

Streszczenie decyzji Komisji**z dnia 7 listopada 2012 r.****uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa COMP/M.6471 – Outokumpu/Inoxum)***(notyfikowana jako dokument nr C(2012) 7969)***(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2013/C 312/06)

Dnia 7 listopada 2012 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 wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w autentycznej wersji językowej postępowania oraz w językach roboczych Komisji, znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem:

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

I. STRONY

- (1) Outokumpu Oyj („Outokumpu”, Finlandia) jest fińską spółką publiczną notowaną na Helsińskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Outokumpu prowadzi działalność w zakresie produkcji, sprzedaży i dystrybucji wyrobów ze stali nierdzewnej oraz produkcji żelazochromu. Posiada zakłady produkcyjne stali nierdzewnej zlokalizowane w miejscowościach Tornio (Finlandia), Avesta, Nyby, Degerfors i Kloster (Szwecja), Sheffield (Zjednoczone Królestwo) oraz New Castle i Richburg (Stany Zjednoczone Ameryki), jak również kopalnię żelazochromu w Kemi (Finlandia).
- (2) Przedsiębiorstwa Inoxum GmbH i Nirosta GmbH (łącznie „Inoxum”, Niemcy) prowadzą działalność w zakresie stali nierdzewnej dla spółki ThyssenKrupp AG („TK”, Niemcy). Inoxum prowadzi działalność w zakresie produkcji, sprzedaży i dystrybucji wyrobów ze stali nierdzewnej, stopów o wysokiej wytrzymałości i wyrobów kutech. Główne zakłady produkcyjne stali nierdzewnej przedsiębiorstwa Inoxum znajdują się w miejscowościach Krefeld, Bochum i Dillenburg (Niemcy) oraz Terni (Włochy), zaś poza Europą – San Luis Potosi („Mexinox”) (Meksyk), Calvert (Stany Zjednoczone Ameryki) i Szanghaj (Shanghai Krupp Stainless, „SKS”) (Chiny). Inoxum jest obecnie kontrolowane przez TK.

II. TRANSAKCJA

- (3) W dniu 10 kwietnia 2012 r., zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji, w wyniku której przedsiębiorstwo Outokumpu przejmuje, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, kontrolę nad całością przedsiębiorstwa Inoxum, w drodze zakupu udziałów⁽²⁾. Outokumpu i Inoxum są zwane dalej „stronami”.

III. WYMIAR UNIJNY

- (4) Łączny światowy obrót przedsiębiorstw biorących udział w koncentracji wyniósł ponad 5 000 mln EUR⁽³⁾ w 2010 r. (Outokumpu: 4 229 mln EUR; Inoxum: 6 739 mln EUR). Łączny obrót na terenie Unii przypadający na każde z tych przedsiębiorstw przekracza 250 mln EUR (Outokumpu: [...] mln EUR; Inoxum: [...] mln EUR). Ponadto w ramach jednego i tego samego państwa członkowskiego żadne z przedsiębiorstw biorących udział w koncentracji nie osiąga więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów na terenie Unii. Zaproponowana transakcja posiada zatem wymiar unijny zgodnie z art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

IV. PROCEDURA

- (5) W dniu 21 maja 2012 r. Komisja przyjęła decyzję zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. c), w której zgłosiła poważne wątpliwości odnośnie do zgodności transakcji z rynkiem wewnętrznym. W dniu 4 czerwca 2012 r. Outokumpu przedstawiło na piśmie swoje uwagi do decyzji na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c).
- (6) W dniu 9 sierpnia 2012 r. Komisja przyjęła pisemne zgłoszenie zastrzeżeń na mocy art. 18 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw. Outokumpu odpowiedziało na pisemne zgłoszenie zastrzeżeń w dniu 24 sierpnia 2012 r.
- (7) W dniu 30 sierpnia 2012 r. miało miejsce postępowanie wyjaśniające.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

⁽²⁾ Dz.U. C 116 z 20.4.2012, s. 4.

⁽³⁾ Obrót obliczany zgodnie z art. 5 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i skonsolidowanym obwieszczeniem Komisji dotyczącym kwestii jurysdykcyjnych na mocy rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dz.U. C 95 z 16.4.2008, s. 1).

