

Streszczenie decyzji Komisji

z dnia 4 kwietnia 2007 r.

uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz Porozumieniem EOG**(Sprawa COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space & Telespazio)**

(Jedynie wersja w języku angielskim jest autentyczna)

(2009/C 34/05)

Dnia 4 kwietnia 2007 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, a w szczególności jego art. 8 ust. 1. Nieopatrzoną klauzulą poufności wersję pełnego tekstu decyzji w autentycznym języku postępowania oraz w językach roboczych Komisji można znaleźć na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji, pod następującym adresem:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRONY

- (1) Thales jest francuską spółką podlegającą wspólnej kontroli państwa francuskiego (poprzez TSA) i Alcatel i prowadzącą działalność w zakresie opracowywania i integracji systemów krytycznej infrastruktury informacyjnej dla przemysłu obronnego, dla lotnictwa i transportu oraz na potrzeby bezpieczeństwa cywilnego.
- (2) Finmeccanica jest włoską zdywersyfikowaną grupą technologiczną podlegającą kontroli państwa włoskiego i prowadzącą działalność w sektorze przemysłu lotniczego i kosmonautycznego, systemów obronnych, energetyki, komunikacji, transportu i automatyzacji.
- (3) AAS jest francuską spółką podlegającą wspólnej kontroli Alcatel i Finmeccanica i prowadzącą działalność w zakresie projektowania i produkcji systemów naziemnych i orbitalnych, w tym również satelitów oraz podsystemów satelitarnych. Telespazio jest włoską spółką podlegającą wspólnej kontroli Alcatel i Finmeccanica i oferującą usługi oraz programy przeznaczone dla użytkowników końcowych, odnoszące się do rozwiązań oraz produktów dotyczących satelitów lub przy wykorzystaniu takich rozwiązań i produktów.

II. DZIAŁANIE

- (4) W wyniku proponowanej transakcji Thales przejmie akcje Alcatel w AAS i Telespazio⁽¹⁾. Po dokonaniu połączenia Thales i Finmeccanica będą, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, wspólnie kontrolować AAS i Telespazio, w tym także działania związane z przestrzenią kosmiczną, które stanowią wkład Thales i Finmeccanica w oba wspólne przedsiębiorstwa. Transakcja ta stanowi zatem koncentrację w rozumieniu rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

⁽¹⁾ W 2005 r. Alcatel i Finmeccanica połączyły swoją działalność w zakresie produkcji systemów orbitalnych, ustanawiając dwa wspólne przedsiębiorstwa: AAS i TELESPAZIO. Alcatel i Finmeccanica posiadały odpowiednio 67 % i 33 % kapitału AAS oraz 33 % i 67 % kapitału Telespazio. Komisja zatwierdziła utworzenie obu wspólnych przedsiębiorstw. (zob. decyzja Komisji z dnia 28 kwietnia 2005 r. w sprawie COMP/M.3680 — Alcatel/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space & Telespazio).

III. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTÓW

- (5) Rozpatrując poprzednie sprawy dotyczące sektora kosmicznego, Komisja wyodrębniła 2 główne segmenty rynku: segment przestrzeni kosmicznej i segment naziemny, które z kolei można podzielić w następujący sposób: (i) rakiety nośne, (ii) transport i infrastruktura kosmiczna oraz (iii) satelity.
- (6) Obecna sprawa dotyczy w szczególności rynków komercyjnych satelitów telekomunikacyjnych oraz określonych podsystemów satelitarnych dla satelitów telekomunikacyjnych.

A. Komercyjne satelity telekomunikacyjne

- (7) Komisja stosowała uprzednio rozróżnienie pomiędzy satelitami wykorzystywanymi do celów wojskowych, do celów komercyjnych oraz na potrzeby instytucji. Badanie rynku potwierdziło, że satelity komercyjne, satelity wykorzystywane przez instytucje oraz satelity wojskowe należą do odrębnych właściwych rynków produktów.
- (8) Satelity komercyjne wykorzystywane są w sektorze telekomunikacji (telefonii stacjonarnej, telefonii komórkowej, Internet itd.) oraz na potrzeby transmisji telewizyjnych, a ich zakupu dokonują prywatni operatorzy satelitarni w drodze przetargów.

