na hurtowym rynku dostępu i rozpoczynania połączeń w Irlandii.

1. Kryterium prawne

- 14) W rozporządzeniu w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw uznaje się, że utrzymanie efektywnej konkurencji jest konieczne szczególnie na rynkach oligopolistycznych. Związane jest to z faktem, że połączenia na takich rynkach mogą mieć bardziej znaczące skutki. Z tego powodu w rozporządzeniu w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw stwierdza się, że w niektórych sytuacjach koncentracje prowadzące, po pierwsze, do eliminacji znacznej presji konkurencyjnej, jaką wywierały na siebie łączące się strony, a po drugie, do redukcji presji konkurencyjnej na pozostałych konkurentów, mogą prowadzić do znacznego utrudnienia efektywnej konkurencji, nawet gdy nie zachodzi prawdopodobieństwo współpracy pomiędzy członkami oligopolu⁽¹⁾.

(¹) Motyw 25 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

- 15) W wytycznych Komisji w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw⁽¹⁾ rozróżnia się dwa główne sposoby znacznego utrudniania efektywnej konkurencji przez połączenia między faktycznymi lub potencjalnymi konkurentami na tym samym rynku właściwym, a mianowicie efekty nieskoordynowane i efekty skoordynowane. Efekty nieskoordynowane mogą stanowić znaczące utrudnienie efektywnej konkurencji poprzez wyeliminowanie znacznej presji konkurencyjnej wywieranej na jedno lub więcej przedsiębiorstw, co w konsekwencji zwiększałoby władzę rynkową, bez odwoływania się do działania skoordynowanego. W związku z tym w wytycznych w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw uwzględnia się nie tylko bezpośredni zanik konkurencji pomiędzy łączącymi się przedsiębiorstwami, lecz także ewentualne osłabienie w wyniku połączenia presji konkurencyjnej na przedsiębiorstwa działające na tym samym rynku i niebiorące udziału w połączeniu⁽²⁾.
- 16) Stosując kryterium prawne zdefiniowane w rozporządzeniu w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw do planowanego połączenia, Komisja oceniła, czy połączenie to może znacząco utrudnić efektywną konkurencję poprzez eliminację znacznej presji konkurencyjnej między spółkami Three a O₂ oraz poprzez redukcję presji konkurencyjnej wywieranej na pozostałych konkurentów na rynkach właściwych.

2. Udziały w rynku

- 17) Liczba abonentów mobilnych w Irlandii wynosi około 5,6 mln osób, które korzystają z usług jednego z czterech operatorów sieci ruchomej: Vodafone, O₂, Eircom i Three. W 2013 r. liderem rynku był Vodafone, którego udział w rynku wynosił 38 % pod względem liczby abonentów i 44 % pod względem przychodów. O₂, łącznie z Tesco Mobile, był drugim pod względem wielkości operatorem, posiadając udział w rynku wynoszący 31 % pod względem liczby abonentów i 28 % pod względem przychodów. Eircom posiadał udział w rynku wynoszący 19 % pod względem liczby abonentów i 18 % pod względem przychodów. Three posiadał udział w rynku wynoszący 10 % pod względem liczby abonentów i 10 % pod względem przychodów.
- 18) Połączenie zmniejszyłoby liczbę operatorów sieci ruchomej w Irlandii z czterech do trzech, doprowadzając do połączenia drugiego podmiotu z czwartym. Spowodowałoby to sytuację na rynku, w której działałoby dwóch dużych operatorów sieci ruchomej o dość podobnej wielkości. Vodafone i podmiot powstały w wyniku połączenia miałyby udziały w rynku wynoszące odpowiednio 44 % i 38 % pod względem przychodów oraz 38 % i 41 % pod względem liczby abonentów. Eircom byłby znacznie słabszym trzecim podmiotem na rynku, posiadając udział w rynku wynoszący 18 % pod względem przychodów i 19 % pod względem liczby abonentów.
- 19) Jeśli chodzi o przyrost udziału w rynku w latach 2005–2008, Vodafone i O₂ straciły abonentów, podczas gdy Eircom i Three pozyskały nowych abonentów. W 2009 r. udział w rynku spółki Vodafone pod względem liczby abonentów osiągnął stabilny poziom (tj. Vodafone przestał tracić abonentów), przy czym udział w rynku spółki Eircom pod tym względem także się ustabilizował (tj. Eircom przestał pozyskiwać nowych abonentów). O₂ (po kilkuletnim okresie stabilizacji w latach 2008–2010) zaczął na nowo tracić abonentów. Three zyskiwał abonentów nieprzerwanie od wejścia na rynek w 2005 r.