- (8) W dniu 19 września 2012 r. Outokumpu przedstawiło zobowiązania zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw („proponowane zobowiązania”). W następstwie przedłożenia proponowanych zobowiązań Komisja przeprowadziła badanie rynku w celu zebrania opinii konkurentów, klientów i pozostałych uczestników rynku na temat tych zobowiązań.
- (9) W dniu 1 października 2012 r. Outokumpu przedstawiło zmieniony zbiór zobowiązań („zmienione zobowiązania”). Tego samego dnia Komisja przeprowadziła badanie rynku dotyczące zmienionych zobowiązań.
- (10) W dniu 9 października 2012 r. Outokumpu przedstawiło nieznacznie zmodyfikowaną wersję zmienionych zobowiązań.
- (11) W dniu 19 października 2012 r. Outokumpu przedstawiło ostateczny zbiór zobowiązań („ostateczne zobowiązania”).
- (12) Posiedzenie Komitetu Doradczego odbyło się w dniu 25 października 2012 r. Komitet Doradczy omówił projekt niniejszej decyzji i wydał pozytywną opinię.

V. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE

- (13) Przedmiotowa transakcja prowadzi do pokrywania się wielu produktów na rynku stali nierdzewnej. Przede wszystkim działalność stron pokrywa się poziomo w zakresie produkcji (i) płyt, (ii) wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, (iii) wyrobów walcowanych na zimno, (iv) taśm precyzyjnych, jak również (v) na rynku dystrybucji wyrobów ze stali nierdzewnej. Ponadto transakcja prowadzi do powstania kilku zależności pionowych między stronami.
- (14) W niniejszej decyzji Komisja zgłasza obawy związane z konkurencją dotyczące zgodności transakcji z rynkiem wewnętrznym w odniesieniu do rynku EOG wyrobów walcowanych na zimno. W związku z tym niniejsze streszczenie będzie dotyczyło tylko tego rynku.

Wyroby płaskie walcowane na zimno

- (15) Stal nierdzewną definiuje się jako stop stali o minimalnej zawartości chromu wynoszącej 10,5 % i maksymalnej zawartości węgla wynoszącej 1,2 %.
- (16) W przypadku niektórych zastosowań stal nierdzewna konkuruje z różnymi materiałami, takimi jak aluminium, miedź, tworzywa sztuczne, ceramika, kompozyty czy stal węglowa. Dzięki swoim właściwościom stal nierdzewna wyjątkowo nadaje się jednak do pewnych zastosowań w inżynierii procesowej, samochodach, sprzęcie AGD itd. Jedną z głównych właściwości stali nierdzewnej jest jej odporność korozyjna.

- (17) W poprzednich decyzjach Komisja stwierdziła, że istnieje jeden ogólny rynek wyrobów walcowanych na zimno⁽¹⁾. Komisja uznała, że podział rynku na dalsze segmenty, np. według rodzaju wykończenia powierzchni, gatunku, szerokości lub zastosowania końcowego, nie jest właściwy.
- (18) Na etapach I i II Komisja kontynuowała badanie w celu ustalenia, czy możliwa jest dalsza segmentacja rynku wyrobów walcowanych na zimno. W badaniu rynku skupiono się przede wszystkim na tym, czy możliwe byłoby uwzględnienie segmentacji rynku pod względem gatunku, grupy gatunków, wyrobów podstawowych i specjalnych, wykończenia powierzchni oraz zastosowania końcowego. Każdy z tych potencjalnych podziałów rynku zostanie omówiony poniżej.

Grupy i gatunki stali nierdzewnej

- (19) W zależności od składu chemicznego i struktury krystalicznej można rozróżnić cztery główne grupy stali nierdzewnej: (i) austenityczną; (ii) ferrytyczną; (iii) martenzytyczną oraz (iv) stal typu duplex. Każda z tych grup posiada inny skład chemiczny i właściwości fizyczne.
- (20) Z uwagi na wysoki stopień zastępowalności po stronie podaży między różnymi gatunkami i grupami gatunków do celów niniejszej decyzji rozważany będzie ogólny rynek wszystkich wyrobów walcowanych na zimno.