B. Lampy o fali bieżącej („TWT”)

- (9) Lampy o fali bieżącej to elementy elektroniczne stosowane do wzmacniania odbieranych przez satelity sygnałów mikrofalowych (częstotliwości radiowej) przed ich ponownym przesłaniem na ziemię. Na jednym satelicie umieszcza się kilkadziesiąt TWT (zazwyczaj 40–50, maksymalnie 80). TWT mogą mieć różne częstotliwości, które wyznaczają częstotliwość radiową satelity (np. pasmo C, pasmo Ka, pasmo Ku, pasmo L). Należy zauważyć, że często na tym samym satelicie instaluje się TWT o różnych częstotliwościach.

(10) Po stronie popytu charakterystyczne są, jak wykazało badanie rynku, brak substytucyjności lub bardzo niska substytucyjność TWT o różnych częstotliwościach. O zapotrzebowaniu na TWT o różnych częstotliwościach, decyduje nie tylko konkretne zadanie satelity (TWT o różnych pasmach częstotliwości mają odmienne zastosowania końcowe), ale również koordynacja częstotliwości, a także aspekty związane z podziałem pozycji orbitalnych. W odniesieniu do strony popytu badanie wykazało, że (i) podstawowa technologia jest wspólna dla TWT o wszystkich częstotliwościach, (ii) niezależnie od częstotliwości nie różnią się również sprzęt produkcyjny, linia produkcyjna, aparatura badawcza czy wymagane kwalifikacje personelu oraz (iii) obaj istniejący dostawcy (TED, spółka zależna stanowiąca w całości własność Thales, oraz L3) posiadają specjalistyczną wiedzę techniczną potrzebną do produkcji TWT o różnych częstotliwościach, a także odpowiednia moc produkcyjną. Komisja stwierdza zatem, że istnieje jeden rynek dostaw TWT, w obrębie którego można jednak wyróżnić odrębne segmenty, zależnie od pasm częstotliwości oraz mocy wyjściowej danej TWT.

C. Elektroniczne kondycjonery mocy („EPC”)

(11) Elektroniczne kondycjonery mocy dostarczają energię dla TWT. EPC mogą być pojedyncze i dostarczać energię potrzebną dla jednej TWT lub też podwójne, w którym to przypadku wytwarzana energia wystarcza dla dwóch TWT. Po stronie popytu wybór EPC nie zależy od pasma częstotliwości TWT, ale od jej napięcia wejściowego i mocy wyjściowej oraz od platformy satelitarnej. Po stronie podaży badanie rynku potwierdziło, że w przypadku wszystkich EPC stosuje się podobną technologię. Komisja stwierdza zatem, że istnieje jeden rynek dostaw EPC.

D. Wzmacniacze lamp o fali bieżącej („TWTA”)

(12) Wzmacniacze lamp o fali bieżącej powstają z połączenia TWT i EPC. Te elektroniczne urządzenia służą jako główne nadajniki satelity, a ich rola polega na wzmacnianiu sygnałów mikrofalowych przed ich ponownym nadaniem na ziemię. W ogromnej większości TWTA instaluje się wzmacniacze liniowe (LIN), wzmacniacze kanału (CAMP) oraz liniowe wzmacniacze kanału (LCAMP) w celu poprawy liniowości i kompresji sygnału mikrofalowego. Badanie Komisji potwierdziło, że TWTA oraz zintegrowane TWTA, do których dołączono wzmacniacz liniowy i/lub wzmacniacz kanału (TWTA+s) należą do tego samego rynku produktów⁽¹⁾.

IV. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

(13) Zgodnie z podejściem przyjętym przez Komisję w poprzednio rozpatrywanych sprawach uznaje się, że rynki

⁽¹⁾ Dla ułatwienia orientacji TWTA oraz zintegrowane podsystemy na bazie TWT — tj. CTWTA, LTWTA i LCTWTA — są w niniejszym dokumencie określane wspólną nazwą „TWTA”. Jeżeli niezbędne jest wprowadzenie rozróżnienia pomiędzy TWTA a zintegrowanymi TWTA (LTWTA, CTWTA, LCTWTA) stosowany jest termin „TWTA + podsystemy”.