3. Ograniczone prawdopodobieństwo wejścia na rynek operatorów sieci ruchomej lub wirtualnych operatorów sieci komórkowej i uzyskania przez nich wystarczającego udziału w rynku

- 20) Komisja stwierdziła, że jest niezwykle mało prawdopodobne, aby w ciągu najbliższych dwóch lub trzech lat na rynek wszedł nowy operator sieci ruchomej.
- 21) Komisja uznała, że wejście na rynek wirtualnego operatora sieci komórkowej wydaje się łatwiejsze, ponieważ operator taki nie musi budować własnej sieci, lecz uzyskuje dostęp do sieci za pośrednictwem innych operatorów sieci ruchomej. Komisja wyraziła jednak obawę, że po połączeniu wejście na rynek byłoby trudniejsze dla wirtualnych operatorów sieci komórkowej, biorąc pod uwagę zmniejszenie liczby operatorów sieci zapewniających dostęp wirtualnym operatorom sieci komórkowej oraz słabsze czynniki zachęcające podmiot powstały w wyniku połączenia do oferowania dostępu hurtowego. Co więcej, w poprzednich przypadkach wejścia na rynek wirtualnych operatorów sieci komórkowej okazało się, że operatorzy ci napotykały trudności w uzyskaniu wystarczającego udziału w rynku oraz wpływaniu na zachowanie innych operatorów sieci ruchomej. Na tej podstawie Komisja doszła do wniosku, że wejście na rynek kolejnego wirtualnego operatora sieci komórkowej, nawet gdyby do niego faktycznie doszło, nie wystarczyłoby samo w sobie, aby zrównoważyć negatywne skutki wyeliminowania jednego z czterech operatorów sieci ruchomej z rynku.

4. Połączenie wyeliminuje znaczącą siłę konkurencyjną z rynku usług detalicznych telefonii ruchomej

Rynek ogólny

- 22) Komisja oceniła, czy Three stanowi obecnie znaczącą siłę konkurencyjną na irlandzkim rynku usług detalicznych telefonii ruchomej. W szczególności Komisja oceniła presję konkurencyjną, jaką Three wywiera na rynek, w tym jego siłę rynkową, strategię rozwoju i reakcję konkurentów działających na ogólnym rynku usług detalicznych telefonii ruchomej. Komisja ustaliła, że od momentu wejścia na rynek spółka Three konkurowała energicznie w celu

⁽¹⁾ Wytyczne w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia Rady w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dz.U. C 31 z 5.2.2004, s. 5).

⁽²⁾ Wytyczne w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw, pkt 24.

zwiększenia swojej bazy klientów. Wydaje się, że strategia konkurencyjna spółki Three opiera się na trzech filarach: (i) unikalne oferty transmisji danych, w tym transmisja danych na zasadzie nieograniczonego dostępu; (ii) atrakcyjne lub Nielimitowane pakiety minut i wiadomości tekstowych; oraz (iii) oferowanie urządzeń po bardzo atrakcyjnych cenach lub za darmo oraz konkurencyjne plany taryfowe.