Wyroby podstawowe a wyroby specjalne

- (21) Gatunki podstawowe obejmują zwykle bardzo szeroki zakres zastosowań (około [70–80] % rynku), podczas gdy gatunki specjalne stanowią [30–40] % rynku. Nie istnieje jednoznaczna i stosowana w całej branży definicja określająca, który z gatunków można zaklasyfikować jako gatunek specjalny.
- (22) Na podstawie informacji zebranych podczas badania rynku Komisja potwierdziła, że istnieje wysoki stopień zastępowalności po stronie podaży pomiędzy różnymi gatunkami, niezależnie od tego, czy są to gatunki podstawowe czy specjalne. W rezultacie Komisja uważa, zgodnie z uwagami stron, że w omawianym przypadku nie należy rozważać żadnego odrębnego rynku podzielonego według rodzaju gatunków.

Rozróżnienie ze względu na wykończenie powierzchni

- (23) Chociaż istnieje wiele wykończeń powierzchni wyrobów walcowanych na zimno, do najpopularniejszych należą wykończenia 2D, 2B i BA. Istnieją również inne wykończenia powierzchni, które są często stosowane w przemyśle. Badanie rynku potwierdziło, że większość producentów i dystrybutorów posiada sprzęt niezbędny do

⁽¹⁾ Sprawa IV/M.239, Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson z dnia 4 września 1992 r., sprawa IV/M.484, Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST z dnia 21 grudnia 1994 r.

produkcji różnego rodzaju wykończeń powierzchni. Jedynym wyjątkiem jest wykończenie BA, które wymaga specjalistycznego i profesjonalnego sprzętu, jak również inwestycji w wysokości 220 mln EUR na potrzeby nabycia linii BA.

- (24) Do celów niniejszej decyzji uwzględniony zostanie ogólny rynek produkcji i dostaw wyrobów walcowanych na zimno, niezależnie od wykończenia powierzchni, jak również wpływ transakcji na możliwe segmenty BA i inne.

Rozróżnienie według zastosowania końcowego

- (25) W zależności od wykorzystania lub zastosowania końcowego wymagany jest gatunek posiadający określone właściwości mechaniczne. Ogólnie rzecz biorąc, wybór gatunku na potrzeby określonego zastosowania końcowego zależy od wymogów związanych między innymi z odpornością korozyjną, żaroodpornością, wytrzymałością, estetyką i funkcjonalnością.
- (26) Przeprowadzone przez Komisję badanie potwierdziło, że różne gatunki i grupy gatunków są wykorzystywane w tym samym zastosowaniu końcowym. Ponadto wiele gatunków wykorzystuje się w różnych zastosowaniach końcowych. W związku z tym Komisja uważa, zgodnie z uwagami stron, że w omawianym przypadku nie należy rozważać żadnej segmentacji rynku według zastosowania końcowego.

VI. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

Rynek wyrobów walcowanych na zimno

- (27) W poprzednich decyzjach Komisja uznała, że możliwy zakres rynku wyrobów walcowanych na zimno byłby albo nie większy niż Europa Zachodnia, albo obejmowałby co najmniej terytorium Wspólnoty⁽¹⁾. Kwestia dotycząca definicji właściwego rynku geograficznego ostatecznie pozostała jednak otwarta.
- (28) Strony uważają, że rynek geograficzny wszystkich wyrobów ze stali nierdzewnej, w tym wyrobów walcowanych na zimno, obejmuje co najmniej całe terytorium EOG.
- (29) Na pierwszym etapie badania Komisja znalazła dowody na potwierdzenie, że rynek wyrobów walcowanych na zimno obejmuje terytorium nie większe niż EOG: (i) nadal występują znaczne różnice w cenie za wyroby walcowane na zimno w różnych częściach świata, nawet w przypadku wyrobów walcowanych na zimno należących do najpopularniejszych gatunków podstawowych, czego nie można

uzasadnić wyłącznie kosztami transportu; (ii) więcej niż połowa klientów, którzy na wniosek Komisji udzielili informacji na pierwszym etapie badania, wskazała, że nigdy nie nabyła wyrobów walcowanych na zimno od producenta spoza Europy, niezależnie od grupy gatunku czy różnych gatunków; (iii) strony przedstawiły dowody natury ekonometrycznej oraz krytyczną analizę sprężystości, które nie potwierdzają, że zakres geograficzny rynku obejmuje obszar większy niż terytorium EOG.

