



C/2024/2860

23.4.2024

Streszczenie decyzji Komisji

z dnia 25 maja 2023 r.

uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG

(Sprawa M.10807 – VIASAT / INMARSAT)

(notyfikowana jako dokument C(2023) 3528)

(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(C/2024/2860)

25 maja 2023 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw ⁽¹⁾, w szczególności art. 8 ust. 1 tego rozporządzenia. Pełny tekst decyzji w języku angielskim, w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod adresem:– <https://competition-cases.ec.europa.eu/search>.

1. WPROWADZENIE

- (1) W dołączonej decyzji stwierdza się, że przejęcie przedsiębiorstwa Inmarsat Group Holdings Limited („Inmarsat”, Zjednoczone Królestwo) przez przedsiębiorstwo Viasat, Inc. („Viasat” lub „strona zgłaszająca”, USA) jest zgodne z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG. Viasat i Inmarsat zwane są łącznie „stronami”.

2. PROCEDURA

- (2) 17 czerwca 2022 r. Komisja Europejska („Komisja”) otrzymała od hiszpańskiego krajowego organu ochrony konkurencji, zgodnie z art. 22 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, wniosek o odesłanie dotyczący planowanej transakcji, w wyniku której przedsiębiorstwo Viasat przejmie wyłączną kontrolę nad całym przedsiębiorstwem Inmarsat, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw („transakcja”) ⁽²⁾.
- (3) Do wniosku złożonego przez hiszpański krajowy organ ochrony konkurencji przyłączyły się następnie krajowe organy ochrony konkurencji Belgii, Bułgarii, Cypru, Danii, Finlandii, Francji, Irlandii, Niderlandów, Rumunii, Szwecji, Włoch i Norwegii (wraz z Hiszpanią, „państwa wnoszące o odesłanie”).
- (4) 26 lipca 2022 r. Komisja wydała decyzje, na mocy których uwzględniła wnioski o odesłanie złożone przez państwa wnoszące o odesłanie i postanowiła zbadać transakcję zgodnie z art. 22 ust. 3 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw („decyzje na mocy art. 22”).
- (5) 9 stycznia 2023 r. Komisja otrzymała zgłoszenie dotyczące transakcji zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
- (6) Po pierwszym etapie postępowania wyjaśniającego Komisja stwierdziła, że transakcja wzbudza poważne wątpliwości co do jej zgodności z rynkiem wewnętrznym, i w dniu 13 lutego 2023 r. przyjęła decyzję o wszczęciu postępowania na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw („decyzja wydana na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c”).

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

⁽²⁾ Publikacja w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej C 14 z 16 stycznia 2023, s. 7.

- (7) 14 lutego 2023 r. i 20 lutego 2023 r. Komisja przekazała stronie zgłaszającej szereg kluczowych dokumentów.
- (8) 27 lutego 2023 r. strona zgłaszająca przedstawiła na piśmie swoje uwagi do decyzji wydanej na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) („**odpowiedź udzielona zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. c)**”).
- (9) 7 marca i 20 kwietnia 2023 r. odbyły się spotkania dotyczące aktualnej sytuacji z udziałem przedstawicieli strony zgłaszającej oraz Komisji.
- (10) 15 maja 2023 r. projekt decyzji skonsultowano z państwami członkowskimi na posiedzeniu Komitetu Doradczego ds. Koncentracji, który wydał opinię pozytywną. W sprawozdaniu przedłożonym 3 maja 2023 r. urzędnik przeprowadzający spotkanie wyjaśniające wydał pozytywną opinię na temat postępowania.

3. STRONY

- (11) **Viasat** jest amerykańską spółką giełdową (notowaną na giełdzie NASDAQ) z siedzibą w Carlsbad w Kalifornii, która świadczy usługi dwustronnej łączności satelitarnej. Viasat jest właścicielem i operatorem czterech satelitów geostacjonarnych („**GEO**”). Ponadto Viasat dzierżawi pojemność na satelitach podmiotów trzecich. Trzy główne segmenty działalności Viasat obejmują: usługi satelitarne, sieci komercyjne i systemy dla struktur rządowych.
- (12) **Inmarsat** jest prywatną spółką brytyjską z siedzibą w Londynie, która oferuje usługi dwustronnej łączności satelitarnej na całym świecie. Inmarsat posiada i obsługuje trzy własne sieci satelitarne w ramach floty piętnastu satelitów GEO. Działalność przedsiębiorstwa Inmarsat opiera się na czterech segmentach klientów: sektorze lotniczym, sektorze morskim, sektorze przedsiębiorstw i sektorze rządowym.
- (13) Transakcja polega na przejęciu przez przedsiębiorstwo Viasat wyłącznej kontroli nad przedsiębiorstwem Connect Topco Limited („**Connect Topco**”), spółką dominującą najwyższego szczebla w odniesieniu do Inmarsat, na podstawie umowy sprzedaży i kupna z dnia 8 listopada 2021 r. Po sfinalizowaniu transakcji Viasat będzie posiadać 100 % udziałów i praw głosu w Connect Topco, przez co (pośrednio) będzie posiadać 100 % udziałów w Inmarsat. W rezultacie Viasat przejmie wyłączną kontrolę nad przedsiębiorstwem Inmarsat. Ta transakcja stanowi zatem koncentrację w rozumieniu art. 3, ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