- 23) Uznanie, że Three pełni rolę znaczącej siły konkurencyjnej na irlandzkim rynku usług detalicznych telefonii ruchomej, opiera się na szeregu wskaźników, w tym:
- a) dokumentach wewnętrznych spółek Three i O₂ oraz dokumentach i oświadczeniach konkurentów;
 - b) niezależnych badaniach zamówionych przez strony połączenia; oraz
 - c) atrakcyjności i konkurencyjności taryf spółki Three wykazanej poprzez własne porównania taryf dokonane przez Komisję, porównania danych pochodzące od irlandzkiego organu regulacji telekomunikacji oraz wewnętrzne dokumenty spółki Three.
- 24) Komisja porównała taryfy przedpłacone i taryfy abonamentowe, aby ocenić twierdzenie strony zgłaszającej, że taryfy w Irlandii nie stanowią podstawy do uznania spółki Three za znaczącą siłę konkurencyjną. Ustalono, że taryfy stosowane przez spółkę Three były konkurencyjne i potwierdzały wniosek, że Three wywiera znaczącą presję konkurencyjną na spółkę O₂ i innych operatorów sieci ruchomej.
- 25) Komisja zbadała reputację marki Three i oceniła twierdzenie strony zgłaszającej, że reputacja i rozpoznawalność marki Three nie pozwalają uznać spółki Three za znaczącą siłę konkurencyjną. Komisja ustaliła, że reputacja marki Three nie wywiera negatywnego wpływu na konkurencyjność spółki Three w takim stopniu, aby nie mogła ona być uznana za znaczącą siłę konkurencyjną na rynku usług detalicznych telefonii ruchomej.
- 26) Na podstawie przeprowadzonego badania i oceny Komisja uznała, że Three stanowi obecnie znaczącą siłę konkurencyjną, wywierając presję na spółkę O₂ oraz pozostałe podmioty na rynku usług detalicznych telefonii ruchomej.

Segmenty działalności

- 27) Po przeprowadzeniu analizy ogólnego rynku detalicznego Komisja zbadała rolę spółki Three w poszczególnych segmentach, poświęcając szczególną uwagę segmentowi ruchomej transmisji szerokopasmowej, segmentowi usług abonamentowych, segmentowi usług przedpłaconych oraz segmentowi biznesowemu.
- 28) Komisja ustaliła, że Three stanowi znaczącą siłę konkurencyjną w segmencie usług ruchomej transmisji szerokopasmowej, w którym zajmuje pozycję lidera rynku, z udziałem w rynku wynoszącym 35–40 %, jak również w segmentach usług abonamentowych i przedpłaconych. Komisja uznała z drugiej strony, że w segmencie biznesowym Three nie stanowi jeszcze znaczącej siły konkurencyjnej.

Sytuacja w przypadku braku połączenia

- 29) Komisja oceniła prawdopodobne zachowanie spółek Three i O₂ w przypadku braku połączenia i stwierdziła, że Three i O₂ najprawdopodobniej nadal będą energicznie konkurować.

Czynniki zachęcające przedsiębiorstwo powstałe w wyniku połączenia do konkurowania po połączeniu

- 30) Komisja uznała, że czynniki zachęcające podmiot powstały w wyniku połączenia do konkurowania byłyby słabsze, niż miało to miejsce w przypadku spółek Three i O₂ przed połączeniem. Po pierwsze, połączenie wyeliminowałoby możliwość konkurowania między dwoma oddzielnymi operatorami sieci ruchomej. Przed połączeniem Three i O₂ są ograniczone między innymi poprzez presję wywieraną na siebie wzajemnie, gdyż niektórzy abonenci mogą przejść do drugiego operatora w przypadku podwyżki cen. Ta presja konkurencyjna, którą Three i O₂ wywierają na siebie wzajemnie, zostałaby utracona w wyniku połączenia. Po drugie, połączenie spowoduje zwiększenie bazy klientów spółki Three. Z tego powodu podmiot powstały w wyniku połączenia będzie miał mniejszą motywację, aby oferować atrakcyjne taryfy w celu pozyskania nowych klientów, ponieważ musiałby zaproponować te atrakcyjne taryfy wszystkim klientom z bazy. Innymi słowy, podmiot powstały w wyniku połączenia skupiłby się bardziej na zatrzymaniu klienta niż na rozwoju.
- 31) Komisja oceniła również argumenty strony zgłaszającej dotyczące podniesienia jakości sieci w wyniku połączenia. Komisja uznała, że zarówno Three, jak i O₂ miały wystarczające zdolności i wystarczającą motywację, aby konkurować bez połączenia oraz że wystąpienie skutków jakościowych, co zdaniem strony zgłaszającej miałyby mieć miejsce, jest mało prawdopodobne.