- (30) Ponadto, jak wynika z odpowiedzi udzielonych podczas drugiego etapu badania rynku przeprowadzonego przez Komisję, klienci nie uważają wyrobów walcowanych na zimno przywożonych z Azji za pełny zamiennik wyrobów produkowanych w EOG ze względu na (i) dłuższy czas realizacji, (ii) kwestie związane z jakością, (iii) różne warunki płatności oraz (iv) asortyment dostępnych wyrobów (niektóre wyroby są produkowane wyłącznie w EOG).
- (31) Do celów niniejszej decyzji Komisja stwierdza, że zakres geograficzny rynku produkcji i dostaw wyrobów płaskich walcowanych na zimno nie wykracza poza terytorium EOG.

VII. OCENA

Rynek EOG wyrobów walcowanych na zimno

(i) *Ocena wpływu proponowanej transakcji na udziały w rynku i poziomy koncentracji*

- (32) Proponowana transakcja zmniejsza liczbę zintegrowanych podmiotów europejskich z czterech do trzech i dotyczy podmiotów zajmujących pierwszą i drugą pozycję wśród połączeń na rynku. Inoxum jest obecnie największym producentem i dostawcą wyrobów walcowanych na zimno działającym na terytorium EOG z udziałami w rynku w wysokości [30–40] %. Outokumpu jest drugim co do wielkości podmiotem na tym samym rynku z udziałami rzędu [10–20] %. Transakcja doprowadzi zatem do powstania łącznych udziałów w rynku w wysokości [50–60] % w przypadku ogólnego rynku produkcji i dostaw wyrobów walcowanych na zimno, a nawet większych połączonych udziałów w odniesieniu do ważnych segmentów takich jak gatunki stali austenitycznych 304 ([50–60] %) i 316 ([60–70] %). Łączny udział w zdolności produkcyjnej również wyniesie ponad 50 %.
- (33) Ponadto podmiot powstały w wyniku połączenia będzie po połączeniu trzykrotnie większy od kolejnego konkurenta w EOG, tj. przedsiębiorstwa Aperam z udziałem w wysokości [10–20] %, oraz pięciokrotnie większy od trzeciego konkurenta, tj. przedsiębiorstwa Acerinox z udziałem w wysokości [10–20] %. Wszyscy pozostali konkurenci, w tym azjatyccy producenci przywożący wyroby do Europy, są małymi przedsiębiorstwami z ogólnym udziałem w rynku znacznie poniżej [0–5] %.

⁽¹⁾ Sprawy COMP/M.5211 – Outokumpu/SoGePar z dnia 25 czerwca 2008 r.; COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbed/Aceralia z dnia 21 listopada 2011 r. (dotyczące wyrobów ze stali węglowej).

(34) Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem bardzo duże udziały w rynku, 50 % lub więcej, mogą same być dowodem na istnienie pozycji dominującej na rynku⁽¹⁾. W omawianym przypadku udziały w rynku, przyrost i różnice między podmiotem powstałym w wyniku połączenia a jego kolejnym konkurentem są jednak wyjątkowo duże. Ponadto branża stali nierdzewnej jest sektorem dojrzałym, w którym udziały w rynku i poziomy koncentracji stanowią istotną i wiarygodną pierwszą wskazówkę siły rynkowej. Komisja stwierdza zatem, że duże udziały w rynku w tym przypadku stanowią wiarygodną pierwszą wskazówkę, że proponowana transakcja wywoła nieskoordynowane skutki na rynku EOG wyrobów walcowanych na zimno poprzez stworzenie pozycji dominującej.

(ii) *Wejście na rynek wyrobów walcowanych na zimno jest mało prawdopodobne*

(35) Mimo że nie istnieją bariery prawne w zakresie wejścia na rynek EOG wyrobów walcowanych na zimno, inwestycje wymagane do wejścia na ten rynek są bardzo duże z uwagi na kapitałochłonny profil biznesowy tej branży. W związku z powyższym wejście na ten rynek w przyszłości jest mało prawdopodobne.

(iii) *Teoria szkody*

(36) W kontekście ram oceny określonych w pkt 24 Wytucznych w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw Komisja oceniła wszystkie czynniki, które są istotne dla oceny wpływu proponowanej transakcji na rynek EOG wyrobów walcowanych na zimno, i stwierdziła, że proponowana transakcja może spowodować poważne zakłócenie efektywnej konkurencji na rynku EOG wyrobów walcowanych na zimno, w szczególności poprzez nieskoordynowane skutki wynikające ze stworzenia pozycji dominującej.