komercyjnych satelitów telekomunikacyjnych i podsystemów satelitarnych, takich jak np. TWT, EPC i TWTA, mają zasięg ogólnosiwiatowy, jako że zaopatrzenie w produkty tych rynków prowadzone jest na całym świecie. W ocenie konkurencji Komisja uwzględniła jednak istnienie poszczególnych segmentów rynku, na których dostawcy podsystemów i główni wykonawcy napotykają różne ograniczenia wynikające z amerykańskich przepisów eksportowych (Export Administration Regulations, „EAR”) oraz Międzynarodowych Przepisów w zakresie Obrotu Bronią („ITAR”), które uniemożliwiają dostawcom ze Stanów Zjednoczonych uczestnictwo w przetargach na dostawy satelitów i podsystemów satelitarnych dla operatorów działających w niektórych krajach znajdujących się na czarnej liście.

V. OCENA

(14) W wyniku proponowanej koncentracji pomiędzy TWT produkowanymi przez TED — spółkę zależną stanowiącą w całości własność Thales — a znajdującymi się na niższych szczeblach obrotu rynkami TWT — powstanie zależność wertykalna obejmująca dwa poziomy: (i) TWTA; oraz (ii) komercyjne satelity telekomunikacyjne. Przeprowadzone przez Komisję szczegółowe badanie miało na celu ustalenie, czy Thales, jako nowa spółka macierzysta AAS, mogłaby uniemożliwić przedsiębiorstwu konkurującemu z TED i AAS na niższych poziomach obrotu dostęp do tych dwóch rynków.⁽²⁾

(15) W pierwszej fazie postępowania Komisja stwierdziła, że istnieją poważne obawy o konkurencję oraz że zaproponowane przez strony środki zaradcze nie są wystarczająco precyzyjne, aby całkowicie rozwiązać zgłoszone zastrzeżenia. Komisja rozumie jednak, że w rozpatrywanej sprawie istnieją złożone wertykalne zależności i dlatego już w decyzji o wszczęciu szczegółowego postępowania wyjaśniającego podkreśliła potrzebę dogłębnego zbadania istniejących ograniczeń zdolności oraz ryzyka zachęty nowego podmiotu do blokowania konkurentom działającym na niższym szczeblu obrotu dostępu do rynku.

(16) Na wstępie należy zauważyć, że będąca wynikiem połączenia integracja ma charakter częściowy (jako że Thales obejmie jedynie 67 % akcji AAS) i niebezpośredni (TED i AAS będą spółkami siostrzanymi i pozostaną odrębnymi podmiotami prawnymi posiadającymi odmienną strukturę akcji oraz oddzielne i niezależne organy decyzyjne).

A. Struktura rynku

1. Komercyjne satelity telekomunikacyjne

(17) Na rynku komercyjnych satelitów telekomunikacyjnych działa sześciu głównych dostawców: Boeing Space Systems („Boeing”) ((20–25 %)*) udziału w rynku w latach 2001–2005), Lockheed Martin Commercial Space Systems („Lockheed Martin”) ((20–25 %)*), Alcatel Alenia Space („AAS”) ((15–20 %)*) i Space Systems Loral („Loral”)

⁽²⁾ Niektóre obszary działalności Thales i AAS w segmencie naziemnym nakładają się horyzontalnie lub połączone są zależnościami wertykalnymi, ale relacje te nie budzą żadnych obaw o konkurencję.

((10–15 %)*), EADS Astrium („Astrium”) ((5–10 %)*), oraz Orbital Sciences Corporation („Orbital”) ((0–5 %)*). Główni producenci japońscy (Melco i Mitsubish(i) posiadają znacznie mniejsze udziały w rynku. Do rynku dołączają nowe podmioty powstające w Indiach (ISRO), Chinach (CAST), Rosji (NPO PM oraz Russian Satellite Communications Company („RSCC”) i w Izraelu (IAI).