Prawdopodobna reakcja konkurentów w następstwie połączenia

- 32) Dodatkowo Komisja oceniła reakcję konkurentów po połączeniu. Komisja uznała, że Vodafone nie będzie miał motywacji do rozpoczęcia agresywnej konkurencji cenowej z podmiotem powstałym w wyniku połączenia. Wręcz przeciwnie, po podwyżce cen przez podmiot powstały w wyniku połączenia, Vodafone prawdopodobnie uzyska zachętę, aby również podnieść ceny. Sytuację spółki Eircom przedstawiono w sekcji 5 poniżej.

Ocena ilościowa horyzontalnych skutków nieskoordynowanych

- 33) Komisja przeprowadziła również ocenę ilościową prawdopodobnego wpływu eliminacji konkurencji między łączonymi stronami na ceny. W symulacji Komisji prognozowano, że operatorzy sieci ruchomej w Irlandii podniosą ceny w ofertach połączeń głosowych telefonii ruchomej oraz w wiązanych ofertach połączeń głosowych i transmisji danych telefonii ruchomej średnio o 6 % w prywatnym segmencie usług abonamentowych oraz o 4 % na całym rynku. Powyższe dane szacunkowe zostały oparte na przypadku referencyjnym przy zastosowaniu kryterium udziału w pokryciu kosztów jako narzędzia pomiaru marż. W scenariuszu wrażliwym opartym na marżach dodatkowych odpowiednie prognozowane średnie wzrosty cen wyniosły 4 % w prywatnym segmencie usług abonamentowych oraz 3 % na całym rynku.

Wniosek dotyczący eliminacji znacznej siły konkurencyjnej

- 34) Komisja stwierdziła, że połączenie najprawdopodobniej spowoduje wyeliminowanie znaczącej siły konkurencyjnej z rynku usług detalicznych telefonii ruchomej z dwóch powodów:

- a) połączenie spowoduje zmniejszenie liczby operatorów sieci ruchomej w Irlandii z czterech do trzech oraz wyeliminowanie konkurencji istniejącej obecnie między spółkami Three a O₂, przez co podmiot powstały w wyniku połączenia uzyska zachętę do podniesienia cen;
- b) ponadto Three jest obecnie znaczącym konkurentem w Irlandii pod względem cen i usług nieograniczonej transmisji danych. Jego strategia handlowa ma na celu wzrost udziału w rynku zarówno pod względem liczby abonentów, jak i przychodów, uwzględniając, po pierwsze, jego ograniczoną skalę działalności i bazę abonentów oraz, po drugie, jego niskie koszty pozyskania dodatkowych klientów dzięki dostępnym niewykorzystanym możliwościom, które zapewniają silne zachęty do rozwoju poprzez ostrą konkurencję. Powiększenie bazy abonentów w wyniku transakcji przyniesie dalsze zachęty do podnoszenia cen.

- 35) Jest bardzo mało prawdopodobne, aby wspomniane zachęty do podnoszenia cen przez podmiot powstały w wyniku połączenia zostały skompensowane przez konkurentów, którzy z kolei również prawdopodobnie podniosą ceny.

5. Połączenie spowoduje prawdopodobnie zmniejszenie konkurencji ze strony Eircom na rynkach detalicznych i hurtowych

- 36) Komisja stwierdziła, że na skutek połączenia podmiot powstały w wyniku połączenia uzyska zdolność oraz zachętę, aby udaremnić realizację istniejącego porozumienia o wspólnym korzystaniu z sieci „Mosaic” między spółkami Eircom a O₂ lub od niego odstąpić. Wspomniane porozumienie o wspólnym korzystaniu z sieci ma znaczący wpływ na koszty sieci i zasięg spółki Eircom oraz jest istotne pod względem zdolności spółki Eircom do efektywnego konkurowania w nadchodzących latach. Zmniejszona zdolność spółki Eircom do konkurowania, która może wynikać z prawdopodobnego rozwiązania porozumienia Mosaic, może prowadzić do mniejszej konkurencji na detalicznych i hurtowych rynkach telefonii komórkowej w Irlandii.