(37) Strony twierdzą jednak, że teoria szkody Komisji jest błędna, ponieważ nadmierna zdolność oznacza, iż konkurenci podmiotu powstałego w wyniku połączenia zareagują na podniesienie cen przez ten podmiot, równoważąc tym samym wszelkie antykonkurencyjne skutki proponowanej transakcji.

(38) Komisja zauważa, że nawet na rynkach charakteryzujących się nadwyżką zdolności na poziomie przedsiębiorstw można oczekiwać, iż połączenie, które prowadzi do znacznej konsolidacji zdolności produkcyjnych, wywoła nieskoordynowane skutki, jak opisano w pkt 24 Wytucz-

nych w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw. Dzieje się tak dlatego, że poprzez połączenie zdolności łączących się stron połączenie przedsiębiorstw eliminuje presję konkurencyjną istniejącą między łączącymi się stronami przed połączeniem, zmniejszając tym samym presję konkurencyjną po stronie nowo powstałego przedsiębiorstwa w porównaniu do presji konkurencyjnej wywieranej na każde z łączących się przedsiębiorstw przed połączeniem.

(39) Strony twierdzą również, że teoria szkody Komisji opiera się na założeniu, że rynek wykazuje elementy koordynacji sprzed połączenia. Według stron stwierdzenie Komisji, że presja konkurencyjna ze strony konkurentów byłaby niewystarczająca, aby uniemożliwić podniesienie cen po połączeniu, opiera się na istnieniu skutków skoordynowanych.

(40) Komisja zauważa, że jej teoria szkody opiera się całkowicie na skutkach nieskoordynowanych zarówno przed połączeniem, jak i po połączeniu, w tym na ocenie presji konkurencyjnej wywieranej na podmiot powstały w wyniku połączenia przez jego konkurentów z EOG. W swojej ocenie Komisja stwierdza jednak, że konkurencja na rynku EOG wyrobów walcowanych na zimno nie jest tak duża, jak wynikałoby to z argumentów stron. Może to być spowodowane wieloma czynnikami, takimi jak niskie koszty wyszukiwania lub zmiany dostawców dla klientów, niskie koszty zmiany asortymentu produktów dla dostawców, strategie wielostronnego zaopatrzenia stosowane przez klientów oraz ograniczony ale odczuwalny poziom zróżnicowania geograficznego między dostawcami.

(41) Zdaniem Komisji sytuacja sprzed połączenia jest zgodna z nieskoordynowaną konkurencją między producentami w EOG. Teoria szkody Komisji nie opiera się na istnieniu skutków skoordynowanych przed połączeniem lub po połączeniu.

(iv) *Zanik konkurencji między stronami z powodu transakcji*

(42) W wyniku transakcji dochodzi do znacznego pokrywania się faktycznych wspólnych klientów stron. Grupy gatunków, wykończenia, jak również istotne segmenty klientów stron pokrywałyby się w znacznym stopniu.

(43) Podmiot powstały w wyniku połączenia zyska większą siłę przetargową w negocjacjach z pokrywającymi się segmentami klientów. Ponadto ze stosowanych przez klientów strategii wielostronnego zaopatrzenia wynika, że transakcja prawdopodobnie spowoduje więcej szkód w zakresie

⁽¹⁾ Zob. Wytuczne w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw, pkt 17. W przypisie 20 wyjaśniono jednak, że odrębną kwestią jest to, czy pozycja dominująca jest tworzona czy umacniana w wyniku połączenia.