- (18) Ze względu na potrzebę ogromnych inwestycji w badania i rozwój sektor ten charakteryzuje się wysokim stopniem specjalizacji i koncentracji. Jest to szczególnie widoczne w Europie, gdzie przedsiębiorstwa działające w sektorze przemysłu kosmicznego wypracowały specjalistyczne doświadczenie jako producenci wyposażenia, dostawcy ładunków oraz dostawcy rozwiązań.
- (19) Końcowymi odbiorcami satelitów są operatorzy satelitarni. Największym operatorem jest SES GLOBAL z siedzibą w Luksemburgu. Kolejnymi co do wielkości przedsiębiorstwami są, poczynając od największego, Intelsat (Stany Zjednoczone), Eutelsat (Francja), PanAmSat (Stany Zjednoczone), JSAT (Japonia), Telesat (Kanada) oraz Hipasat.

- (20) Rynki satelitów i podsystemów satelitarnych są rynkami ofertowymi. Składając zamówienie na nowego satelitę telekomunikacyjnego, operatorzy satelitarni proszą zazwyczaj kilku głównych dostawców o składanie ofert. Przed przedstawieniem operatorowi satelitarnemu oferty na wykonanie głównych części satelity i aby móc taką ofertę przedstawić, czołowi wykonawcy satelitów zwracają się uprzednio o składanie ofert do producentów najważniejszego wyposażenia.
- (21) O przedkładanie ofert producenti satelitów proszą zwłaszcza w przypadku TWT(A) ⁽¹⁾ — bądź (i) oddzielnie na TWT, EPC i inne elementy, bądź (ii) na TWTA. Jeżeli producent satelitów zdecydował o wykonaniu zintegrowanego TWTA, poproszone o przedstawienie oferty przedsiębiorstwo przeprowadzające taką integrację zwróci się o składanie ofert do dostawców TWT (do Ted lub do L3). Przedsiębiorstwo, które wygra przetarg na wykonanie zintegrowanego TWTA, dokona montażu TWTA i jego integracji z EPC, a następnie przetestuje otrzymany TWTA (AIT) oraz dostarczy go w terminie głównemu wykonawcy satelitów w celu montażu na satelicie. Jeżeli producent satelitów zdecyduje się oddzielnie zamówić TWT oraz EPC +AIT, opublikuje również oddzielne ogłoszenia o przetargach na wykonanie TWT i pozostałych elementów. Połączenia TWT z EPC w celu otrzymania TWTA może dokonać również sam producent satelitów — jeżeli

prowodzi wewnętrzną produkcję EPC ⁽²⁾ — lub osoba trzecia zajmująca się wykonywaniem zintegrowanych TWTA, np. Tesat lub L3. W tym drugim przypadku główny wykonawca satelity składa zamówienie na TWT i dostarcza je do zakładu zajmującego się wykonywaniem zintegrowanych TWTA dla AIT, razem z należącym do tego zakładu EPC. Producent TWTA sprzedaje wówczas EPC+AIT i wystawia fakturę na marżę od tych elementów/usług. Następnie TWTA dostarczany jest, z zachowaniem terminu, do głównego wykonawcy w celu przeprowadzenia instalacji na satelicie.

- (22) Należy podkreślić, że popyt rynkowy przesunął się w kierunku produktów zintegrowanych. W przypadku około 70 % składanych ostatnio zamówień na satelity główni wykonawcy proszą o przedstawianie ofert na TWTA lub bardziej zintegrowane produkty, i na zakup takich właśnie produktów się decydują, rezygnując z organizacji oddzielnych przetargów na TWT i EPC. Badanie rynku wykazało, że zamówienie zintegrowanego TWTA przynosi głównym wykonawcom znaczące korzyści (przede wszystkim oszczędność kosztów, uproszczenie procesu zamówienia, przeniesienie odpowiedzialności za wykonanie całości TWTA oraz podsystemów na podwykonawcę TWTA). Wydaje się, że obecnie jedynie AAS i — w znacznie mniejszym stopniu — Loral składają oddzielne zamówienia na TWT oraz EPC i AIT.