- 37) Połączenie doprowadzi również do zmian w przydziałach częstotliwości, gdyż częstotliwości zajmowane dotychczas przez spółki Three i O₂ zostaną przejęte przez podmiot powstały w wyniku połączenia. Komisja uznała, że zmiana ta prawdopodobnie nie będzie miała skutków antykonkurencyjnych.

6. Prawdopodobne skutki na rynku hurtowym dostępu do sieci i rozpoczęcia połączeń

- 38) Oprócz rynku detalicznego O₂ i Three prowadzą działalność na rynku hurtowym dostępu do sieci i rozpoczęcia połączeń. Irlandzki rynek hurtowy jest na etapie rozwoju, przy czym obecnie działają na nim czterej wirtualni operatorzy sieci komórkowej. Można jednak zauważyć wyraźne zainteresowanie ze strony potencjalnych nowych uczestników rynku utworzeniem w przyszłości nowych wirtualnych operatorów sieci komórkowej.

- 39) Na podstawie wyników badania rynku Komisja uważa, że zarówno O₂, jak i Three są obecnie znaczącymi dostawcami hurtowego dostępu do sieci w Irlandii. Wspólnie zapewniają dostęp do sieci trzem spośród czterech wirtualnych operatorów sieci komórkowej prowadzących działalność w Irlandii oraz prowadzą negocjacje z potencjalnymi wirtualnymi operatorami sieci komórkowej. Ponadto Komisja uważa, że zmniejszenie liczby dostawców dostępu do sieci po połączeniu prawdopodobnie zmniejszy siłę przetargową wirtualnych operatorów sieci komórkowej w procesie negocjacji. Podmiot powstały w wyniku połączenia będzie prawdopodobnie miał mniejszą motywację, aby oferować dostęp wirtualnym operatorom sieci komórkowej na atrakcyjnych warunkach handlowych, niż miałoby to miejsce w przypadku spółek Three i O₂, gdyby połączenie nie doszło do skutku. Wreszcie zmniejszenie konkurencji na rynku hurtowym prawdopodobnie nie zostanie skompensowane przez potencjalne zmiany w zachowaniu pozostałych konkurentów, tj. Eircom i Vodafone.

40) Powyższe ustalenia sugerują, że połączenie może prowadzić do znaczącego utrudnienia efektywnej konkurencji na rynku hurtowym dostępu do sieci ruchomej i rozpoczynania połączeń w Irlandii. Nie ma jednak potrzeby podejmowania ostatecznej decyzji w tym względzie, ponieważ zobowiązania zaproponowane przez stronę zgłaszającą w odpowiedzi na problemy zidentyfikowane na rynku detalicznym zwiększą zdolność spółki Eircom do zapewniania dostępu do sieci wirtualnym operatorom sieci komórkowej oraz umożliwią wejście na rynek dwóch nowych wirtualnych operatorów sieci komórkowej i tym samym zlikwidują wszelkie negatywne skutki na rynku hurtowym.

7. Skoordynowane skutki na rynku usług detalicznych telefonii ruchomej

- 41) Komisja uznała, że niektóre elementy sugerują, iż w wyniku połączenia koordynacja będzie bardziej prawdopodobna i trwała, lecz istnieją również czynniki wskazujące na dalsze trudności w jej utrzymaniu.
- 42) Jednym z elementów, który sprawi, że koordynacja będzie bardziej prawdopodobna i trwała, jest fakt, że połączenie usunęłoby z rynku Three w jego roli przedsiębiorstwa niezależnego cenowo i spowodowałoby, że na rynku pozostałyby dwa znaczące podmioty z podobnymi udziałami w rynku. Ponadto możliwość koordynacji w odniesieniu do cen detalicznych występuje, ponieważ ceny są wystarczająco przejrzyste. Odejście od warunków koordynacji można byłoby natychmiast wykryć, gdyż większość cen detalicznych jest publicznie dostępna. Mechanizm odstraszający mógłby polegać na powrocie do konkurencji.
- 43) Z drugiej strony Eircom po połączeniu wciąż będzie miał motywację, aby nie przystępować do żadnej koordynacji, gdyż jest znacznie mniejszy i prawdopodobnie ma inną strukturę kosztów niż jego dwaj więksi konkurenci.
- 44) Komisja uznała, że nie ma potrzeby rozstrzygnięcia, czy koordynacja jest bardziej czy mniej prawdopodobna, ponieważ zobowiązania zaproponowane przez stronę zgłaszającą w celu zaradzenia nieskoordynowanym skutkom połączenia na irlandzkim rynku detalicznym wykluczają również możliwość, że transakcja doprowadzi do takich nieskoordynowanych skutków na rynku detalicznym. Po pierwsze, zobowiązania spowodują zwiększenie zdolności spółki Eircom do konkurowania i sprawią, że bardziej prawdopodobne będzie przerwanie przez spółkę Eircom wszelkiej koordynacji po połączeniu. Po drugie, zobowiązania umożliwią wejście na irlandzki rynek dwóch wirtualnych operatorów sieci komórkowej. Wspomniani wirtualni operatorzy sieci komórkowej wykupią określoną wartość przepustowości sieci i nie będą dokonywać na rzecz operatora sieci ruchomej zapewniającego im dostęp do sieci opłat zależnie od wykorzystania. W rezultacie wirtualni operatorzy sieci komórkowej zyskają silną zachętę do wykorzystania wykupionej przepustowości sieci. W tym celu będą prawdopodobnie konkurować cenowo, osłabiając wszelką koordynację.

8. Brak równoważącej siły nabywczej

45) Komisja stwierdza, że mało prawdopodobne jest, aby równoważąca siła nabywcza wystarczająco przeciwdziałała prawdopodobnym negatywnym skutkom połączenia na rynku detalicznym oraz potencjalnym negatywnym skutkom na rynku hurtowym.

9. Korzyści związane z efektywnością

- 46) Według strony zgłaszającej połączenie zapewni trzy rodzaje korzyści związanych z efektywnością: 1) korzyści skali; 2) korzyści związane z wprowadzeniem technologii 4G (znanej także jako LTE – ang. Long Term Evolution); i 3) korzyści związane z objęciem zasięgiem sieci obszarów słabo zaludnionych. Komisja oceniła, czy deklarowane korzyści spełniają łącznie trzy kryteria: czy istnieje możliwość ich weryfikacji, czy mają związek z połączeniem i czy przyniosą korzyści konsumentom.
- 47) Ogólne wnioski Komisji w sprawie argumentów strony zgłaszającej dotyczących efektów skali były następujące:
- a) możliwe do zweryfikowania korzyści skali są mniejsze niż te, które przedstawiła strona zgłaszająca;
 - b) korzyści skali związane z siecią nie mają najprawdopodobniej związku z połączeniem, ponieważ zarówno O₂ i Eircom, jak i Vodafone i Three zamierzały wdrożyć porozumienia o wspólnym korzystaniu z sieci, prowadzące do osiągnięcia podobnej oszczędności kosztów;
 - c) korzyści skali są związane z kosztami stałymi, nie zostaną więc prawdopodobnie przeniesione na konsumentów.
- 48) Komisja nie zaakceptowała również deklarowanych przez stronę zgłaszającą korzyści związanych z wprowadzeniem technologii 4G (LTE). Deklarowanych korzyści nie można uznać za możliwe do zweryfikowania lub związane z połączeniem, ponieważ gdyby połączenie nie doszło do skutku, O₂ wdrożyłby konkurencyjną sieć 4G, porównywalną do sieci, którą planuje zbudować podmiot powstały w wyniku połączenia.
- 49) W odniesieniu do objęcia zasięgiem usług ruchomej transmisji szerokopasmowej obszaru uwzględnionego przez rząd irlandzki w programie rozwoju sieci szerokopasmowych (ang. National Broadband Scheme) Komisja uznała, że dodatkowe korzyści dla konsumenta wynikające z połączenia nie będą istotne ani wystarczające, aby przewyższyć antykonkurencyjne skutki wynikające z połączenia.

IV. ZOBOWIĄZANIA

50) W celu rozwiązania problemów w zakresie konkurencji strona zgłaszająca przedstawiła kilka pakietów zobowiązań w dniach 3 marca, 19 marca i 8 kwietnia 2014 r. Komisja przeprowadziła dwa badania rynku, rozpoczęte dnia 19 marca i dnia 8 kwietnia 2014 r. Na podstawie wyników tych badań oraz informacji zwrotnych od Komisji strona zgłaszająca przedstawiła w dniu 6 maja 2014 r. ostateczne zobowiązania ⁽¹⁾.

A. OPIS ZAPROPONOWANYCH ZOBOWIĄZAŃ

51) Ostateczne zobowiązania obejmują dwa elementy: (i) zobowiązanie dotyczące wejścia na rynek wirtualnego operatora sieci komórkowej („MVNO”, ang. Mobile Virtual Network Operator), składające się z oferty gwarantującej dostęp do sieci dwóm MVNO zgodnie z modelem opartym na przepustowości z możliwością uzyskania częstotliwości od spółki Three przez jednego z dwóch nowych MVNO; oraz (ii) zobowiązanie dotyczące spółki Eircom, składające się z oferty zawarcia zmienionego porozumienia o wspólnym korzystaniu z sieci ze spółką Eircom.

1. Zobowiązanie dotyczące wejścia MVNO

52) Ostateczna wersja zobowiązania dotyczącego wejścia MVNO zawiera wymienione niżej elementy.

- Strona zgłaszająca zobowiązuje się zaoferować hurtowy dostęp do sieci zgodnie z modelem MVNO opartym na przepustowości. Oznacza to, że MVNO będzie płacił stałą opłatę za stałą przepustowość mierzoną szerokością pasma, w ramach której nowi MVNO otrzymają od sieci podmiotu powstałego w wyniku połączenia specjalny kanał, zarówno do komunikacji głosowej, jak i transmisji danych.
- Strona zgłaszająca zobowiązuje się zawrzeć dwa takie porozumienia dotyczące przepustowości:
 - pierwsze porozumienie z MVNO, które podlega zatwierdzeniu przez Komisję, zanim strona zgłaszająca będzie mogła dokonać połączenia z O₂ („pierwszy MVNO”). Porozumienie dotyczące przepustowości zostanie zawarte na przepustowość wynoszącą co najmniej [...] % przepustowości sieci podmiotu powstałego w wyniku połączenia,
 - drugie porozumienie z kolejnym MVNO („drugi MVNO”) na przepustowość wynoszącą co najmniej [...] % przepustowości sieci podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Zawarcie porozumienia dotyczącego przepustowości z drugim MVNO jest warunkiem koniecznym połączenia strony zgłaszającej z O₂. Jeżeli Three nie zawrze porozumienia z drugim MVNO w określonym terminie, wyznaczony zostanie podmiot, któremu powierzone zostanie zarządzanie operacją zbycia co najmniej [...] % przepustowości sieci w imieniu spółki Three.
- W celu zachęcenia dwóch MVNO do wejścia na rynek przepustowość i ceny dla tych nowych MVNO można ustalić z uwzględnieniem rozsądnej metody stopniowej redukcji przez pierwsze pięć lat obowiązywania porozumienia dotyczącego przepustowości.
- Czas obowiązywania dwóch porozumień dotyczących przepustowości wynosi pięć lat, z możliwością przedłużenia czasu obowiązywania porozumienia o kolejne pięć lat zgodnie z modelem MVNO opartym na przepustowości.
- Zarówno pierwszy, jak i drugi MVNO może zwiększyć swój początkowy przydział zdolności przesyłowych maksymalnie do 15 % przepustowości sieci podmiotu powstałego w wyniku połączenia w ciągu pierwszych pięciu lub kolejnych pięciu lat trwania umowy. Stała roczna opłata dokonywana przez MVNO zostanie wówczas odpowiednio zwiększona.
- Przepustowość, która jest dostępna zarówno dla pierwszego, jak i drugiego MVNO, obliczana jest jako odsetek całkowitej przepustowości sieci podmiotu powstałego w wyniku połączenia i może zostać zwiększona, jeżeli będzie się on rozwijać.

53) Strona zgłaszająca zobowiązuje się również do zaoferowania zbycia widma na rzecz pierwszego albo drugiego MVNO (ale nie obydwu), w celu umożliwienia jednemu z tych MVNO przekształcenia się w operatora sieci ruchomej. Strona zgłaszająca zobowiązuje się do zbycia dwóch bloków częstotliwości 1 800 MHz oraz dwóch bloków częstotliwości 2 100 MHz. Ponadto strona zgłaszająca zobowiązuje się do zbycia jednego bloku częstotliwości 900 MHz. Możliwość zakupu widma przez MVNO jest ważna przez 10 lat od dnia 1 stycznia 2016 r.

2. Zobowiązanie dotyczące spółki Eircom

54) Zobowiązanie dotyczące spółki Eircom składa się z jednostronnej oferty strony zgłaszającej wystosowanej do spółki Eircom w celu zmiany i wzmocnienia istniejącego porozumienia pomiędzy spółkami Eircom i O₂. Three dołączyłoby do porozumienia, a jego warunki zostałyby zmienione, między innymi w celu zwiększenia tempa konsolidacji.

⁽¹⁾ Zobowiązania przedstawione w dniu 6 maja 2014 r. zostały podpisane przez stronę zgłaszającą, Hutchison 3G UK Holdings Limited. W dniu 22 maja 2014 r. strona zgłaszająca przedstawiła zmienione zobowiązania, które były zasadniczo takie same jak zobowiązania z dnia 6 maja 2014 r., ale zostały również podpisane przez Hutchison 3G Ireland Holdings Limited, spółkę dominującą w stosunku do Three po restrukturyzacji, która odbyła się po dokonaniu zgłoszenia.

B. OCENA OSTATECZNYCH ZOBOWIĄZAŃ

- 55) Na podstawie swojej oceny oraz biorąc pod uwagę wyniki dwóch badań rynku, Komisja stwierdziła, że ostateczne zobowiązania w pełni rozwiązują problemy w zakresie konkurencji.
- 56) W odniesieniu do zobowiązania dotyczącego wejścia MVNO Komisja stwierdziła, że proponowany model MVNO oparty na przepustowości stwarza silną zachętę dla nowych MVNO do wykorzystania wykupionej przez nich przepustowości sieci poprzez agresywne pozyskiwanie klientów. Model MVNO dokładnie odwzorowuje strukturę kosztów operatora sieci ruchomej. Propozycja ta zapewnia również dwóm nowym MVNO uzyskanie znacznego odsetka przepustowości sieci podmiotu powstałego w wyniku połączenia (na poziomie co najmniej [...] %, a potencjalnie nawet do 30 % łącznie).
- 57) Ponadto możliwość przekształcenia w operatora sieci ruchomej obniża jedną z głównych barier wejścia dla operatora sieci ruchomej, mianowicie dostępność odpowiednich przydziałów widma. W związku z tym stwarza ona jednemu z dwóch nowych MVNO możliwość przekształcenia się w operatora sieci ruchomej.
- 58) Ponadto zobowiązanie dotyczące spółki Eircom przewiduje zapewnienie, aby jego zdolność do konkurowania nie została zmniejszona poprzez udaremnienie realizacji porozumienia o wspólnym korzystaniu z sieci Mosaic lub odstąpienie od tego porozumienia po połączeniu. Takie rozwiązanie umożliwi spółce Eircom efektywną konkurencję.

V. WNIOSEK

- 59) Z powodów wymienionych powyżej w decyzji stwierdza się, że proponowana koncentracja nie doprowadzi do znacznego utrudnienia efektywnej konkurencji na rynku wewnętrznym lub na jego znacznej części.
- 60) W związku z powyższym, zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG, koncentrację uznano za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z Porozumieniem EOG.
-