- konkurencji niż połączenie trzeciego i czwartego podmiotu na rynku w branży, w której nie występuje tego rodzaju wielostronne zaopatrzenie.
- (44) Liczba klientów, którzy mogą nabywać wyroby wyłącznie od zainteresowanych stron, jest również ograniczona. W odniesieniu do tych klientów proponowana transakcja może przynieść jeszcze bardziej szkodliwe skutki.
- (45) Planowana transakcja doprowadzi zatem do znacznego zaniku konkurencji między stronami.
- (v) *Prawdopodobna reakcja przywozu na wzrost cen wyrobów walcowanych na zimno w EOG spowodowany proponowaną transakcją*
- (46) Przywóz stanowi około [10–20] % rynku EOG. W 2011 r. przywóz był nieznacznie niższy od wywozu z EOG za granicę. EOG jest zatem eksporterem netto wyrobów walcowanych na zimno.
- (47) Konkurenci pozaeuropejscy przywożą towary do EOG głównie za pośrednictwem niezależnych dystrybutorów (około [90–100] % przywożonych towarów trafia na rynek EOG za pośrednictwem dystrybutorów). Ponadto za przywóz odpowiada część podmiotów z ograniczonym udziałem w sprzedaży i ograniczoną obecnością na rynku EOG.
- (48) Jak wynika z odpowiedzi udzielonych podczas badania rynku przeprowadzonego przez Komisję, klienci nie uważają wyrobów walcowanych na zimno przywożonych z Azji za pełny zamiennik wyrobów produkowanych w EOG. Spowodowane jest to czasem realizacji, kwestiami związanymi z jakością, różnymi warunkami płatności oraz asortymentem dostępnych wyrobów.
- (49) Komisja ustaliła również, że konkurencyjność cenowa przywozu zależy od szeregu zmiennych czynników, takich jak wahania ceny niklu, kursy wymiany walut oraz względna opłacalność surowki niklu.
- (50) Badanie rynku wykazało również, że mało prawdopodobne jest, aby przywóz z Azji wywarł znacznie większą presję na producentów europejskich w najbliższej przyszłości. Po pierwsze, POSCO, silny konkurent koreański, jest w trakcie budowy nowego zakładu produkcyjnego wyrobów walcowanych na zimno w Turcji, który będzie przede wszystkim zaopatrywał rynek turecki, i mało prawdopodobne jest, aby w znacznym stopniu wpłynął na rynek EOG. Po drugie, konkurencyjność podmiotów azjatyckich pod względem kosztów prawdopodobnie zmaleje w przyszłości. Między innymi zakaz wywozu rudy niklu z Indonezji prawdopodobnie negatywnie wpłynie na konkurencyjność podmiotów chińskich. Po trzecie, wydaje się prawdopodobne, że niewykorzystane zdolności produkcyjne podmiotów azjatyckich i chińskich zmaleją w przyszłości.
- (51) Dane ilościowe również wskazują, że mało prawdopodobne jest, aby presja spowodowana przywozem z Azji była wystarczająca do zapobieżenia wzrostowi cen. Komisja przyznaje, że przywóz towarów z Azji wywiera pewną presję konkurencyjną na producentów EOG. Jak wykazały jednak dane ilościowe, reakcja przywozu na wzrost cen musiałaby być znacznie silniejsza, aby wyeliminować ryzyko wzrostu cen. Istnieje zatem małe prawdopodobieństwo, aby przywóz zapewnił wystarczającą presję w celu zapobieżenia wzrostowi cen po połączeniu.
- (vi) *Ocena presji konkurencyjnej wywieranej na podmiot powstały w wyniku połączenia przez jego konkurentów europejskich (Aperam i Acerinox)*
- (52) Konkurenci stron prowadzący działalność na rynku EOG posiadają znaczne poziomy niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, które, zdaniem stron, zapewniłyby im zdolność i zachętę do spowodowania, aby podniesienie cen po połączeniu stało się nieopłacalne dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia.
- (53) Jeżeli chodzi o zdolność produkcyjną, ocena Komisji wykazała, że wykorzystanie wydajności znamionowej prawdopodobnie przewyższy poziom niewykorzystanych zdolności produkcyjnych konkurentów, zważywszy że: (i) wykorzystanie wydajności znamionowej na poziomie 100 % jest nieosiągalne i trudne do utrzymania w dłuższej perspektywie; (ii) faktyczne możliwości konkurentów w zakresie rozszerzenia są dodatkowo ograniczone poprzez czasowe zamknięcia lub zawieszenia działalności produkcyjnej oraz (iii) nadmierna zdolność prawdopodobnie zmaleje w sposób naturalny w ciągu następujących kilku lat w wyniku rosnącego popytu. Komisja stwierdza jednak, że przedsiębiorstwa Aperam i Acerinox posiadają pewien poziom niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, który mógłby być wystarczający, aby umożliwić im znaczne rozszerzenie produkcji, tak aby sprawić, że podniesienie cen po połączeniu stanie się nieopłacalne dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia.
- (54) Komisja uważa jednak, że ani Aperam, ani Acerinox nie otrzymają zachęt do agresywnego konkurowania z podmiotem powstałym w wyniku połączenia po transakcji.
- (55) Zgodnie z Wytocznymi w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw (pkt 9) i teorią ekonomiczną w przypadku oceny skutków nieskoordynowanych sytuacji sprzed połączenia stanowi właściwą sytuację kontrfaktyczną dla oceny połączeń.
- (56) W omawianym przypadku konkurencja cenowa między producentami europejskimi przed połączeniem nie jest tak duża jak wynika ze współlistnienia dodatknych marż i nadwyżki produkcji. Wskazuje to na pewien poziom

