



IV warsztaty Ekonomia Prawa Konkurencji

Koncentracje wertykalne

Warszawa, 28 lutego 2018



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Koncentracje wertykalne

doświadczenia polskiego organu antymonopolowego

Warszawa, 28 lutego 2018 r.



Koncentracje wertykalne vs. horyzontalne

Większy potencjał efektywnościowy koncentracji wertykalnych

Bardziej skomplikowane i mniej intuicyjne teorie szkody (ale i korzyści)

Rzadsze przypadki problemów → mniejsze antymonopolowe doświadczenie uczestników procesu związanego z koncentracją

Problematic issues: Coal Company/Huta Łabędy

Produkcja elementów stalowych obudów i akcesoriów górniczych (HŁ)



Produkcja obudów i akcesoriów górniczych (HŁ)



Zakup obudów i akcesoriów górniczych (KW)



Produkcja węgla (KW)

Produkcja obudów

- Udział HŁ: 58,1%
- Jeden silny konkurent (Arcelor Mittal [AMP], ok. 35%), o mniejszym zakresie oferty
- Pozostali trzej konkurenci znacznie mniejsi, korzystający z wyrobów stalowych HŁ lub AMP i produkujący obudowy specjalistyczne
- Wysokie bariery wejścia: odpowiedni sprzęt (walcownia) i certyfikacja

Zakup obudów

- Udział KW: 46,2%, następny w kolejności KHW 22,8%

Sprzedaż akcesoriów górniczych

- Udział HŁ: 40-50% (w zależności od produktów)
- Liczni mniejsi uczestnicy
- Niższe bariery wejścia

Zakup akcesoriów górniczych

- Udział KW: średnio 40% (1-51% w zależności od produktów)

Rynki geograficzne: krajowe

- koszty transportu
- certyfikacja

Teoria szkody: odcięcie konkurentów KW od dostaw z HŁ lub podniesienie cen → wzrost kosztów konkurentów KW

- Brak perspektywy nowych wejść (wysokie bariery wejścia) oraz istotnych zmian w popycie (determinowane intensywnością robót górniczych)
- Niepełna zastępowalność asortymentu HŁ

Zobowiązanie strony do odsprzedaży HŁ w ciągu 2 lat

Problematic cases: Benefit Systems/Calypso Fitness

Kluby fitness/obiekty sportowe (BS i CAL)



Sprzedawcy pakietów usług sportowo-rekreacyjnych (BS)



Pracodawcy



Pracownicy

Kluby fitness/obiekty sportowe

- Konkurencja lokalna (na terenie miast/aglomeracji)
- Bardzo duże rozdrobnienie
- Zróżnicowana atrakcyjność klubów, ekspansja BS w segmencie klubów bardziej atrakcyjnych
- BS - szybka ekspansja, głównie w największych miastach, 67 klubów pod kontrolą
- CAL - największa sieć klubów fitness (44)
- Duże znaczenie klubów BS i CAL dla osób korzystających z pakietów BS (>30% wizyt w klubach fitness w 8 największych miastach, w których obecne BS i CAL)

Rynek pakietów usług sportowo-rekreacyjnych

- BS: udział rynkowy przekraczający 90%
- Specyfika wyboru pracodawców: ograniczona elastyczność cenowa, znaczenie „pełnego pakietu” i możliwość różnicowania cen

Teoria szkody: odcięcie dostępu do atrakcyjnych klubów fitness i w konsekwencji uniemożliwienie ekspansji/wykluczenie konkurentów z rynku pakietów sportowo-rekreacyjnych

- Słabość konkurencji na rynku pakietów
- Wzmocnienie pozycji względem klubów fitness
- Ograniczenie/likwidacja konkurencyjnych programów oferowanych przez CAL
- Wewnętrzne dokumenty zgromadzone w równoległym postępowaniu wyjaśniającym dotyczącym kwestii antymonopolowych

Zastrzeżenia przekazane stronom, transakcja wycofana

Czy możemy się spodziewać więcej problemów wertykalnych?

Rosnąca koncentracja na rynkach

Rosnące znaczenie rynków „technologicznych”, gdzie komplementarności bardzo istotne



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Dziękuję za uwagę

Nikodem Szadkowski,
Zastępca Dyrektora DAR UOKiK