4. WŁAŚCIWOŚĆ KOMISJI

- (14) Transakcja nie ma wymiaru unijnego w rozumieniu art. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, ponieważ obroty stron nie osiągają progów określonych w art. 1 ust. 2 lub art. 1 ust. 3 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
- (15) W dniu 26 lipca 2022 r. Komisja wydała decyzje na mocy art. 22 i została właściwym organem do kontroli skutków transakcji.

5. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE

- (16) Do celów oceny transakcji istotne są następujące rodzaje działalności gospodarczej stron: (i) Viasat i Inmarsat prowadzą działalność polegającą na dostarczaniu pojemności satelitarnej, (ii) Viasat i Inmarsat świadczą usługi szerokopasmowej łączności pokładowej („**IFC**”) na rzecz klientów lotnictwa komercyjnego (tj. Wi-Fi dla pasażerów w kabinie podczas lotu) oraz (iii) Viasat i Inmarsat świadczą usługi IFC na rzecz klientów sektora lotnictwa biznesowego.
- (17) Do celów oceny transakcji Komisja uznaje, że właściwymi rynkami produktowymi są:
 - i. dostarczanie szerokopasmowej pojemności satelitarnej;
 - ii. świadczenie usług szerokopasmowych IFC na rzecz klientów lotnictwa komercyjnego oraz
 - iii. świadczenie usług IFC na rzecz klientów lotnictwa biznesowego.

- (18) Badanie rynku nie dostarczyło rozstrzygających ustaleń co do tego, czy właściwe rynki produktowe powinny zostać poddane dalszej segmentacji⁽³⁾, czy nawet stanowić część szerszego rynku⁽⁴⁾ niż rynki wymienione powyżej. Dokładne określenie rynku produktowego mogłoby jednak ostatecznie pozostać otwarte, ponieważ transakcja nie zakłóciłaby znacząco efektywnej konkurencji bez względu na możliwą definicję rynku.

6. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

- (19) W wyniku postępowania wyjaśniającego Komisja doszła do wniosku, że rynki dostarczania pojemności satelitarnej (i wszelkie potencjalne segmenty tych rynków, w tym dostarczanie szerokopasmowej pojemności satelitarnej) oraz świadczenia usług IFC klientom lotnictwa biznesowego (i potencjalny segment dużych odrzutowców biznesowych) mają zasięg ogólnosiwiatowy.
- (20) W odniesieniu do rynku świadczenia usług szerokopasmowej łączności IFC klientom lotnictwa komercyjnego Komisja uznała, że właściwym rynkiem geograficznym jest prawdopodobnie rynek światowy. Do celów oceny transakcji kwestia, czy rynek obejmuje co najmniej EOG czy cały świat, może jednak pozostać otwarta, ponieważ transakcja nie zakłóciłaby znacząco efektywnej konkurencji bez względu na możliwą definicję rynku.

7. OCENA

- (21) Poniższe sekcje niniejszego dokumentu podsumowują główne wnioski Komisji.

7.1. Brak stwierdzenia znaczących przeszkód w efektywnej konkurencji, które wynikałyby z nieskoordynowanych skutków horyzontalnych na rynku dostarczania szerokopasmowej pojemności satelitarnej

- (22) W decyzji Komisja stwierdza, że jest mało prawdopodobne, aby transakcja doprowadziła do znaczącego zakłócenia efektywnej konkurencji w wyniku nieskoordynowanych skutków horyzontalnych na światowym rynku dostarczania szerokopasmowej pojemności satelitarnej (i jego potencjalnych segmentów, a także na szerszym rynku dostarczania pojemności satelitarnej), w szczególności dlatego, że:
- (23) Po pierwsze, łączny udział stron w rynku pojemności pozostaje umiarkowany, a wzrost jest obecnie ograniczony (w 2022 r. udział Viasat i Inmarsat wynosił odpowiednio [10–20] % i [0–5] %). Obie strony wydzierżwiają jedynie niewielką część (mniej niż [20–30] %) swojej pojemności satelitarnej stronom trzecim na rynku niższego szczebla, czyli znacznie mniej niż konkurencji, w związku z czym liczba ta prawdopodobnie zawyża pozycję stron na rynku sprzedaży.

⁽³⁾ Ewentualne segmentacje rynku ocenione przez Komisję są następujące: 1) w odniesieniu do dostarczania szerokopasmowej pojemności satelitarnej – ewentualna segmentacja (i) według branży odbiorców końcowych pojemności, (ii) według pojemności satelitów GEO i satelitów na orbicie niegeostacjonarnej („NGSO”)/niskiej orbicie okołoziemskiej („LEO”), (iii) według satelitów o wysokiej przepustowości („HTS”) i satelitów o pojemności (szerokopasmowej) innych niż HTS oraz (iv) według pojemności w pasmach Ka i Ku; 2) w odniesieniu do świadczenia usług szerokopasmowych IFC na rzecz klientów lotnictwa komercyjnego – ewentualna segmentacja (i) według lotów krótkodystansowych i długodystansowych, (ii) według pasm Ku i Ka, (iii) według rozwiązań w zakresie IFC opartych na satelitach GEO i LEO oraz (iv) według technologii satelitarnej i technologii powietrze-ziemia („ATG”) lub hybrydowej oraz 3) w odniesieniu do świadczenia usług IFC na rzecz klientów lotnictwa biznesowego – ewentualna segmentacja (i) według rodzaju statku powietrznego oraz (ii) według wielkości statku powietrznego.

⁽⁴⁾ W odniesieniu do dostarczania szerokopasmowej pojemności satelitarnej Komisja oceniła, czy rynek mógłby stanowić część ewentualnego szerszego rynku dostarczania pojemności satelitarnej (obejmującego zarówno łącza szerokopasmowe, jak i wąskopasmowe).

- (24) *Po drugie*, pomimo wyższych udziałów w rynku pojemności w najbliższej przyszłości (w 2025 r. Viasat i Inmarsat będą posiadać udział odpowiednio [50–60] % i [5–10] %), strony prawdopodobnie nie będą miały w najbliższej przyszłości znaczącej pozycji rynkowej. Rynek charakteryzuje się znacznym udziałem wolnej pojemności, w związku z czym wolna ta pojemność wśród konkurentów mogłyby pokryć całość pojemności wydzierzawianej przez strony swoim klientom co najmniej [...]krotnie (zarówno obecnie, jak i w najbliższej przyszłości). W związku z tym pojemność stron nie ma kluczowego znaczenia, a zatem wydaje się mało prawdopodobne, aby podmiot powstały w wyniku połączenia miał znacznie silniejszą pozycję rynkową w stosunku do swoich obecnych klientów lub potencjalnych klientów.
- (25) *Po trzecie*, po dokonaniu transakcji pozostaje wystarczająca liczba wiarygodnych konkurentów, którzy stanowią wiarygodną alternatywę dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Dotyczy to istniejących operatorów sieci satelitarnych zarówno GEO, jak i LEO, takich jak Echosat Corporation, Eutelsat, SES, Intelsat, Iridium, SpaceX, Telesat (Lightspeed) i OneWeb, którzy wydają się ściśle konkurować ze stronami.

7.2. **Brak stwierdzenia znaczących przeszkód w efektywnej konkurencji, które wynikałyby z nieskoordynowanych skutków horyzontalnych na rynku świadczenia usług szerokopasmowych IFC na rzecz klientów lotnictwa komercyjnego**

- (26) Na podstawie szczegółowego postępowania wyjaśniającego Komisja stwierdziła, że transakcja nie zakłóci znacząco efektywnej konkurencji w wyniku nieskoordynowanych skutków horyzontalnych na światowym lub obejmującym EOG rynku świadczenia usług szerokopasmowej łączności IFC na rzecz klientów lotnictwa komercyjnego (i potencjalnych segmentach tego rynku), w szczególności dlatego, że:
- (27) *Po pierwsze*, łączny udział w rynku podmiotu powstałego w wyniku połączenia ([30–40] % pod względem zaangażowanych statków powietrznych) nie pozwoliłby podmiotowi powstałemu w wyniku połączenia na znaczne utrudnienie konkurencji na tym rynku, mimo że udział ten jest najwyższy, ponieważ po transakcji pozostanie szereg konkurentów o znaczącym udziale w rynku, przy czym największy udział w rynku będą miały przedsiębiorstwa Intelsat z udziałem wynoszącym [20–30] % oraz Panasonic z udziałem wynoszącym [20–30] %.
- (28) Ponadto Komisja zauważa, że udziały w rynku wydają się mieć ograniczoną wartość dowodową na powstającym rynku, takim jak rynek świadczenia usług szerokopasmowych IFC na rzecz klientów lotnictwa komercyjnego, a zwłaszcza w EOG, gdzie wskaźnik penetracji usług IFC jest stosunkowo niski, a zmieniające się potrzeby pasażerów i stale ulepszane oferty konkurentów nieustannie zmieniają kluczowe parametry konkurencji. Komisja uważa, że na podstawie wyników badania rynku wydaje się, iż popyt ze strony linii lotniczych jest znacznie zróżnicowany, a strony nie mają szczególnej przewagi konkurencyjnej w odniesieniu do danego zestawu kluczowych parametrów konkurencji, które wyodrębniłyby je od rywali.
- (29) W odniesieniu do potencjalnej przewagi konkurencyjnej stron w postaci integracji wertykalnej, oferowania pasma Ka i szerokiego zakresu certyfikacji na drugim etapie badania rynku wyjaśniono, że:
- Integracja wertykalna nie jest konieczna, aby skutecznie konkurować na rynku, w szczególności w świetle nadmiernej podaży pojemności satelitarnej zarówno obecnie, jak i w nadchodzących latach, która zmienia się w zależności od przypadków zastosowań/sektorów. Ponadto dostawcy usług IFC mogą z powodzeniem konkurować i wygrywać przetargi, dysponując dzierżawioną pojemnością, a kilku dostawców usług IFC, w tym Viasat i Intelsat (które są zintegrowane wertykalnie), z powodzeniem prowadzi działalność w oparciu o dzierżawioną pojemność.
 - Oferowanie usług IFC z wykorzystaniem pasma Ka nie jest konieczne, aby skutecznie konkurować na rynku. Pasma Ka nie ma jednoznacznej przewagi technicznej ani wydajnościowej nad pasmem Ku. Obie częstotliwości mają różne zalety i wady z perspektywy linii lotniczych, ale oferują podobną wydajność z punktu widzenia pasażera.
 - Posiadanie szerokiej gamy certyfikatów nie jest konieczne do skutecznego konkurowania na rynku. Chociaż wiele linii lotniczych cen certyfikaty posiadane już w momencie składania ofert, certyfikaty instalacji i modernizacji nie są warunkiem wstępnym ubiegania się o zamówienie na usługi IFC lub pozyskania takiego zamówienia, o ile oferent zobowiąże się do uzyskania certyfikatu lub przedstawi ścisły harmonogram jego uzyskania.

- (30) *Po drugie*, po transakcji pozostaje wystarczająca liczba wiarygodnych konkurentów. Komisja zauważa, że głównymi klientami stron w EOG są duże komercyjne linie lotnicze, z których większość stosuje podejście oparte na wielu źródłach zaopatrzenia. Na podstawie wyników badania rynku Komisja stwierdziła, do celów oceny transakcji, że po transakcji przedsiębiorstwa Intelsat, Panasonic i Anuvu stanowią wiarygodną alternatywę dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Ponadto ubieganie się o umowy IFC rozpoczęła firma SpaceX i od czasu wejścia na rynek w 2022 r. pozyskała już w drodze przetargów umowy na komercyjne usługi IFC z sześcioma liniami lotniczymi. Chociaż obecnie nie jest pewne, kiedy SpaceX w pełni zrealizuje te umowy oraz czy i w jakim zakresie SpaceX może dalej rozwijać się w przestrzeni komercyjnych usług IFC, przedsiębiorstwo to będzie co najmniej ograniczać podmiot powstały w wyniku połączenia w przetargach na usługi IFC po transakcji, o ile nie będzie nawet stanowić wiarygodnej alternatywy dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia w ciągu najbliższych trzech lat.
- (31) *Po trzecie*, rynek dopiero powstaje i na ten rynek może wejść szereg potencjalnych nowych podmiotów. W szczególności Europa stwarza obecnym konkurentom i nowym podmiotom znaczne możliwości dodatkowego wykorzystania IFC przez linie lotnicze z siedzibą w Europie, w szczególności w przypadku lotów krótkodystansowych (wewnątrz europejskich). Wskaźnik penetracji w przypadku samolotów krótkodystansowych w Europie wynosi 24,4 % w porównaniu z 72,9 % w Stanach Zjednoczonych i prawie wszystkie linie lotnicze, które odpowiedziały na badanie rynku przeprowadzone przez Komisję, spodziewają się, że popyt na usługi IFC w ciągu najbliższych trzech lat wzrośnie. Zarówno operatorzy LEO, jak i GEO, inwestują w zwiększenie swojej pojemności na wiele sposobów, na przykład przez wynoszenie na orbitę nowych satelitów lub przez partnerstwa z dostawcami usług satelitarnych świadczących usługi IFC (w tym dostarczających rozwiązania hybrydowe GEO/LEO w zakresie usług IFC). Zamiar wejścia na rynek ogłosiło publicznie szereg potencjalnych nowych podmiotów. W związku z tym Komisja uważa za prawdopodobne, że w ciągu najbliższych trzech lat będzie miało miejsce co najmniej powstawanie partnerstw z potencjalnymi nowymi podmiotami, jeśli nie nawet wchodzenie na rynek takich nowych podmiotów.

7.3. **Brak stwierdzenia znaczących przeszkód w efektywnej konkurencji, które wynikałyby z nieskoordynowanych skutków horyzontalnych na rynku świadczenia usług IFC na rzecz klientów lotnictwa biznesowego**

- (32) W decyzji Komisja stwierdza, że jest mało prawdopodobne, aby transakcja doprowadziła do znacznego zakłócenia efektywnej konkurencji w wyniku nieskoordynowanych skutków horyzontalnych na światowym rynku świadczenia usług szerokopasmowej łączności IFC na rzecz klientów lotnictwa biznesowego (oraz w potencjalnym segmencie dużych odrzutowców biznesowych), w szczególności dlatego, że:
- (33) *Po pierwsze*, łączny udział podmiotu powstałego w wyniku połączenia jest umiarkowany. Pozostaje wielu konkurentów z wyższymi udziałami w rynku, przy czym największymi z nich są Iridium Communications z udziałem w rynku wynoszącym [40–50] % oraz Gogo Business Aviation z udziałem w rynku wynoszącym [30–40] %. Ponadto na globalnym poziomie rynku świadczenia usług szerokopasmowych IFC na rzecz dużych odrzutowców biznesowych udział podmiotu powstałego w wyniku połączenia również pozostałby umiarkowany, a jego łączny udział w rynku wyniósłby [30–40] %. Podmiot powstały w wyniku połączenia byłby nadal mniejszy niż Gogo, którego udział w rynku wyniósłby [60–70] %.
- (34) *Po drugie*, po transakcji pozostaje wystarczająca liczba wiarygodnych konkurentów stanowiących wiarygodną alternatywę dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Wynik badania rynku potwierdził, że konkurenci, tacy jak Iridium Communications, Gogo, SES (Luxstream), IDAIR, Intelsat (FlexExec), Smart Sky i SpaceX, ściśle konkurują ze stronami.
- (35) *Po trzecie*, obecne zakłócające warunki rynkowe określone dla usług IFC w lotnictwie komercyjnym mają zastosowanie w równym stopniu do usług IFC w lotnictwie biznesowym, w tym w odniesieniu do przewagi konkurencyjnej podmiotów nowo wchodzących na rynek NGSO/LEO, takiej jak niższe opóźnienia, większa gęstość i odporność sieci, quasi-globalny zasięg i niższe koszty. Co więcej, rynek jest bardzo dynamiczny i w przyszłości będzie ulegał znacznym zmianom. Ponadto oczekuje się, że łączna liczba dużych biznesowych statków powietrznych łączonych z siecią wzrośnie do mniej niż 4 500 na koniec 2021 r. do ponad 12 000 do 2031 r. W związku z tym Komisja uważa za prawdopodobne, że w ciągu najbliższych trzech lat będzie miało miejsce co najmniej powstawanie partnerstw z potencjalnymi nowymi podmiotami, jeśli nie nawet wchodzenie na rynek takich nowych podmiotów.

7.4. Wniosek

- (36) W decyzji stwierdza się zatem, że zgłoszona koncentracja nie wzbudza poważnych wątpliwości co do jej zgodności z rynkiem wewnętrznym.

8. WNIOSEK

- (37) W dołączonej decyzji stwierdza się, że planowana koncentracja nie zakłóci w znaczący sposób efektywnej konkurencji na rynku wewnętrznym lub jego istotnej części.
- (38) W związku z powyższym w decyzji proponuje się uznać transakcję za zgodną z rynkiem wewnętrznym zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG.
-