istniejącej wcześniej władzy rynkowej. Oświadczenia uczestników rynku potwierdzają pogląd, że konkurencja przed połączeniem nie jest duża. W szczególności konkurenci stron nie prowadzą agresywnej konkurencji, aby wykorzystać swoje wolne zdolności produkcyjne.

(57) Ponadto nic nie wskazuje na to, aby Aperam i Acerinox miały zacząć agresywniejszą konkurencję po połączeniu. Aperam i Acerinox publicznie wyraziły zadowolenie z transakcji, co pokrywa się z opinią, że przedsiębiorstwa te spodziewają się wzrostu cen po połączeniu.

(58) Aperam i Acerinox mogą równie dobrze prowadzić mniej agresywną konkurencję po połączeniu. Po pierwsze, podniesienie cen przez podmiot powstały w wyniku połączenia zmniejszy presję konkurencyjną wywieraną na konkurentów. Po drugie, zmniejszenie liczby dostawców oznacza, że klienci mają słabszą pozycję przetargową w negocjacjach z dostawcami. Po trzecie, ze strategii wielostronnego zaopatrzenia stosowanych przez klientów wynika, że Aperam i Acerinox zyskają kilku klientów, a w związku z tym podnoszą ceny. Po czwarte, przewidywany wzrost popytu prawdopodobnie ograniczy dostępne niewykorzystane zdolności produkcyjne konkurentów, zmniejszając tym samym zachęty dla konkurentów do prowadzenia agresywnej konkurencji.

(59) Szczegółowa ocena zachęt dla konkurentów stron potwierdza, że Aperam i Acerinox nie uznają równoważenia podniesienia cen przez podmiot powstały w wyniku połączenia za opłacalne. Wynika to z faktu, że konkurenci stron nie prowadzą agresywnej konkurencji przed połączeniem i mało prawdopodobne jest, aby zaczęli ją prowadzić po połączeniu.

(60) W świetle powyższego Komisja stwierdza, że konkurenci europejscy nie otrzymują na tyle dużej zachęty do rozszerzenia swojej produkcji, aby sprawić, że podniesienie cen po połączeniu stanie się nieopłacalne dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Przedsiębiorstwa te nie wywierają zatem wystarczająco silnej presji konkurencyjnej, aby móc zapobiec wzrostowi cen po połączeniu.

(vii) *Ocena reakcji klientów i niezależnych dystrybutorów oraz siły nabywczej*

(61) Jeżeli chodzi o ocenę prawdopodobnej reakcji niezależnych dystrybutorów na cenę wyrobów walcowanych na zimno w EOG, Komisja uważa, w odróżnieniu od stron, że niezależni dystrybutorzy nie wywierają silnej presji konkurencyjnej na podmiot powstały w wyniku połączenia.

(62) Jeżeli chodzi o siłę nabywczą, przeprowadzone przez Komisję badanie wykazało, że popyt na rynku stali nierdzewnej jest w dużej mierze rozproszony. W rezultacie

klienci zwykle nie nabywają dużych ilości stali nierdzewnej, a jeśli już je nabywają, ilości te nie stanowią znacznego odsetka sprzedaży producentów.

(viii) *Efekty synergii*

(63) Oprócz wyżej wspomnianych argumentów Komisja przeanalizowała również wpływ potencjalnych efektów synergii wygenerowanych przez transakcję. Komisja stwierdziła, że efekty synergii, nawet gdyby wystąpiły, byłyby niewystarczające, ponieważ ich wpływ na koszty końcowego podmiotu powstałego w wyniku połączenia jest stosunkowo niewielki.