2. TWT

- (23) TWT wykonują jedynie dwa przedsiębiorstwa na świecie: TED oraz amerykańska spółka L3 Communications Electron Technologies, Inc ETI („L3”). TED wyprodukowało — według średniej z okresu trzech lat — około 75 % TWT, natomiast pozostałe 25 % zostało wykonane przez L3. Udział L3 w produkcji TWT wzrósł jednak o ponad 35 % w 2006 r.
- (24) Badanie Komisji wykazało, że L3 jest poważnym konkurentem TED w odniesieniu do najczęściej używanych komercyjnych pasm częstotliwości, w szczególności pasm C i Ku, w którym to przypadku TWT produkowane przez L3 są obecnie bardziej konkurencyjne niż te produkowane przez TED (odpowiednio 21 % i 34 % udziału w rynku). L3 nie posiada obecnie kwalifikujących się TWT, które byłyby odpowiednio przetestowane w warunkach lotu i które mogłyby być dostarczane na komercyjny rynek dla pasma L (7 % udziału w rynku), wysokiej mocy pasma Ku (12 %) oraz pasma Ka (10 %). L3 posiada jednak kompetencje oraz specjalistyczną wiedzę techniczną niezbędne do projektowania i produkcji TWT dla wszystkich pasm częstotliwości oraz już teraz rozpoczęła produkcję TWT dla pasma Ka o częstotliwości 32 GHz, z przeznaczeniem na potrzeby instytucji. Mimo iż L3 posiada nieco mniejsze doświadczenie w sektorze lotniczym i kosmicznym niż TED, większość głównych dostawców satelitów uważa L3 za wiarygodną alternatywę w zakresie produkcji TWT o częstotliwościach znajdujących się w ofercie tej spółki.

(1) Składanie zamówień przebiega analogicznie w przypadku wyboru EPC oraz funkcji wzmacniaczy liniowych i wzmacniaczy kanału.

(2) Niektórzy główni dostawcy satelitów, np. Lockheed Martin, posiadają zdolności produkcyjne pozwalające na wewnętrzne wytwarzanie EPC i LCAMP, a także na samodzielne dokonywanie integracji urządzeń.

3. EPC

- (25) Dwaj główni dostawcy EPC na świecie to Tesat (spółka zależna EADS/Astrium) oraz L3. Pozostałe spółki działające w sektorze kosmicznym, jak np. Lockheed Martin lub ETCA — spółka zależna AAS — posiadają zdolności produkcyjne pozwalające na wytwarzanie EPC na potrzeby wewnętrzne, ale nie prowadzą ich sprzedaży na rynek.
- (26) Zarówno L3, jak i Tesat mają duże zdolności produkcyjne i oferują szeroki wybór produktów, w tym podwójne EPC. Oba przedsiębiorstwa posiadają rozległe doświadczenie w sektorze lotniczym i kosmicznym oraz ugruntowaną pozycję na rynku sprzedaży. Zdolności produkcyjne ETCA są natomiast znacznie bardziej ograniczone — przedsiębiorstwo wytwarza jedynie pojedyncze EPC, przy czym integracji większości wyprodukowanych EPC dokonywano dotychczas na potrzeby dostaw do spółki macierzystej AAS. Najważniejsi dostawcy głównych części satelitów (z wyjątkiem AAS) korzystają jedynie z EPC wyprodukowanych przez Tesat oraz L3 i nie znają EPC wytwarzanych przez ETCA.
- (27) Komisja szczegółowo zbadała zdolność ETCA do produkcji EPC, jako że jej określenie jest niezbędne do dokonania oceny konkurencji. Badanie Komisji wykazało, co następuje: (i) ETCA posiada nowoczesne i konkurencyjne pojedyncze EPC o średniej mocy, które jednak wciąż nie zostały jeszcze wystarczająco sprawdzone w warunkach lotu; (ii) ETCA produkuje starszej generacji pojedyncze EPC o wysokiej mocy, które nie są konkurencyjne pod względem parametrów technicznych i kosztów produkcji; (iii) ETCA mogłoby wypuścić na rynek podwójne EPC w 2009 r., przy czym do roku 2012 zostałyby one wystarczająco sprawdzone w warunkach lotu; oraz (iv) ETCA mogłoby wypuścić na rynek konkurencyjne EPC o wysokiej mocy w 2010 r., przy czym do roku 2013 zostałyby one wystarczająco przetestowane w warunkach lotu.

4. TWTA

- (28) Jako że L3 i Tesat zajmują silną pozycję jako producenci EPC, spółki te odgrywają również — w skali globalnej — wiodącą rolę w zakresie integracji EPC. Są to jedyne dwa działające w tej dziedzinie przedsiębiorstwa, które dysponują znaczącymi zakładami montażowymi i infrastrukturą badawczą, posiadają szeroką bazę TWTA zainstalowanych na satelitach od dawna znajdujących się na orbicie oraz odgrywają znaczącą rolę na rynku sprzedaży. ETCA i TED zajmują się produkcją zintegrowanych TWTA jedynie w ograniczonym stopniu. Produkty ETCA dostarczane są przede wszystkim spółce macierzystej AAS, z przeznaczeniem na satelity wykorzystywane przez instytucje, natomiast TED zaopatruje głównych wykonawców w Indiach i w Chinach.

B. Wpływ połączenia na rynek TWTA

- (29) Komisja zbadała, czy nowy podmiot będzie miał możliwość i motywację do dyskryminowania konkurencyjnych

przedsiębiorstw zajmujących się produkcją zintegrowanych TWTA w zakresie dostaw TWT, tak aby wesprzeć swoją własną działalność na niższym szczeblu rynku TWTA, oraz czy taka sytuacja w znaczącym stopniu zakłóci skuteczną konkurencję na rynku TWTA. Szczegółowe badanie Komisji wykazało, że zdolność nowego podmiotu do blokowania konkurencyjnym przedsiębiorstwom dostępu do rynku oraz pokusa takiego postępowania będą znacząco ograniczone, z kilku powodów.

- (30) Przede wszystkim zablokowanie spółce Tesat dostępu do rynku TWTA wymagałoby uzyskania przez nowy podmiot dostępu do EPC, które zostałyby następnie zainstalowane w TWT. Szczegółowe badanie Komisji wykazało, co następuje: (i) spółka zależna AAS — ETCA — oferuje jedynie ograniczony wybór EPC, (ii) ETCA miała w przeszłości znaczące problemy z jakością produkowanych przez nią EPC oraz (iii) barierę w przypadku ETCA stanowi również ograniczona zdolność produkcji EPC i AIT. Ponadto główni wykonawcy i operatorzy satelitarni dokonują zakupu w sposób konserwatywny, wykazując zdecydowaną preferencję dla EPC i TWT produkowanych przez Tesat i L3. Dodatkowo z badania rynku wynika, że marże są zdecydowanie niższe na szczeblu TWTA, gdzie występuje większa presja konkurencyjna niż na szczeblu TWT. Wreszcie, jako że Thales przejmie 67 % udziałów w AAS, otrzyma również jedynie 67 % dodatkowej marży uzyskanej ze sprzedaży TWTA (których integrację przeprowadzi spółka zależna AAS — ETCA), podczas gdy w przypadku TWT pobierana jest pełna kwota marży.
- (31) W świetle powyższych ograniczeń ustalenie prawdopodobieństwa podjęcia przez nowy podmiot działań mających na celu zablokowanie dostępu do rynku wymaga przeprowadzenia dogłębnej analizy uwzględniającej: (i) poszczególne elementy potrzebne do produkcji TWTA oraz (ii) głównego wykonawcę i jego potencjalne preferencje. Na podstawie przeprowadzonej w ten sposób oceny kolejnych segmentów rynku Komisja ustaliła, że prawdopodobieństwo zamknięcia dostępu do rynku dotyczy jedynie ograniczonej liczby segmentów, w których obowiązują ograniczenia wynikające z przepisów ITAR i w których ETCA mogłaby pokryć zapotrzebowanie AAS na EPC, przy czym takie segmenty stanowią 4 % rynku TWTA. Komisja stwierdziła również, że możliwe jest — ale nie w takim stopniu, żeby można było mówić o prawdopodobieństwie — zamknięcie dostępu do segmentu rynku stanowiącego obszar działalności nowego podmiotu (pojedyncze EPC), na którym nie występuje presja konkurencyjna ze strony TWT produkowanych przez L3 (wysokiej mocy pasmo Ku, pasmo L i pasmo Ka). Łącznie segmenty te stanowią 13 % rynku TWTA. Komisja ustaliła również, że nie ma możliwości zamknięcia dostępu do tych segmentów rynku, gdzie występują (i) zapotrzebowanie na podwójne EPC, (ii) presja konkurencyjna ze strony TWT produkowanych przez L3 lub (iii) zdecydowana preferencja głównego wykonawcy dla L3 lub Tesat. Odpowiada to łącznie ogromnej większości rynku TWTA (tj. ponad 82 %).

- (32) W oparciu o tę ocenę Komisja oszacowała, że realizacja przez nowy podmiot strategii zmierzającej do zamknięcia dostępu do rynku umożliwiłaby przejście w krótkim czasie 4 % rynku TWTA (w szczególności tych segmentów, gdzie obowiązują ograniczenia wynikające z przepisów ITAR). Wejście nowego podmiotu na rynek jest również możliwe w odniesieniu do 13 % rynku TWTA — nowa spółka musiałaby jednak w takim przypadku wykazać, że jest wiarygodnym dostawcą TWTA, który jest w stanie sprostać wymogom jakości stawianym przez producentów satelitów oraz dotrzymać terminów dostaw, co z kolei wymagałoby znaczących inwestycji. Natomiast nie wydaje się prawdopodobne zamknięcie dostępu do głównej części rynku TWTA. Taka możliwość zaistniałaby jedynie wówczas, gdyby nowy podmiot umieścił w swojej ofercie wybór produktów EPC porównywalny z tym dostarczanym przez Tesat i L3 (tj. w 2012 r., w najbardziej optymistycznym wariantcie).
- (33) W każdym wypadku samo pojawienie się w niedalekiej przyszłości nowego podmiotu na wspomnianych segmentach rynku TWTA, podzielonego dotychczas między Tesat i L3, spowoduje zwiększenie liczby liczących się konkurentów z 2 do 3, a tym samym również wzrost konkurencji.
- (34) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że planowana koncentracja nie spowoduje znaczącego ograniczenia konkurencji na rynku TWTA.
- C. Wpływ połączenia na rynek komercyjnych satelitów telekomunikacyjnych**
- (35) Komisja zbadała, czy nowy podmiot będzie miał możliwość i motywację do dyskryminacji konkurencyjnych głównych wykonawców w zakresie dostaw TWT, tak aby zyskać przewagę w przetargach na wykonanie komercyjnych satelitów telekomunikacyjnych oraz, czy taka sytuacja w znaczącym stopniu zakłóci skuteczną konkurencję na rynku komercyjnych satelitów telekomunikacyjnych.
- (36) Przede wszystkim Komisja zauważa, że zdolność nowego podmiotu do podjęcia działań mających na celu zablokowanie dostępu do rynku na głównym szczeblu produkcji oraz ryzyko zachęty wspomnianego podmiotu do takiego postępowania są nieodłącznie związane z sytuacją rynkową na obejmującym wykonanie TWTA szczeblu pośrednim, ponieważ większość głównych wykonawców — z wyjątkiem AAS — coraz częściej decyduje się na zakup TWTA (w szczególności TWTA+s). Jak wyjaśniono powyżej, zamknięcie rynku na poziomie TWTA nie jest jednak prawdopodobne. Już sam ten fakt wyraźnie wskazuje, że strategia zmierzająca do zamknięcia dostępu do rynku poprzez dostarczanie TWT bezpośrednio do głównych wykonawców nie mogłaby być skuteczna.
- (37) Ponadto w wyniku planowanej transakcji Thales/AAS będzie zajmować na rynku produkcji głównych części dla satelitów pozycję podobną do tej, jaką Astrium/Tesat zajmował przed dokonaniem koncentracji (tj. pozycję dostawcy TWTA wykorzystywanych na głównym szczeblu produkcji). Nie zgłaszano jednak żadnych zarzutów, jakoby Astrium prowadził działania mające na celu zamknięcie dostępu do rynku TWTA (wykorzystując kontrolę nad Tesat) i w konsekwencji uzyskanie przewagi w głównych przetargach. Potwierdza to brak zachęt do realizacji tego rodzaju strategii — szczególnie w powiązanym siecią wzajemnych zależności sektorze kosmicznym — oraz niskie prawdopodobieństwo jej wprowadzenia po dokonaniu połączenia.
- (38) Komisja dokonała tym niemniej oceny zdolności nowego podmiotu do blokowania konkurencyjnym głównym dostawcom dostępu do rynku, zakładając, że zamknięcia rynku można by dokonać poprzez bezpośrednie dostawy TWT, a więc niezależnie od skuteczności strategii zablokowania dostępu do rynku na poziomie TWTA.
- (39) Komisja ustaliła jednak, że podejmując próbę zamknięcia dostępu do rynku, nowy podmiot napotkałby szereg poważnych ograniczeń. Przede wszystkim, w odniesieniu do zdolności AAS do samodzielnego pokrycia własnego zapotrzebowania na EPC, badanie Komisji wykazało, co następuje: (i) ETCA nie dysponuje podwójnymi EPC, których sprzedaż stanowi ok. połowę rynku i nie przewiduje się, że spółka będzie mogła rozpocząć sprzedaż takich — odpowiednio przetestowanych w warunkach lotu — ETC wcześniej niż w latach 2012–2013, (ii) ETCA nie posiada w swojej ofercie konkurencyjnych (pod względem parametrów i kosztów) pojedynczych EPC o wysokiej mocy i nie przewiduje się, że będzie mogła wprowadzić je na rynek wcześniej niż w latach 2012–2013, (iii) ETCA nie jest jeszcze uważana przez głównych wykonawców za wiarygodnego i konkurencyjnego dostawcę EPC oraz (iv) L3 nie ma powodu, aby zaopatrywać AAS w APC, w przypadku gdy ma możliwość sprzedaży zintegrowanych TWTA. Natomiast badając zdolność nowego podmiotu do prowadzenia działań zmierzających do zablokowania dostępu do rynku TWT Komisja ustaliła, że (i) L3 jest wiarygodnym i konkurencyjnym dostawcą TWT o tych zakresach częstotliwości, dla których oferuje kwalifikujące się produkty oraz (ii) strategia zmierzająca do zamknięcia rynku oznaczałaby dla TED ryzyko utraty mającej wysoką wartość sprzedaży TWT, jeżeli główni wykonawcy zareagowaliby zmianą dostawcy na L3. W odniesieniu do ryzyka zachęty Komisja ustaliła, że ze względu na silną obecnie pozycję TED, prowadzona przez spółkę sprzedaż TWT jest bardzo zyskowna. Nie ma natomiast żadnej pewności, że strategia zmierzająca do zamknięcia dostępu do rynku TWT pozwoliłaby nowemu podmiotowi na osiągnięcie zdecydowanie większej konkurencyjności niż wszyscy pozostali główni wykonawcy będący jego konkurentami.
- (40) Badając szczebel TWTA, Komisja przeprowadziła ocenę na poziomie głównej produkcji, uwzględniając różne fragmenty rynku oraz różnice w warunkach konkurencji, tak aby rozważyć wszystkie możliwe warianty zamknięcia

dostępu do rynku. Na podstawie przeprowadzonej w ten sposób oceny kolejnych segmentów rynku Komisja stwierdziła, że nowy podmiot będzie możliwość i motywację do zamknięcia dostępu do rynku konkurencyjnym głównym wykonawcom tylko w odniesieniu do niektórych segmentów, które stanowią łącznie ok. 10 % całości rynku. W przypadku pozostałej części rynku mało prawdopodobne jest, że nowy podmiot będzie mieć zarówno możliwość, jak i motywację zamknięcia dostępu do rynku.

- (41) Biorąc powyższe pod uwagę, należy stwierdzić, że nawet jeśli dostęp do niektórych fragmentów rynku zostanie zablokowany, realizowana przez nowy podmiot strategia zamknięcia rynku nie wywrze znaczącego wpływu na konkurencję na rynku komercyjnych satelitów. W szczególności mało prawdopodobne wydaje się, aby strategia ta

wpłynęła negatywnie na zdolność pozostałych głównych wykonawców do konkurowania z AAS w przypadku większości programów satelitarnych.

VI. WNIOSKI

- (42) Komisja przyjmuje stanowisko, że na podstawie dostępnych dowodów należy uznać, iż mało prawdopodobne jest, aby połączony podmiot miał możliwość i powody do zablokowania konkurentom dostępu do rynku na którymkolwiek z poziomów łańcucha dostaw i aby proponowana transakcja doprowadziła do zakłócenia skutecznej konkurencji. W związku z powyższym Komisja uznaje proponowaną transakcję za zgodną ze wspólnym rynkiem i z funkcjonowaniem Porozumienia EOG.