

**Streszczenie decyzji Komisji****z dnia 30 stycznia 2013 r.****uznającej koncentrację za niezgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa COMP/M.6570 – UPS/TNT Express)***(notyfikowana jako dokument nr C(2013)431 final)***(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2014/C 137/05)

Dnia 30 stycznia 2013 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw<sup>(1)</sup>, a w szczególności art. 8 ust. 3 tego rozporządzenia. Pełny tekst decyzji w autentycznej wersji językowej przedmiotowej sprawy, w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, znajduje się na stronach Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html).

**I. STRONY**

1. United Parcel Service, Inc. („UPS” – Stany Zjednoczone Ameryki) jest jednym z największych na świecie dostawców usług logistycznych prowadzącym działalność głównie w sektorach dostaw małych paczek, transportu towarowego i logistyki kontraktowej. Centrum przedsiębiorstwa UPS w UE znajduje się w Kolonii w Niemczech.
2. TNT Express N.V. („TNT” – Niderlandy) prowadzi działalność w sektorach dostaw małych paczek i transportu towarowego. Główne centrum europejskiej sieci TNT znajduje się w Liège w Belgii.

**II. TRANSAKcja I WYMIAR UNIJNY**

3. W dniu 15 czerwca 2012 r. Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji zgodnie z art. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 („rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”), w wyniku której, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, przedsiębiorstwo UPS miało zamiar przejąć wyłączną kontrolę nad całym przedsiębiorstwem TNT w drodze oferty publicznej przejęcia na mocy prawa niderlandzkiego<sup>(2)</sup> („połączenie”). UPS i TNT zwane są dalej „stronami”.
4. Transakcja miała wymiar unijny zgodnie z art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

**III. PROCEDURA**

5. Po pierwszym etapie badania rynku Komisja stwierdziła, że połączenie wzbudza poważne wątpliwości co do jego zgodności z rynkiem wewnętrznym i Porozumieniem EOG. Dlatego też w dniu 20 lipca 2012 r. Komisja wszczęła postępowanie drugiego etapu na podstawie art. 6 ust. 1 lit c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
6. W dniu 19 października 2012 r. wysłano stronom pisemne zgłoszenie zastrzeżeń. Strony miały możliwość przedstawienia swoich poglądów w pisemnej odpowiedzi na to zgłoszenie oraz podczas składania ustnego wyjaśnienia na spotkaniu wyjaśniającym, które odbyło się dnia 12 listopada 2012 r.
7. W dniu 29 listopada 2012 r. strona zgłaszająca przedstawiła zobowiązania na podstawie art. 8 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004. Nowe zobowiązania przedstawiono kolejno dnia 16 grudnia 2012 r. i dnia 3 stycznia 2013 r.
8. W dniu 21 grudnia 2012 r. wysłano UPS pismo zawierające opis stanu faktycznego. UPS przedłożył pisemne uwagi dotyczące pisma zawierającego opis stanu faktycznego w dniu 4 stycznia 2013 r.
9. W dniu 30 stycznia 2013 r. na podstawie art. 8 ust. 3 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw Komisja przyjęła decyzję uznającą połączenie za niezgodne z rynkiem wewnętrznym i Porozumieniem EOG („decyzja”).

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

<sup>(2)</sup> Opublikowana w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej C 186 z 26.6.2012, s. 9.

#### IV. OCENA WPŁYWU NA KONKURENCJĘ

##### 1. Opis sektora małych paczek

10. Sektor dostaw małych paczek wykazuje co najmniej dwie cechy charakterystyczne:

a) znaczące korzyści gęstości/skali, ponieważ jest to **sektor sieciowy**. Koszty odbioru i dostawy są główną składową kosztów bezpośrednich podmiotu świadczącego usługi doręczania paczek. Ponadto istotny jest zasięg, zarówno jeżeli chodzi o miejsce nadania, jak i miejsce docelowe;

b) bardzo zróżnicowane produkty, ponieważ usługodawcy mogą różnicować świadczone usługi pod względem wielu czynników:

(i) szybkości dostawy (od usług ekspresowej dostawy wcześniej rano dnia następnego do usług standardowej dostawy w ciągu co najmniej dwóch dni); (ii) geografii (od usług krajowych do międzynarodowych poza EOG); oraz (iii) jakości usług (np. wiarygodności, bezpieczeństwa, późnych godzin odbioru, kompleksowej zdolności śledzenia ruchu i pochodzenia itp.).

11. W przedmiotowym sektorze działalność prowadzi szereg różnych podmiotów: integratorzy, krajowi i lokalni operatorzy pocztowi, sieci partnerskie, spedytorzy, przy czym każdy z tych podmiotów ma inny model operacyjny oparty na strukturze i rodzaju jego sieci. Integrator charakteryzuje się przede wszystkim tym, że ma pełen nadzór operacyjny nad logistyką dostaw paczek od miejsca nadania do miejsca docelowego, w tym dostarczanych drogą transportu lotniczego. W EOG jest czterech integratorów: UPS, TNT, DHL i FedEx.

12. Krajowi operatorzy pocztowi posiadają rozległe lądowe sieci krajowe, a w niektórych przypadkach uczestniczą w operacjach międzynarodowych. W szczególności jako operatorzy sieci międzynarodowej kwalifikują się Royal Mail (Zjednoczone Królestwo) za pośrednictwem swojej jednostki zależnej GLS oraz La Poste (Francja) za pośrednictwem swojej jednostki zależnej DPD, a także PostNL (Niderlandy) i Austrian Post (Austria). La Poste, w szczególności we Francji i w Hiszpanii, oferuje międzynarodowe dostawy ekspresowe wewnątrz EOG do wielu państw EOG, podobnie jak Royal Mail w Zjednoczonym Królestwie. Operatorzy ci nie mają jednak własnej sieci floty powietrznej i oferują usługi międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG oparte na transporcie drogowym do państw sąsiadujących oraz na transporcie lotniczym, który odbywa się w drodze lotów handlowych (ładunek przewożony pod głównym pokładem samolotu) lub za pośrednictwem integratorów.

13. Krajowi operatorzy dostaw małych paczek prowadzą przede wszystkim działalność gospodarczą opartą na krajowych dostawach małych paczek. Przedsiębiorstwa takie jak Bartolini we Włoszech, Yodl w Zjednoczonym Królestwie, Siódemka w Polsce lub Speedex w Grecji mają raczej krajową powierzchnię postojową i konkurują ze stronami jedynie na krajowym poziomie. Sieci partnerskie (takie jak Eurodis, NetExpress, i EuroExpress) praktycznie nie prowadzą żadnych własnych operacji na rynkach międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG. Spedytorzy (np. Kuehne + Nagel, DB Schenker, DSV, Geodis) zajmują się przede wszystkim przesyłkami ciężkimi, ale czasami dostarczają również małe przesyłki, przeważnie dla klientów przesyłających cargo za pośrednictwem ich sieci. Jeżeli chodzi o rynek międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG, zasadniczo odsprzedają oni usługi integratorów.

##### 2. Definicja rynku

14. Zgodnie ze swoją praktyką decyzyjną<sup>(1)</sup> Komisja zidentyfikowała odpowiednie rynki produktów dla usług dostaw małych przesyłek<sup>(2)</sup> na podstawie szybkości dostawy (tj. usług dostawy ekspresowej – powszechnie rozumianych jako usługi ze zobowiązaniem dostarczenia przesyłki następnego dnia i usług dostawy standardowej/odroczonej) oraz tego, czy przesyłki są odbierane i dostarczane na terenie tego samego państwa, w dwóch różnych państwach EOG, czy w jednym państwie EOG i jednym państwie spoza EOG (tj. usług krajowych, międzynarodowych wewnątrz EOG i międzynarodowych poza EOG).

15. Jeżeli chodzi o wymiar geograficzny, Komisja zidentyfikowała rynki krajowe dla usług krajowych i zagranicznych.

16. Na potrzeby przedmiotowej decyzji Komisja stwierdziła, że istnieje oddzielny rynek produktów dla usług międzynarodowych dostaw ekspresowych małych przesyłek wewnątrz EOG. Rynek ten ma zasięg krajowy.

<sup>(1)</sup> Sprawa COMP/M.3971 Deutsche Post/Exel, pkt 8–24.

<sup>(2)</sup> Komisja identyfikuje oddzielny rynek produktów w odniesieniu do usług dostaw małych przesyłek, w odniesieniu do którego 31,5 kg wydaje się właściwym progiem do celów rozróżniania małych przesyłek od cargo.

### 3. Usługi międzynarodowych dostaw ekspresowych małych przesyłek wewnątrz EOG

(i) *Presja konkurencyjna wywierana na strony: podmioty inne niż integratorzy*

17. Międzynarodowe dostawy ekspresowe wewnątrz EOG stanowią sektor sieciowy, w którym wymaga się, by operatorzy zapewnili swoją obecność we wszystkich państwach. Wymagana obecność wiąże się z kolei z inwestycjami w infrastrukturę na wszystkich etapach łańcucha wartości (od odbioru, sortowania, przewozów relacyjnych, centrów, sieci lotniczych, po dostawę). Chociaż możliwe jest zlecenie części łańcucha wartości osobom trzecim w ramach outsourcingu, będzie to skutkowało ograniczeniem kontroli łańcucha wartości, efektywności operacyjnej, a ostatecznie jakości świadczonych usług.

18. Przykładem tego jest outsourcing transportu lotniczego. Zgodnie z szacunkami UPS koszty transportu lotniczego stanowią znaczną część bezpośrednich kosztów dostaw międzynarodowych. Jeżeli chodzi o ograniczenie kosztów dostaw międzynarodowych, podstawowym wyznacznikiem jest współczynnik obciążenia statku powietrznego, czyli konieczność dostosowania pojemności, harmonogramów i tras do wielkości przesyłek w celu zminimalizowania tych kosztów. Podmioty inne niż integratorzy, które zlecają usługi przewozów lotniczych, nie mają kontroli nad przebiegiem trasy, częstotliwością lotów, harmonogramami i pojemnością eksploatowanego statku powietrznego. Podmioty te mają zatem mniej możliwości optymalizacji ich struktury kosztów i są narażone na większe ryzyko niedotrzymania terminów dostawy, do których się zobowiązali, co stawia je w bardzo niekorzystnym położeniu w porównaniu z integratorami.

19. Na podstawie badania rynku okazało się, że podmioty inne niż integratorzy są słabszymi konkurentami pod względem kilku podstawowych parametrów konkurencji:

(i) zasięgu (liczby obsługiwanych państw, kodów pocztowych, przedsiębiorstw), ponieważ ich zasięg jest mniejszy niż ten oferowany przez strony; (ii) sieci lotniczej, gdyż podmioty inne niż integratorzy nie obsługują klientów ze szczególnymi potrzebami usług międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG wymagających transportu lotniczego (segmentu przewozów długodystansowych); (iii) usług premium, tj. usług terminowej dostawy ekspresowej następnego dnia rano.

20. Powyższe słabe punkty charakteryzują również dwóch operatorów lądowych, La Poste i Royal Mail, którzy obsługują rozległą sieć w całym EOG, ale nie są pełnoprawnymi konkurentami stron na rynku międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG. Zostało to w dużej mierze potwierdzone w przeprowadzonej przez Komisję analizie danych przetargowych przedstawionych przez UPS, TNT, DHL i FedEx.

21. Z wyżej wymienionych względów Komisja stwierdziła, że gracze będący podmiotami innymi niż integratorzy nie są w stanie wyrzucić wystarczającej presji konkurencyjnej na integratorów.

(ii) *Presja konkurencyjna wywierana na strony: FedEx i DHL*

22. Strony twierdziły, że oprócz DHL jako obecnego lidera rynku wśród integratorów pełnoprawnym konkurentem jest również FedEx. Dogłębna analiza potwierdziła jednak, że aktualnie FedEx jest słabszym konkurentem z następujących powodów:

a) pod względem udziałów w rynku FedEx jest najslabszym z czterech integratorów w większości państw EOG. Udział w rynku przedsiębiorstwa FedEx nie przekracza [5–10] % w 14 z 15 państw EOG, w których Komisja zidentyfikowała znaczące przeszkody dla skutecznej konkurencji, a po transakcji FedEx miałby najmniejszy udział w rynku wśród integratorów we wszystkich 29 państwach EOG;

b) **zasięg** przedsiębiorstwa FedEx jest gorszy w porównaniu z zasięgiem innych integratorów. Jeżeli mierzy się zasięg pod względem obsługiwanych przedsiębiorstw, stwierdzenie to jest prawdziwe dla wszystkich usług dostawy ekspresowej (na koniec dnia, przed południem i przed godz. 10.00);

c) sieć tego przedsiębiorstwa jest mniej rozwinięta w Europie w porównaniu z innymi integratorami (pod względem liczby punktów odbioru, punktów lotniczych, rodzajów statków powietrznych itp.);

d) koszty odbioru i dostawy ponoszone przez FedEx w Europie są aktualnie znacznie wyższe od kosztów tych usług ponoszonych przez UPS i TNT.

23. Komisja stwierdziła, że FedEx wywiera słabą presję konkurencyjną na strony na rynku usług międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG. Pogląd ten podzielili również klienci oraz inni konkurenci przedsiębiorstwa FedEx. Główne przedmioty działalności gospodarczej przedsiębiorstwa FedEx związane są z dostawami poza EOG. Zostało to również potwierdzone w przeprowadzonej przez Komisję analizie wewnętrznych baz danych przedsiębiorstw UPS i FedEx.

24. W ocenie wpływu na konkurencję Komisja wzięła również pod uwagę plan przedsiębiorstwa FedEx dotyczący aktualnej ekspansji organicznej, który ma na celu wzmocnienie infrastruktury sieciowej przedsiębiorstwa oraz zwiększenie jego gęstości i zasięgu, a także całkowitej ekspansji krajowej. Okazało się, że w zależności od poszczególnych państw EOG faktycznie uznawano, że plan ekspansji organicznej przedsiębiorstwa FedEx prawdopodobnie pomoże mu zdobyć dodatkowe wolumeny przesyłek, które uzupełnią rosnące zdolności sieci, a w związku z tym wpłynie pozytywnie na jego konkurencyjność na rynku dostaw międzynarodowych wewnątrz EOG. Komisja stwierdziła jednak, że pod względem pozycji rynkowej w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie pozostawał w tyle za stronami i DHL.

25. Jeżeli chodzi o DHL, wynik badania rynku potwierdził, że DHL jest silnym i wiarygodnym graczem oraz że jest bliskim konkurentem UPS i TNT. Po połączeniu klienci znaleźliby się zatem w sytuacji, w której istniełoby dwaj bardzo silni integratorzy: DHL i podmiot powstały w wyniku połączenia.

(iii) *Teoria szkody, bliskość konkurencji i bariery wejścia*

26. Komisja oceniła skutki połączenia na różnych rynkach krajowych, ponieważ połączenie prowadziłoby do znaczącego wzrostu poziomu koncentracji rynku i silnej wspólnej pozycji stron na rynku w wielu państwach EOG i ograniczyłoby liczbę konkurentów z czterech do trzech (UPS/TNT, DHL i FedEx) lub nawet z trzech do dwóch (UPS/TNT i DHL) w znacznej części tych państw.

27. Zasadniczo można uznać, że strony i DHL są bliskimi konkurentami na rynku międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG, natomiast wszystkie inne przedsiębiorstwa, w tym FedEx, uznaje się za oferujące produkty będące bardziej odległymi substytutami niż produkty oferowane przez UPS, TNT i DHL. Wobec braku jakichkolwiek czynników wyrównawczych Komisja stwierdziła, że strony, które są bliskimi konkurentami, po połączeniu miałyby motywację do podwyższenia cen. W analizie koncentracji cen podjętej przez Komisję stwierdzono, że do podniesienia cen doszłoby we wszystkich 29 państwach EOG. UPS nie zgodził się z Komisją co do skali wzrostu cen.

28. UPS utrzymywał, że określone klienci mogliby korzystać z siły nabywczej przez przestawienie się na usługi, których realizacja jest mniej wymagająca, lub przez przejście do jednego z innych istniejących dostawców, wybierając innych dostawców przesyłek ekspresowych lub przenosząc przesyłki inne niż ekspresowe do innych dostawców (multisourcing). Nie zostało to jednak potwierdzone podczas badania rynku.

29. W odniesieniu do barier wejścia okazało się, że nowy operator musiałby stworzyć (i) zaawansowaną infrastrukturę IT; (ii) infrastrukturę do sortowania w całym EOG; oraz (iii) sieć lotniczą zapewniającą skuteczne, właściwe połączenia lotnicze i odpowiadające drogowym. Jak dowodzi tego fakt, iż przez 20 lat nie doszło do wejścia żadnego dużego operatora, bariery te są dość wysokie i nie można ich przewyciężyć nawet przez zastosowanie outsourcingu. Jeżeli chodzi o outsourcing transportu powietrznego, Komisja zasadniczo ustaliła, że nie była to skuteczna alternatywa ze względu na podwójną marżę i ogólnie niższą jakość usług.

30. Biorąc pod uwagę brak nowych podmiotów i brak wyrównawczej siły nabywczej, ponieważ nawet największy klient UPS jest odbiorcą mniej niż [0–5] % całkowitej sprzedaży tego przedsiębiorstwa, Komisja stwierdziła, że jeżeli podmiot powstały w wyniku połączenia jednostronnie podwyższy ceny na rynku międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG o [5–10]–[10–20] %, taki wzrost cen nie będzie stanowił zachęty do dalszego wejścia lub ekspansji w terminie właściwym dla oceny przedmiotowej koncentracji, co zostało potwierdzone przez przeważającą większość konkurentów.

(iv) *Wydajność*

31. W wytycznych dotyczących połączenia poziomego ustanawia się łączny zbiór wymogów w celu uwzględnienia wydajności. Wydajność ma stanowić korzyść dla klientów, być szczególnie dla połączenia i być możliwa do sprawdzenia. UPS twierdził, że połączenie miało skutkować znaczną wydajnością dzięki połączeniu działalności przedsiębiorstw UPS i TNT. UPS wskazał na przewidywane znaczne korzyści gęstości i zakresu, ulepszoną jakość usług i wydajność transakcyjną dzięki połączeniu uzupełniających się sieci obu przedsiębiorstw: klienci przedsiębiorstwa UPS uzyskaliby dostęp do rozległej sieci dróg europejskich i przewozów towarowych TNT, a klienci TNT czerpali korzyści z dostępu do sieci UPS o zasięgu globalnym.

32. Zgodnie z analizą przeprowadzoną przez UPS klienci skorzystaliby na wydajności, ponieważ większość synergii kosztowych była zmienna i szczególnie dla połączenia, ponieważ uzyskanie tych synergii bez pełnej integracji nie byłoby możliwe. Aby wykazać, że wydajność uznano za możliwą do sprawdzenia, strony przedłożyły dokumenty wewnętrzne przedstawiające szacunki wydajności dla określonej liczby lat po zamknięciu połączenia, w podziale na trzy główne obszary: operacyjny (obejmujący koszty transportu lądowego), sieci lotniczej oraz kosztów pośrednich zarządzania i administracji, wynoszących łącznie 400–550 mln EUR. Na podstawie szacunków stron całkowite oszczędności w usługach międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG byłyby różne w poszczególnych państwach.

33. Komisja zgodziła się, że wydajność była szczególnie dla połączenia, ale za możliwe do sprawdzenia potwierdziła jedynie oszczędności kosztów związane z europejską siecią lotniczą oraz obsługą naziemną, jakie powstaną w pierwszych trzech latach po zakończeniu połączenia i które wynosiły odpowiednio [...] mln EUR w przypadku wewnętrznych synergii europejskich sieci lotniczych oraz [...] mln EUR w przypadku obsługi naziemnej. Oszczędności te przydzielono pomiędzy poszczególne państwa na podstawie danych UPS dotyczących wielkości i kosztów na poziomie tras. W celu oszacowania stopnia przenoszenia zmian w kosztach zmiennych na konsumentów Komisja uznała za właściwy szacunek wpływu całkowitych zmian kosztów średnich na cenę usług międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG świadczonych przez strony w następstwie ich analizy koncentracji cen. Prawdopodobnie szacowana stopa będzie zaniżona w porównaniu z faktycznym przeniesieniem kosztów krańcowych.

34. Na podstawie obliczeń Komisji całkowite oszczędności w usługach międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG w różnych państwach wynosiły [0–5]–[5–10] % ceny.

35. UPS był zdania, że transakcja będzie również skutkowała wydajnością pozarynkową. Komisja stwierdziła jednak, że wydajność ta nie jest możliwa do sprawdzenia według wymaganych norm.

(v) *Analiza w odniesieniu do poszczególnych państw*

36. Komisja oceniła prawdopodobne skutki połączenia dla poszczególnych państw na podstawie czterech głównych czynników: struktury rynku, planów ekspansji konkurentów na następne lata, w szczególności planów ekspansji przedsiębiorstwa FedEx, wyników badania rynku i wpływu na ceny przy uwzględnieniu wydajności.

37. W decyzji stwierdza się, że planowane połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znacznych przeszkód dla skutecznej konkurencji na rynkach międzynarodowych dostaw ekspresowych małych przesyłek wewnątrz EOG w 15 państwach:

(i) Bułgarii; (ii) Republice Czeskiej; (iii) Danii; (iv) Estonii; (v) Finlandii; (vi) Węgrzech; (vii) Łotwie; (viii) Litwie; (ix) Malcie; (x) Niderlandach; (xi) Polsce; (xii) Rumunii; (xiii) Słowacji; (xiv) Słowenii; oraz (xv) Szwecji, jak pokrótce przedstawiono w poniższych akapitach.

38. Po transakcji udziały integratorów w rynku<sup>(1)</sup> w Bułgarii oszacowano następująco: UPS/TNT [30–40] %; DHL [50–60] %; FedEx [5–10] %. Ze względu na ograniczoną obecność na rynku przedsiębiorstwa FedEx, jego słaby zasięg geograficzny (pod względem miejsc przeznaczenia) i w kontekście wewnętrznych dokumentów dotyczących planów ekspansji w Bułgarii, wydawało się, że w czasie wydawania przedmiotowej decyzji i w najbliższej przyszłości FedEx będzie wywierał ograniczoną presję konkurencyjną na strony.

39. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Bułgarii wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, podczas gdy szacowany wpływ na ceny netto w Bułgarii przy uwzględnieniu przyrostów wydajności byłby pozytywny, wahałby się od [0–5] % do [5–10] %.

40. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku bułgarskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

41. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Republice Czeskiej szacowano następująco: UPS/TNT [50–60] %; DHL [40–50] %; FedEx [5–10] %. FedEx charakteryzuje się ograniczoną obecnością na rynku, słabszym zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku) i dłuższym czasem transportu. Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony słabą presję konkurencyjną.

<sup>(1)</sup> W odniesieniu do wszystkich państw EOG Komisja zrekonstruowała pozycje rynkowe integratora, opierając się na dochodach integratorów oraz uwzględniając wyłącznie samych integratorów.

42. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Republiki Czeskiej wahałby się od [0–5] % do [0–5] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Republice Czeskiej byłby pozytywny, wahając się od [0–5] % do [0–5] %.

43. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku czeskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

44. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Danii szacowano następująco: UPS/TNT [50–60] %; DHL [40–50] %; FedEx [5–10] %. FedEx charakteryzuje się ograniczoną obecnością na rynku, nieco słabszym zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku) i dłuższym czasem transportu. Na podstawie organicznej ekspansji przedsiębiorstwa FedEx w Danii uznano za prawdopodobne, że w niedalekiej przyszłości FedEx doświadczy jedynie ograniczonego wzrostu pod względem międzynarodowego udziału w rynku dostaw ekspresowych wewnątrz EOG, z wynikającym z tego udziałem w rynku wynoszącym mniej niż [5–10] %.

45. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Danii wahałby się od [0–5] % do [0–5] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Danii byłby negatywny, wahając się od -[0–5] % do -[0–5] %. Choć wydajność wydaje się przeważać nad wzrostami cen, istniało poważne ryzyko, że same wydajności nie byłyby wystarczające, aby przeważać nad ogólnym negatywnym wpływem połączenia. Zasadniczo połączenie wyeliminowałoby ważną siłę konkurencyjną z duńskiego międzynarodowego rynku dostaw ekspresowych wewnątrz EOG i ograniczyłoby możliwości zmiany dostawcy, podczas gdy nie byłoby wyrównawczej siły nabywczej i żadne wejście na rynek lub ekspansja nie byłaby prawdopodobne, terminowe i wystarczające, aby wyeliminować możliwe antykonkurencyjne skutki.

46. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku duńskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

47. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Estonii szacowano następująco: UPS/TNT [40–50] %; DHL [50–60] %; FedEx [0–5] %. FedEx charakteryzuje się bardzo ograniczoną obecnością na rynku przy braku zasięgu geograficznego (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony słabą presję konkurencyjną.

48. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Estonii wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Estonii byłby pozytywny, wahając się od [0–5] % do [0–5] %.

49. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku estońskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

50. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Finlandii szacowano następująco: UPS/TNT [30–40] %; DHL [60–70] %; FedEx [0–5] %. FedEx charakteryzuje się bardzo ograniczoną obecnością na rynku, ze słabszym zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku). Jeszcze bardziej istotny jest fakt, że FedEx nie oferuje usług premium, tzn. porannych dostaw do Szwecji, Norwegii i Danii, które są krajami sąsiadującymi. Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że jest mało prawdopodobne, aby pozycja przedsiębiorstwa FedEx zmieniła się w niedalekiej przyszłości w takim stopniu, by przeciwdziałać negatywnym skutkom połączenia dla konkurencji.

51. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Finlandii wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Finlandii byłby nadal pozytywny, wahając się od [0–5] % do [0–5] %, mimo oczekiwanych oszczędności kosztów.

52. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku fińskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

53. Po transakcji udziały w rynku integratorów na Węgrzech szacowano następująco: UPS/TNT [40–50] %; DHL [30–40] %; FedEx [10–20] %. FedEx ma znacznie mniejszy udział w rynku niż którykolwiek z trzech pozostałych integratorów, przy słabszym zasięgu geograficznym (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony ograniczoną presję konkurencyjną.

54. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Węgier wahałby się od [0–5] % do [0–5] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto na Węgrzech wahałby się w związku z tym od -[0–5] % do [0–5] %. Z analizy ilościowej na Węgrzech otrzymuje się niejednoznaczny wynik, gdyż wpływ na ceny netto przewidywany jest jako niewielki spadek ceny lub niewielki wzrost ceny.

55. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku węgierskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

56. Po transakcji udziały w rynku integratorów na Łotwie szacowano następująco: UPS/TNT [40–50] %; DHL [40–50] %; FedEx [5–10] %. Przedsiębiorstwo FedEx można uznać za słabszego uczestnika rynku międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG pochodzących z Łotwy w porównaniu z innymi integratorami ze względu na jego ograniczoną obecność na rynku i dużo słabszy zasięg geograficzny (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony ograniczoną presję konkurencyjną.

57. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Łotwy wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto na Łotwie byłby pozytywny i znaczący, wahałby się od [0–5] % do [5–10] %.

58. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku łotewskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

59. Po transakcji udziały w rynku integratorów na Litwie szacowano następująco: UPS/TNT [50–60] %; DHL [40–50] %; FedEx [0–5] %. FedEx charakteryzuje się bardzo ograniczoną obecnością na rynku przy braku zasięgu geograficznego (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony ograniczoną presję konkurencyjną.

60. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Litwy wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto na Litwie byłby pozytywny i znaczący, wahałby się od [0–5] % do [5–10] %.

61. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku litewskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

62. Po transakcji udziały w rynku integratorów na Malcie szacowano następująco: UPS/TNT [40–50] %; DHL [50–60] %; FedEx [0–5] %. Wynik badania rynku potwierdził, że FedEx jest najsłabszym integratorem w odniesieniu do międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz EOG. Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony słabą presję konkurencyjną.

63. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Malty wahałby się od [5–10] % do [10–20] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto na Malcie byłby pozytywny, wahałby się od [5–10] % do [5–10] %.

64. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku maltańskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

65. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Niderlandach szacowano następująco: UPS/TNT [50–60]%; DHL [40–50]%; FedEx [5–10]%. Wszyscy integratorzy mają 100% zasięg geograficzny (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony ograniczoną presję konkurencyjną.

66. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Niderlandów wahałby się od [0–5]% do [0–5]%, a uwzględniając przyrosty wydajności, szacowany wpływ na ceny netto w Niderlandach byłby negatywny i wahał się od -[0–5]% do -[0–5]%. Kwestii określenia ilościowego wpływu połączenia netto nadano jednak mniejszą wagę, ponieważ model nie pozwolił na uchwycenie specyfiki rynku niderlandzkiego w związku z tym, że szacowany wpływ na ceny odzwierciedla fakt, iż zasięg przedsiębiorstwa FedEx w Niderlandach jest pełny (w zasadzie wszyscy czterej integratorzy mają 100% zasięg). Komisja wskazała, że w przypadku Niderlandów dane dotyczące zasięgu i udziałów w rynku są wyjątkowo niespójne. FedEx ma 100% zasięg, ale uzyskuje bardzo ograniczone przychody.

67. Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie wyeliminowałoby istotną siłę konkurencyjną z niderlandzkiego międzynarodowego rynku dostaw ekspresowych wewnątrz EOG, na którym przedsiębiorstwo FedEx nie wywiera skutecznej presji konkurencyjnej na strony, oraz ograniczyłoby możliwości zmiany dostawcy, podczas gdy nie byłoby wystarczającej siły nabywczej i żadne wejście na rynek lub ekspansja nie byłoby prawdopodobne, terminowe i wystarczające, aby zniwelować możliwe antykonkurencyjne skutki.

68. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku niderlandzkim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

69. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Polsce szacowano następująco: UPS/TNT [40–50]%; DHL [40–50]%; FedEx [5–10]%. FedEx charakteryzuje się ograniczoną obecnością na rynku z nieco słabszym zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku), zatem będzie wywierał ograniczoną presję konkurencyjną na strony. Niedawne przejście przedsiębiorstwa Opek przez FedEx umożliwiło przedsiębiorstwu FedEx zwiększenie krajowej obecności w Polsce, ale nie będzie stanowić to zwiększenia wolumenu, jeżeli chodzi o międzynarodowe dostawy ekspresowe wewnątrz EOG i dostawy ekspresowe na rynku krajowym. Ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że wobec tego nie jest prawdopodobne, aby FedEx stał się znacząco silniejszą siłą konkurencyjną na polskim rynku w niedalekiej przyszłości.

70. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Polski wahałby się od [0–5]% do [5–10]%, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Polsce byłby pozytywny, wahałby się od [0–5]% do [0–5]%

71. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku polskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

72. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Rumunii szacowano następująco: UPS/TNT [40–50]%; DHL [50–60]%; FedEx [0–5]%. FedEx charakteryzuje się bardzo ograniczoną obecnością na rynku, z dużo słabszym zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony słabą presję konkurencyjną.

73. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras z Rumunii wahałby się od [5–10]% do [5–10]%, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Rumunii byłby pozytywny, wahałby się od [0–5]% do [5–10]%

74. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku rumuńskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.



75. Po transakcji udziały w rynku integratorów na Słowacji szacowano następująco: UPS/TNT [40–50] %; DHL [40–50] %; FedEx [5–10] %. FedEx charakteryzuje się ograniczoną obecnością na rynku, z dużo słabszym zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony słabą presję konkurencyjną.

76. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras ze Słowacji wahałby się od [0–5] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto na Słowacji byłby pozytywny, wahałby się od [0–5] % do [0–5] %.

77. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku słowackim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

78. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Słowenii szacowano następująco: UPS/TNT [30–40] %; DHL [60–70] %; FedEx [0–5] %. FedEx charakteryzuje się bardzo ograniczoną obecnością na rynku przy zasięgu geograficznego (pod względem kierunku). Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony ograniczoną presję konkurencyjną.

79. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras ze Słowenii wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Słowenii byłby pozytywny, wahałby się od [0–5] % do [0–5] %.

80. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku słoweńskim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

81. Po transakcji udziały w rynku integratorów w Szwecji szacowano następująco: UPS/TNT [40–50] %; DHL [50–60] %; FedEx [0–5] %. FedEx charakteryzuje się bardzo ograniczoną obecnością na rynku, z zasięgiem geograficznym (pod względem kierunku) słabszym niż UPS i DHL. Ponadto ze względu na dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstwa FedEx związane z jego planami ekspansji, ogólnie rzecz biorąc, Komisja uznała, że nawet w niedalekiej przyszłości FedEx nadal będzie wywierał na strony słabą presję konkurencyjną.

82. Na podstawie analizy koncentracji cen dokonanej przez Komisję wzrost cen tras ze Szwecji wahałby się od [5–10] % do [5–10] %, a uwzględniając przyrosty wydajności, wpływ na ceny netto w Szwecji byłby pozytywny, wahałby się od [0–5] % do [0–5] %.

83. W związku z tym Komisja uznała, że połączenie prawdopodobnie doprowadziłoby do powstania znaczącej przeszkody w skutecznej konkurencji na rynku szwedzkim w odniesieniu do międzynarodowych ekspresowych dostaw małych paczek wewnątrz EOG.

## V. ZOBOWIĄZANIA

### 1. Opis zobowiązań

84. UPS przedstawił trzy serie zobowiązań: (i) w dniu 29 listopada 2012 r.; (ii) w dniu 16 grudnia 2012 r.; oraz (iii) w dniu 3 stycznia 2013 r.

85. Trzy pakiety środków zaradczych miały, w różnym stopniu, podstawę strukturalną i behawioralną:

— środek zaradczy w zakresie zbycia: sprzedaż jednostek zależnych TNT w 17 państwach jednemu nabywcy<sup>(1)</sup>,

— środek zaradczy w zakresie dostępu: zaangażowanie UPS w zapewnienie dostępu do swojej wewnątrz europejskiej sieci powietrznej z/do państw środka zaradczego.

<sup>(1)</sup> (i) Bułgaria; (ii) Republika Czeska; (iii) Dania; (iv) Estonia; (v) Finlandia; (vi) Węgry; (vii) Łotwa; (viii) Litwa; (ix) Malta; (x) Niderlandy; (xi) Polska; (xii) Rumunia; (xiii) Słowacja; (xiv) Słowenia; oraz (xv) Szwecja. Zgodnie z drugim pakietem w ramach środka zaradczego uwzględnia się także Hiszpanię i Portugalię.

86. Dzięki zbyciu każde pokrycie się w państwach środka zaradczego zostałyby wyeliminowane.
87. Żaden z uczestników rynku przesłuchiowanych w odniesieniu do zobowiązań z dnia 29 listopada 2012 r. i zobowiązań z dnia 16 grudnia 2012 r. nie zadeklarował zainteresowania zbywanym przedsiębiorstwem jako całością, z wyjątkiem La Poste/DPD.
88. W wyniku drugiego badania rynku UPS przedstawił kolejną serię zobowiązań w dniu 3 stycznia 2013 r., dążąc do uwzględnienia szczególnych potrzeb La Poste/DPD.

## 2. Ocena zobowiązań

89. Komisja w ramach podsumowania ustaliła, że proponowane zobowiązania prawdopodobnie nie wyeliminują problemów w zakresie konkurencji przedstawionych w pisemnym zgłoszeniu zastrzeżeń. Z jednej strony UPS nie był w stanie zaproponować rozwiązania zezwalającego na rozstrzygnięcie wątpliwości dotyczących naruszenia zasad konkurencji lub rozwiązania związanego z umówionym nabywcą, a z drugiej strony zobowiązania w połączeniu z planem operacyjnym jedyne zainteresowanego nabywcy, La Poste/DPD, były niewystarczające, aby wyeliminować obawy Komisji. W związku z tym po przedstawieniu trzeciego pakietu nadal pozostały przedstawione poniżej kwestie problematyczne:

### (i) Termin zakończenia procedury zbycia

90. La Poste/DPD musiałby negocjować z UPS między innymi umowę w sprawie nabycia udziałów, jednak przedsiębiorstwo La Poste/DPD samo wskazało, że procedura należytej staranności mogłaby trwać znacznie dłużej, niż przewidywał UPS.

### (ii) Odpowiedniość La Poste/DPD jako nabywcy zbywalnej działalności

91. La Poste/DPD nie zapewniło jakichkolwiek dowodów na przeprowadzenie oceny rentowności nabytych międzynarodowych usług dostaw ekspresowych wewnątrz EOG, biorąc pod uwagę porównywalnie małe wolumeny i wymagane inwestycje, jakie należy przeprowadzić w państwach, do których środki zaradcze nie są kierowane. Zamiast tego La Poste/DPD oceniło ogólną rentowność nabywanych jednostek zależnych TNT jako całości, w odniesieniu do grupy państw. Na podstawie planu operacyjnego La Poste/DPD okazało się, że przedsiębiorstwo to nie posiada żadnych dokładnych danych gospodarczych odnoszących się do rentowności międzynarodowych usług ekspresowych wewnątrz EOG.

92. Ponadto La Poste/DPD stwierdziło, że nie ma zamiaru nabywać, wynajmować lub czarterować statku powietrznego, gdyby wygasła umowa z UPS, mimo swojej wcześniejszej negatywnej opinii o możliwości skutecznego działania w międzynarodowym segmencie usług ekspresowych opartym na transporcie powietrznym wewnątrz EOG na podstawie outsourcingu. W znacznym stopniu zwiększyło to wspomniane wcześniej wątpliwości w odniesieniu do okresu, który nastąpiłby po wygaśnięciu umowy o dostępie do sieci powietrznej UPS.

93. W związku z tym nie było wystarczających dowodów umożliwiających Komisji stwierdzenie, że gdyby przedsiębiorstwo La Poste/DPD podjęło zobowiązania z dnia 3 stycznia 2013 r., prawdopodobnie rozwinęłoby sieć, w ramach której możliwe byłoby obsługiwanie międzynarodowych dostaw ekspresowych wewnątrz i w całym EOG tak efektywnie jak integrator.

## VI. WNIOSEK

94. W związku z powyższym w niniejszej decyzji stwierdza się, że proponowaną transakcję, w ramach której United Parcel Service, Inc. nabywa wyłączną kontrolę nad TNT Express N.V. w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia (WE) nr 139/2004, uznaje się za niezgodną z rynkiem wewnętrznym i Porozumieniem EOG.