(ix) *Wspólna ocena argumentów stron*

(64) Wydaje się, bez zagłębiania się w sprawę, że wspólna ocena wszystkich argumentów obronnych stron potwierdza, iż są one niewystarczające, aby zapobiec znacznemu zakłóceniu efektywnej konkurencji przez transakcję.

(65) Ponadto Komisja stworzyła spójne ramy oceny ekonomicznej służące do oceny głównych argumentów stron przeciwko nieistnieniu skutków nieskoordynowanych.

(66) W modelu uwzględnia się główne argumenty i dowody stron przyjęte za prawdziwe w interpretacji zakładającej jak najbardziej konkurencyjne zachowanie, a także przeprowadza pełne porównanie efektów synergii kosztów końcowych. Model nie zapewnia żadnej wskazówki, jakoby argumenty stron były łącznie wystarczające do podważenia wniosków wynikających z powyższej oceny.

(x) *Wniosek*

(67) Na podstawie powyższej analizy Komisja stwierdza, że wyeliminowanie konkurencji między łączącymi się stronami zwiększy władzę rynkową podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Czynniki wyrównawcze (tj. presja ze strony przywozu, reakcje konkurentów na potencjalny wzrost cen po połączeniu, reakcje niezależnych dystrybutorów, potencjalne efekty synergii kosztów końcowych powstałe w wyniku transakcji, siła nabywczą i wejście na rynek) są niewystarczające, aby zapobiec podniesieniu cen po połączeniu przez podmiot powstały w wyniku połączenia.

(68) Komisja stwierdza zatem, że transakcja doprowadzi do znacznego zakłócenia efektywnej konkurencji poprzez utworzenie dominującej pozycji na rynku EOG wyrobów walcowanych na zimno.

VIII. ZOBOWIĄZANIA

(69) W dniu 19 października 2012 r. Outokumpu przedstawiło ostateczne zobowiązania, które obejmują:

- a) jednostki produkcyjne Inoxum (w tym wszystkie powiązane działania w zakresie sprzedaży i działania marketingowe oraz personel) w zakładzie produkcyjnym stali nierdzewnej w Terni;
- b) centrum serwisowe stali nierdzewnej „Terninox” Inoxum w Ceriano Laghetto (Włochy);
- c) centrum serwisowe stali nierdzewnej Outokumpu w Willich (Niemcy);
- d) według uznania nabywcy jedno centrum lub kilka centrów serwisowych stali nierdzewnej zlokalizowanych we Francji (centra Inoxum w Tours) lub w Zjednoczonym Królestwie (centra Outokumpu w Birmingham) oraz hurtownie Terninox w Padwie, Ankonie, Florencji i Bolonii (Włochy);
- e) według uznania nabywcy pakiet zbycia obejmie przedsiębiorstwo kuźnicze w Terni (Societa delle Fucine) oraz
- f) według uznania nabywcy Outokumpu zobowiązuje się do wykluczenia z inwestycji linii do wyżarzania jasnego LBA2 przedsiębiorstwa w Terni.
- (70) Ponadto, według uznania Outokumpu, Outokumpu i nabywca zawarą przejściową umowę dostawy w warunkach pełnej konkurencji, w ramach której nabywca dostarczy taśmy czarne walcowane na gorąco z Terni do zakładu Outokumpu Calvert/Mexinox.
- (71) Pakiet zbycia nie obejmuje zakładu produkcji rur Tubificio di Terni w Terni.
- (72) Komisja uważa, że zobowiązania złożone w dniu 19 października 2012 r. są wystarczające, aby zapewnić utrzymanie rentowności zbywanej działalności oraz rozwiązać obawy związane z konkurencją wywołane proponowaną transakcją.

IX. WNIOSEK

- (73) Komisja stwierdza, że z zastrzeżeniem pełnego wywiązania się przez strony ze złożonych zobowiązań, proponowana koncentracja nie doprowadzi do utworzenia podmiotu dominującego, w wyniku czego efektywna konkurencja zostałaby znacznie zakłócona na rynku wewnętrznym lub na jego znacznej części. W związku z powyższym Komisja uznaje koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym i Porozumieniem EOG na podstawie art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG.