

Streszczenie decyzji Komisji**z dnia 23 listopada 2011 r.****uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa COMP/M.6203 – Western Digital Ireland/Viviti Technologies)***(notyfikowana jako dokument nr C(2011) 8664)***(Jedynie wersja w języku angielskim jest autentyczna)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2013/C 241/06)

W dniu 23 listopada 2011 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⁾, a w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. 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) Przedsiębiorstwo Western Digital Corporation („WD” lub „strona zgłaszająca”, USA) prowadzi działalność w zakresie projektowania, opracowywania, produkcji i sprzedaży napędów dysków twardej („napędy HDD”), napędów SSD (ang. *solid state drive*, „napędy SSD”), zewnętrznych napędów dysków twardej („napędy XHDD”) oraz odtwarzaczy plików multimedialnych. Jego działalność jest zintegrowana pionowo z nadrzędnym rynkiem produkcji kluczowych części, takich jak głowice odczyt/zapis i nośniki.
- (2) Przedsiębiorstwo Hitachi Global Storage Technologies („HGST”, Singapur), którego nazwę zmieniono ostatnio na Viviti Technologies, jest spółką zależną należącą w całości do Hitachi, Ltd. Prowadzi ono działalność w zakresie opracowywania i produkcji cyfrowych urządzeń do przechowywania danych, takich jak napędy HDD i napędy SSD, oraz niektórych markowych napędów XHDD. Jest ono również zintegrowane pionowo z nadrzędnym rynkiem.
- (3) WD oraz HGST są dalej zwane „stronami”; podmiot, który powstanie w wyniku proponowanej koncentracji zwany jest dalej „podmiotem powstałym w wyniku połączenia”.

II. TRANSAKCJA

- (4) W dniu 20 kwietnia 2011 r. Komisja otrzymała na mocy art. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw zgłoszenie proponowanej koncentracji, zgodnie z którym przedsiębiorstwo WD przejmuje, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, kontrolę nad całym przedsiębiorstwem HGST w drodze zakupu akcji („proponowana transakcja”).
- (5) W wyniku proponowanej transakcji HGST będzie całkowicie kontrolowane przez WD. Transakcja ta stanowi

zatem koncentrację w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

- (6) Transakcja ma wymiar unijny w rozumieniu art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

III. STRESZCZENIE**A. Analityczne zasady ramowe**

- (7) Kolejna koncentracja dotycząca tych samych rynków, tj. przejęcie przez Seagate („Seagate”) wyłącznej kontroli nad działem przedsiębiorstwa Samsung Electronics Co., Ltd zajmującego się napędami dysków twardej, („Samsung HDD”, Republika Korei)⁽²⁾ została zgłoszona Komisji dnia 19 kwietnia 2011 r., tj. jeden dzień przed niniejszą transakcją.
- (8) Zgodnie z aktualną praktyką Komisja podjęła decyzję o ocenie tych równoległych transakcji dotyczących tych samych rynków zgodnie z zasadą pierwszeństwa („kto pierwszy ten lepszy”) na podstawie daty zgłoszenia.
- (9) Komisja stoi na stanowisku, że w ogólnym systemie rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw właściwe jest, że strona jako pierwsza zgłaszająca koncentrację, która – oceniana oddzielnie według jej własnej specyfiki – nie doprowadzi do znaczącego ograniczenia skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym lub jego istotnej części, ma prawo do tego, aby zgłoszona przez nią operacja została uznana w obowiązujących terminach za zgodną z rynkiem wewnętrznym. Nie jest konieczne ani właściwe uwzględnianie przyszłych zmian warunków rynkowych wynikających z koncentracji zgłoszonych w późniejszym terminie.
- (10) Podejście „kto pierwszy ten lepszy” jest jedynym, które zapewnia odpowiednią pewność prawa i obiektywizm. Komisja przypomina, że zagwarantowanie pewności prawa jest jednym z nadrzędnych celów rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1 (zwanego dalej „rozporządzeniem w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”).

⁽²⁾ Sprawa COMP/M.6214 – Seagate/HDD Business of Samsung.

- (11) Ponadto data zgłoszenia jest w ramach systemu rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw najważniejszą podstawą stosowania zasady pierwszeństwa. Stanowi ona jasne i obiektywne kryterium określane we wszystkich przypadkach zgodnie z art. 5 rozporządzenia (WE) nr 802/2004, które wpisuje się w system kontroli łączenia przedsiębiorstw oparty na zgłoszeniach. Inne kryteria, takie jak data podpisania wiążącej umowy lub moment podania proponowanej koncentracji do wiadomości publicznej, są trudniejsze do stosowania i mogą powodować niepewność.
- (12) Zatem w świetle dat zgłoszeń przy ocenie proponowanej transakcji uwzględnia się transakcję Seagate/Samsung, która została zgłoszona dzień wcześniej i zatwierdzona przez Komisję dnia 19 października 2011 r. Za punkt wyjścia do oceny Komisja przyjmuje strukturę rynku obejmującą następujących dostawców napędów HDD: HGST, podmiot powstały w wyniku połączenia Seagate/Samsung, Toshiba i WD.

B. Właściwe rynki

1. Wprowadzenie

- (13) Napędy HDD to urządzenia korzystające z jednego lub większej liczby dysków obrotowych pokrytych powłoką magnetyczną (nośników) służących do przechowywania danych i umożliwiających dostęp do danych. Napędy HDD zapewniają trwałe przechowywanie danych, co oznacza, że dane nie znikają po wyłączeniu urządzenia z prądu.
- (14) Głównymi elementami twardego dysku są: zespół dysku twardego ze zintegrowanymi głowicami (ang. *Head-Disk-Assembly*, „HDA”) i zespół płytek obwodów drukowanych (ang. *Printed Circuit Board Assembly*, „PCBA”). Toshiba i Samsung HDD nabywają podstawowe części, takie jak głowice i nośniki, od innych producentów, takich jak TDK w przypadku głowic i Showa Denko w przypadku nośników. Inni dostawcy, tj. Seagate, WD i HGST, zaopatrują się w ogromną większość tych podstawowych części we własnym zakresie.
- (15) Rozróżnienie napędów HDD jest możliwe na podstawie ich parametrów technicznych, takich jak wielkość (współczynnik kształtu 3,5”, 2,5”, 1,8”), prędkość obrotowa (czas dostępu), pojemność i rodzaj interfejsu.
- (16) Ponadto napędy HDD dzielą się zwyczajowo na różne kategorie w zależności od ich zastosowania końcowego, w szczególności:
- a) Przemysłowe napędy HDD
- (17) Przemysłowe napędy HDD są wykorzystywane głównie w serwerach i przemysłowych systemach archiwizacji danych. Przemysłowe napędy HDD można dalej podzielić na: (i) napędy HDD Mission Critical (stosowane w serwerach o wysokiej wydajności lub w matrycach archiwizacyjnych wymagających niezawodności wynoszącej 99,999 %) oraz (ii) napędy HDD Business Critical (stosowane w obiektach umożliwiających archiwizację na dużą skalę lub farmach serwerów przedsiębiorstw internetowych pracujących nieprzerwanie przez 24 godziny na dobę i 7 dni w tygodniu).
- b) Napędy HDD do komputerów stacjonarnych
- (18) Napędy HDD do komputerów stacjonarnych wbudowuje się do komputerów osobistych przeznaczonych do regu-

larnego użytkowania w jednym miejscu (domu, przedsiębiorstwie, sieciach obejmujących wielu użytkowników). Niemal wszystkie napędy HDD przeznaczone do zastosowania w komputerach stacjonarnych oparte są na współczynniku kształtu 3,5”, który oferuje największą pojemność przy najniższej cenie za GB.

c) Napędy HDD do komputerów przenośnych

- (19) Napędy HDD do komputerów przenośnych stosuje się przede wszystkim w notebookach i innych urządzeniach przenośnych. Komputery przenośne są wykorzystywane zarówno w domach i przedsiębiorstwach, jak i poza nimi. Większość napędów HDD do komputerów przenośnych opiera się na współczynniku kształtu 2,5”. Są one zasadniczo droższe i mają mniejszą pojemność niż napędy HDD 3,5” do komputerów stacjonarnych.

d) Napędy HDD do elektroniki użytkowej

- (20) Napędy HDD do elektroniki użytkowej (ang. *Consumer Electronics*, „CE”) stosowane są w (i) magnetowidach cyfrowych (ang. *digital video recorders*, „DVRs”) i w przystawkach do telewizji satelitarnej i kablowej (ang. *set-top boxes*, „STBs”) oraz (ii) w konsolach do gier. Napędy HDD dostarczane do aplikacji elektroniki użytkowej zawierają zarówno napędy o współczynniku kształtu 3,5” i 2,5”, jak i niewielką ilość napędów 1,8”⁽¹⁾. W odróżnieniu od napędów HDD stosowanych w komputerach osobistych (stacjonarnych i przenośnych) napędy HDD 2,5” i 3,5” stosowane w elektronice użytkowej dostarczane są ze specjalnymi kodami firmware dostosowanymi do specyficznych potrzeb zastosowania.

2. Różne rynki napędów HDD w zależności od współczynnika kształtu i zastosowania końcowego

- (21) Badanie Komisji ujawniło, że wśród napędów HDD nie istnieje substytucyjność popytu, ponieważ różne zastosowanie końcowe, którego elementem jest napęd HDD, w dużej mierze określa wymagania techniczne w stosunku do tego napędu (pojemność, interfejs, liczbę obrotów na minutę i współczynnik kształtu). Ponadto, z punktu widzenia odbiorcy, w ramach tego samego zastosowania końcowego nie można wymiennie stosować napędów HDD o różnym współczynniku kształtu (tj. 3,5” i 2,5”).
- (22) W zależności od zastosowania końcowego napędy HDD podlegają również różnej dynamice przemysłowej i różnym modelom łańcucha dostaw. Badanie Komisji wykazało także, że nie istnieje wystarczająca substytucyjność podaży wśród napędów HDD pod względem efektywności i natychmiastowości. Z uwagi na brak takiej substytucyjności podaży rynek nie może zostać zdefiniowany w szerszy sposób.
- (23) Komisja ustaliła następujące właściwe rynki produktowe: (i) napędy HDD Enterprise Mission Critical⁽²⁾, (ii) napędy HDD Enterprise Business Critical 3,5”, (iii) napędy HDD 3,5” do komputerów stacjonarnych, (iv) napędy HDD 3,5” do elektroniki użytkowej, (v) przenośne napędy HDD 2,5” i (vi) napędy HDD 2,5” do elektroniki użytkowej.

⁽¹⁾ Napędy 1,8” nie będą uwzględniane w dalszych rozważaniach, gdyż ten rodzaj napędów HDD nie jest produkowany ani przez WD ani przez HGST.

⁽²⁾ Do celów niniejszej decyzji nie ma potrzeby rozróżniania napędów HDD Enterprise Mission Critical według współczynnika kształtu, gdyż obawy o zakłócenie konkurencji nie występują w przypadku żadnej alternatywnej definicji rynku produktowego.

(24) Badanie Komisji i wcześniejsze decyzje wskazują, że wszystkie rynki napędów HDD mają zasięg światowy.

3. Napędy XHDD

(25) Zewnętrzne napędy dysków twardych („napędy XHDD”) pozwalają użytkownikom komputerów osobistych uzupełnić pojemność dysku archiwizacyjnego komputera osobistego, sieci domowych i małych sieci biurowych lub urządzeń elektroniki użytkowej. Oferują one niezależne rozwiązania archiwizacyjne. Napędy XHDD korzystają z napędów HDD. Inaczej niż wewnętrzne napędy HDD, napędy XHDD są sprzedawane jako produkty końcowe na rynku handlowym i w zasadzie skierowane do różnych odbiorców, przede wszystkim do użytkowników końcowych komputerów osobistych i urządzeń elektroniki użytkowej, a nie do producentów sprzętu oryginalnego. Napędy XHDD są w przeważającej mierze produktami markowymi.

(26) Komisja uważa, że napędy XHDD stanowią odrębny rynek produktowy, który jest rynkiem podrzędnym względem rynku napędów HDD. Komisja uznaje ponadto, że rynek napędów XHDD jest obecnie rynkiem regionalnym, a zatem powinien zostać oceniony na poziomie EOG, gdyż odbiorcy, jak również skład grupy odbiorców różnią się znacząco w zależności od regionu świata. Również tożsamość i liczba dostawców napędów XHDD jest różna w różnych regionach świata.

C. Ocena wpływu na konkurencję

Skutki nieskoordynowane

(27) WD jest obecnie największym dostawcą napędów HDD pod względem wielkości sprzedaży i drugim zaraz po Seagate pod względem przychodów. Przedsiębiorstwo to jest największym dostawcą na ważnych rynkach napędów HDD 3,5” do komputerów stacjonarnych ([40–50]* % udziału w rynku pod względem przychodów) i napędów HDD 2,5” do komputerów przenośnych ([30–40]* % udziału w rynku pod względem przychodów), jest ono największym dostawcą na rynku napędów HDD 3,5” do elektroniki użytkowej ([40–50]* % udziału w rynku pod względem przychodów), i drugim co do wielkości na rynku napędów HDD Business Critical 3,5” ([30–40]* % udziału w rynku pod względem przychodów).

(28) Dzięki proponowanej transakcji WD wzmocniłoby swoją wiodącą pozycję, stając się zdecydowanie największym dostawcą napędów HDD na wszystkich rynkach napędów HDD z wyjątkiem rynku napędów HDD Mission Critical Enterprise, na który przedsiębiorstwo to dopiero niedawno weszło. Działalność WD i HGST pokrywa się na rynkach wszystkich napędów HDD, a proponowana transakcja spowodowałaby znaczący przyrost obecnych udziałów WD w rynku.

(29) Komisja oceniła skutki proponowanej transakcji dla konkurencji na wszystkich właściwych rynkach.

(30) Zgodnie z wyżej wspomnianą zasadą pierwszeństwa scenariusz alternatywny sprzed połączenia stanowi sytuacja, w której Seagate/Samsung, WD, HGST i Toshiba pozostają konkurentami w zakresie napędów HDD na różnych rynkach napędów 2,5” i na rynku napędów Business Critical 3,5”, a WD, Seagate/Samsung i HGST pozostają konkurentami na rynkach napędów HDD 3,5” do komputerów stacjonarnych i napędów HDD 3,5” do elektroniki użytkowej.

(31) Struktura rynku i dynamika konkurencyjności różnią się w zależności od rynku napędów HDD. Niemniej jednak dla dokonanej przez Komisję oceny wpływu na konkurencję dla każdego z tych rynków ma znaczenie szereg wspólnych czynników, co wyjaśniono poniżej.

(32) Komisja uznaje, że produkty na rynkach napędów HDD mają raczej cechy produktów zróżnicowanych niż czystych produktów towarowych. Badanie Komisji faktycznie potwierdziło, że technologia i innowacja są ważne, a takie czynniki, jak wydajność (obroty, prędkość dostępu), jakość i niezawodność produktu, głośność i zużycie energii są istotne przy podejmowaniu przez producentów sprzętu oryginalnego decyzji o zakupie. Kluczowym czynnikiem sprzyjającym konkurencji pomiędzy dostawcami napędów HDD jest także ich umiejętność skutecznej realizacji planów produkcyjnych i wprowadzania na rynek produktów wysokiej jakości w sposób szybki i oszczędny.

(33) Badanie Komisji wykazało, że korzystanie z wielostronnego zaopatrzenia (ang. *multi-sourcing*) jest bardzo ważne dla odbiorców napędów HDD z uwagi na bezpieczeństwo dostaw oraz ich cenową konkurencyjność. Badanie Komisji wykazało również, że dla zapewnienia efektywnej polityki wielostronnego zaopatrzenia koniecznych jest przynajmniej trzech wykwalifikowanych i rzetelnych dostawców. Wynika z tego, że możliwość zmiany dostawców i zmiany struktury zakupów przez odbiorców napędów HDD byłaby w przypadku dwóch dostawców znacznie ograniczona.

(34) Konkurenci mają różne mocne strony i strategie. Na potrzeby analizy stopnia zbliżenia konkurencji w odniesieniu do WD i HGST oraz siły konkurencyjnej HGST Komisja oceniła przewagę konkurencyjną wszystkich konkurentów na rynku napędów HDD na podstawie różnych wartości odniesienia zdefiniowanych przez kluczową kadrę kierowniczą strony zgłaszającej, a także odbiorców napędów HDD, tj. zakresu produktu, dostępności produktu i realizacji planów produkcyjnych, jakości produktu, technologii oraz opłacalności/ceny.

(35) Badanie Komisji wykazało istnienie znaczących barier w dostępie do rynku oraz brak prawdopodobieństwa terminowego i wystarczającego wejścia na rynek przez nowy podmiot w przemyśle napędów HDD lub przez dostawcę napędów HDD, który nie jest obecny na danym rynku napędów HDD (np. potencjalne wejście przedsiębiorstwa Toshiba na rynek napędów HDD 3,5” do komputerów stacjonarnych lub rynek napędów HDD 3,5” do elektroniki użytkowej jak wyjaśniono poniżej).

1. Światowy rynek napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych
- (36) WD jest już jednym z wiodących dostawców na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych, a jego udział w rynku wynosi [40–50]* %. Udział HGST w rynku jest znaczący i wynosi [10–20]* %. Proponowana transakcja zmniejszyłaby z trzech do dwóch liczbę konkurentów na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych. Po połączeniu podmiot powstały w wyniku połączenia miałby najwyższy udział w rynku pod względem wartości sprzedaży ([50–60]* %). Druga połowa rynku byłaby kontrolowana przez Seagate/Samsung, którego udział w rynku wynosiłby [40–50]* %. Z uwagi na nieobecność przedsiębiorstwa Toshiba na tym rynku odbiorcy mieliby do wyboru jedynie dwóch dostawców: podmiot powstały w wyniku połączenia i Seagate/Samsung.
- (37) Chociaż strona zgłaszająca twierdzi, że producenci sprzętu oryginalnego dokonaliby zmiany struktury zakupów pomiędzy dostawcami napędów HDD z chwilą zrealizowania proponowanej transakcji, Komisja uznała, że proponowana transakcja różni się od wcześniejszych koncentracji w przemyśle napędów HDD. W tych wcześniejszych przypadkach Komisja przyjmowała, że tzw. efekt Connera mógł złagodzić skutki koncentracji pomiędzy dwoma konkurentami na rynku napędów HDD, ponieważ odbiorcy byli w stanie zmienić strukturę zakupów i ostatecznie utrzymać łączną liczbę swoich dostawców napędów HDD na stałym poziomie⁽¹⁾.
- (38) Dane pochodzące z różnych źródeł potwierdzają, że polityka wielostronnego zaopatrzenia jest powszechnie stosowana na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych. W przeciwieństwie do twierdzeń strony zgłaszającej nawet w przypadku scenariusza, w którym występuje dwóch dostawców, większość producentów sprzętu oryginalnego potwierdza, że byliby niechętni do zakupu bardzo dużej części napędów HDD u jednego dostawcy. Oznacza to, że w przypadku scenariusza, w którym występuje dwóch dostawców, ze względu na jego charakter udział przypadający na najbardziej konkurencyjnego oferenta nie może być dużo większy niż udział przypadający na najmniej konkurencyjnego oferenta.
- (39) Podczas gdy strona zgłaszająca uważa, że – mimo efektu wycofania HGST – WD/HGST i Seagate będą nadal intensywnie konkurować o uzyskanie jak największego udziału w sprzedaży u każdego odbiorcy napędów HDD, badanie Komisji wykazało, że proponowana transakcja może mieć niekorzystny wpływ na ceny. Komisja uważa, że „najlepsze odpowiedzi” dostawców napędów HDD na pytanie o wybór między agresywną konkurencją o większy udział w sprzedaży a mniej intensywną o mniejszy udział nie pozwalają wyciągnąć wniosków co do skutku wycofania trzeciego konkurenta dla konkurencji pomiędzy dwoma konkurentami pozostającymi na rynku. To samo dotyczy argumentu, że WD/HGST i Seagate/Samsung po połączeniu miałyby zawsze bodziec do obniżania cen i zwiększania produkcji.
- (40) Na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych tylko z dwoma dostawcami oferent znajdujący się na drugim miejscu może liczyć na znaczące zamówienia, a nie na ich brak, jako że odbiorcy mają potrzebę zaopatrywania się w wielu źródłach. Z tej perspektywy obecność trzeciego konkurenta wywierałaby prawdopodobnie znaczącą presję konkurencyjną na WD. To ustalenie potwierdzają: (i) dane dotyczące przetargów; (ii) obecność HGST w segmencie dużych producentów sprzętu oryginalnego oraz (iii) wewnętrzne dokumenty i publiczne oświadczenia WD, HGST i Seagate, które wskazują, że HGST wywierał poważną presję konkurencyjną na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych. Opinie wyrażone w trakcie badania Komisji przez odbiorców napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych potwierdzają, że proponowana transakcja prawdopodobnie spowoduje istotne zmniejszenie presji konkurencyjnej na rynku tych napędów i będzie mieć niekorzystny wpływ na ceny.
- (41) Jest mało prawdopodobne, by Seagate posiadał zdolność i bodziec do zwiększenia dostaw, aby przeciwdziałać podwyższaniu cen przez podmiot powstały w wyniku połączenia.
- (42) Komisja uznaje, że proponowana transakcja poważnie utrudniłaby dużym producentom sprzętu oryginalnego zmianę dostawców napędów HDD. Zatem proponowana transakcja miałaby negatywny wpływ na siłę przetargową producentów sprzętu oryginalnego, a odbiorcy nie posiadali by wystarczającej siły równoważącej, aby przeciwdziałać wzrostowi siły rynkowej spowodowanej przez tę transakcję. Dane stron potwierdzają, że oczekiwana w przypadku dużych producentów sprzętu oryginalnego znacząca przeszkoda w efektywnej konkurencji dotyczy w takim samym albo nawet większym stopniu dystrybutorów i mniejszych producentów sprzętu oryginalnego, którzy zaopatrują się w napędy HDD w dużej mierze w kanałach dystrybucji, a także dostawców napędów XHDD, którzy zaopatrują się w materiały do produkcji napędów HDD na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych.
- (43) Komisja nie może stwierdzić, że wejście przedsiębiorstwa Toshiba na rynek napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych byłoby prawdopodobne i wystarczające. Ponadto Komisja uznaje, że wejście przedsiębiorstwa Toshiba na rynek w ciągu dwóch lat przewidzianych w wytycznych w sprawie połączeń horyzontalnych byłoby wprawdzie możliwe, ale byłoby ono prawdopodobnie spóźnione, biorąc pod uwagę krótki cykl życia produktu na rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych. Komisja stwierdza brak prawdopodobieństwa terminowego i wystarczającego wejścia na rynek napędów HDD nowego konkurenta, który mógłby przeciwdziałać antykonkurencyjnym skutkom proponowanej transakcji.
- (44) W świetle powyższego Komisja uznaje, że proponowana transakcja może stanowić znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji na światowym rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych.

⁽¹⁾ Zob. przykładowo sprawa COMP/M.5483 – Toshiba/Fujitsu HDD business.

2. Światowy rynek napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej

(45) WD jest obecnie drugim co do wielkości podmiotem na rynku, a jego udział w nim wynosi [40–50]* %. Połączony podmiot WD/HGST byłby liderem rynku, posiadając udział w wysokości [50–60]* %. Zwiększenie udziału w rynku w wyniku proponowanej transakcji wyniosłoby [10–20]* %, byłoby więc znaczące. Po połączeniu podmiot powstały w wyniku połączenia miałby już tylko jednego konkurenta, Seagate/Samsung, mającego podobny udział w rynku ([40–50]* %).

(46) Fakt, że niektórzy odbiorcy napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej zwracają się o oferty tylko do dwóch źródeł w przypadku określonych produktów z grupy napędów HDD, nie podważa dużego znaczenia liczby dostępnych dostawców na rynku w przypadku negocjacji, gdyż może ona mieć wpływ na zdolność producentów sprzętu oryginalnego do zapewnienia wystarczającej wielkości dostaw po konkurencyjnych cenach. Praktycznie wszyscy producenci sprzętu oryginalnego w zakresie elektroniki użytkowej potwierdzają, że korzystają z obecności alternatywnych źródeł dostaw na rynku w celu uzyskania lepszych cen od tych dostawców napędów HDD, którzy zostali zaproszeni do złożenia oferty.

(47) WD i HGST należą do tej samej wiodącej grupy dostawców napędów HDD, a zatem HGST jest ścisłym konkurentem WD i zasadniczo ważną siłą konkurencyjną na rynku napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej.

(48) Po połączeniu nie byłoby wystarczającej równoważącej siły nabywczej, ponieważ odbiorcy nie są w stanie przeciwdziałać prawdopodobnym antykonkurencyjnym skutkom proponowanej transakcji.

(49) Komisja nie może stwierdzić, że wejście przedsiębiorstwa Toshiba na rynek napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej byłoby prawdopodobne i wystarczające.

(50) W świetle powyższego Komisja uznaje, że proponowana transakcja może stanowić znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji na światowym rynku napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej.

3. Światowy rynek napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5"

(51) Na rynku napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5" działa obecnie czterech dostawców: Seagate/Samsung, WD, HGST oraz Toshiba. WD jest obecnie drugim co do wielkości podmiotem na rynku, a jego udział w nim wynosi [30–40]* %. HGST jest trzecim co do wielkości podmiotem na rynku. Połączony podmiot WD/HGST byłby liderem rynku, posiadając udział przekraczający [50–60]* %, o znaczącym przyroście wynoszącym [20–30]* %.

(52) Siła konkurencyjna WD i HGST pokrywa się pod względem wielu ważnych parametrów konkurencji, takich jak asortyment produktów i elastyczność dostaw.

(53) Badanie Komisji wykazało, że wycofanie HGST jako ważnego źródła dostaw z rynku napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5" może mieć szkodliwy wpływ na zdolność odbiorców na tym rynku do zapewnienia konkurencyjnych cen dzięki polityce wielostronnego zaopatrzenia. Wbrew opinii strony zgłaszającej sam fakt, że niektórzy odbiorcy korzystają jedynie z dwóch źródeł dostaw w przypadku określonych produktów, nie podważa dużego znaczenia większej liczby dostępnych dostawców na rynku w przypadku negocjacji, gdyż może ona mieć wpływ na zdolność producentów sprzętu oryginalnego do zapewnienia wystarczającej wielkości dostaw po konkurencyjnych cenach.

(54) Badanie Komisji wykazało, że proponowana transakcja wyeliminuje presję konkurencyjną wywieraną obecnie przez HGST jako trzeci co do wielkości podmiot na rynku, ważny z punktu widzenia jakości i innowacji.

(55) Badanie Komisji wykazało, że Toshiba nie wywiera obecnie wystarczającego wpływu ograniczającego na rynku napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5", aby po zrealizowaniu transakcji powstrzymać lub pokonać rosnącą siłę rynkową podmiotu powstałego w wyniku połączenia. Ponadto brak jest jasnych przesłanek, że Toshiba mogłaby odpowiednio szybko i w sposób trwały wystarczająco zwiększyć presję konkurencyjną.

(56) W świetle powyższego Komisja uznaje, że proponowana transakcja może stanowić znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji na światowym rynku napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5".

4. Światowy rynek napędów HDD 2,5" do komputerów przenośnych

(57) Proponowana transakcja spowodowałaby zmniejszenie liczby dostawców napędów HDD 2,5" do komputerów przenośnych z czterech do trzech. Po połączeniu podmiot WD/HGST posiadałby udział w rynku wynoszący [40–50]* % (WD [30–40]* %; HGST [10–20]* %), tuż za nim byłby Seagate/Samsung ([30–40]* %), a kolejnym konkurentem byłaby Toshiba ([10–20]* %).

(58) Na rynku napędów HDD 2,5" do komputerów przenośnych proponowana transakcja nie będzie miała wpływu na zdolność odbiorców do zaopatrywania się w wielu źródłach i zmiany dostawców, gdyż na tym rynku poza przedsiębiorstwem Seagate/Samsung obecny jest także inny oferent – Toshiba. Można spodziewać się, że Toshiba zwiększy swoje udziały w rynku napędów HDD 2,5" do komputerów przenośnych, jako że większość producentów sprzętu oryginalnego zaopatrujących się w takie napędy stwierdziła, że po połączeniu dokona zmiany struktury zakupów.

(59) W świetle powyższego Komisja uznaje, że proponowana transakcja nie będzie prawdopodobnie stanowić znaczącej przeszkody w efektywnej konkurencji na światowym rynku napędów HDD 2,5" do komputerów przenośnych.

5. Światowy rynek napędów HDD 2,5" do elektroniki użytkowej

(60) Proponowana transakcja spowodowałaby zmniejszenie liczby dostawców napędów HDD 2,5" do elektroniki użytkowej z czterech do trzech. Obecnie HGST jest drugim co do wielkości, po przedsiębiorstwie Toshiba, dostawcą na rynku napędów HDD 2,5" do elektroniki użytkowej, a jego udział w rynku pod względem wartości sprzedaży wynosi [30–40]* %. Biorąc pod uwagę ograniczoną obecność WD na rynku, proponowana transakcja spowoduje jedynie niewielkie zwiększenie udziału w rynku o [0–5]* %. Ponadto podmiot powstały w wyniku połączenia będzie nadal konkurować z przedsiębiorstwami Toshiba i Seagate/Samsung, dwoma silnymi dostawcami, których udziały w rynku wynoszą odpowiednio [40–50]* % i [10–20]* %.

(61) Na rynku napędów HDD 2,5" do elektroniki użytkowej proponowana transakcja nie będzie miała wpływu na zdolność odbiorców do zaopatrywania się w wielu źródłach i zmiany dostawców, gdyż na tym rynku obecni są także inni oferenci – Toshiba i Seagate/Samsung.

(62) W świetle powyższego Komisja uznaje, że proponowana transakcja nie będzie prawdopodobnie stanowić znaczącej przeszkody w efektywnej konkurencji na światowym rynku napędów HDD 2,5" do elektroniki użytkowej.

6. Światowy rynek napędów HDD Mission Critical Enterprise

(63) Proponowana transakcja spowoduje jedynie niewielkie zwiększenie udziału w rynku ([0–5]* %) obecnie drugiego co do wielkości podmiotu na rynku, HGST ([20–30]* %). WD i HGST nie są ścisłymi konkurentami, jako że HGST jest drugim co do wielkości ugruntowanym podmiotem po Seagate/Samsung ([60–70]* %), podczas gdy WD jest małym podmiotem, który wszedł na ten rynek kilka lat temu i walczył o uzyskanie w nim znaczącego udziału. Zatem proponowana transakcja nie będzie miała istotnego wpływu na strukturę konkurencyjną na światowym rynku napędów HDD Mission Critical Enterprise.

(64) W świetle powyższego Komisja uznaje, że proponowana transakcja nie będzie prawdopodobnie stanowić znaczącej przeszkody w efektywnej konkurencji na światowym rynku napędów HDD Mission Critical Enterprise.

7. Rynek napędów XHDD na poziomie EOG

(65) Rynek napędów XHDD rośnie szybciej niż rynki wewnętrznych napędów HDD. Po stronie podaży rynek napędów XHDD wydaje się być mniej skoncentrowany niż rynki napędów HDD. Poza producentami napędów HDD istnieją alternatywni dostawcy napędów XHDD, którzy nie są zintegrowani pionowo z nadrzędnym rynkiem produkcji napędów HDD.

(66) Badanie Komisji wykazało, że WD jest największym podmiotem na rynku ([30–40]* %), a po nabyciu HGST

([0–5]* %) jego jedynymi zintegrowanymi konkurentami w zakresie napędów XHDD będą Seagate/Samsung ([10–20]* %) i Toshiba (około [0–5]* %). Do niezintegrowanych konkurentów należą: Iomega ([10–20]* %), LaCie ([5–10]* %), Verbatim/Freecom ([5–10]* %), Trekstor ([5–10]* %) i Buffalo ([0–5]* %).

(67) Badanie Komisji ujawniło, że po pierwsze WD już teraz jest liderem na rynku napędów XHDD na poziomie EOG, a nabycie HGST utrwaliłoby jego wiodącą pozycję. Po drugie, udziały w rynku i ich zwiększenie mogą spowodować zaniżoną ocenę siły rynkowej podmiotu powstałego w wyniku połączenia oraz presji konkurencyjnej wywieranej przez HGST na WD. Rynek napędów XHDD należy oceniać w perspektywie dynamicznej, ponieważ wejście producentów napędów HDD na ten rynek powoduje obecnie szybką zmianę warunków konkurencji, ściślej odzwierciedlając sytuację na nadrzędnych rynkach napędów HDD. Po trzecie, HGST jest bliskim konkurentem WD. Po czwarte, badanie Komisji wykazało także, że proponowana transakcja może zwiększyć zdolność przedsiębiorstwa WD do zwiększania kosztów jego niezintegrowanych konkurentów na podrzędnym rynku napędów XHDD na poziomie EOG i zachęcić je do tego. Wreszcie, brak jest czynników wyrównawczych, takich jak niskie bariery wejścia na rynek lub siła nabywcza, które w wystarczającym stopniu złagodziłyby zlikwidowanie przez proponowaną transakcję znaczącej presji konkurencyjnej.

8. Podsumowanie

(68) Komisja uważa, że zobowiązania, które zaproponowała strona zgłaszająca w celu zlikwidowania jednostronnych obaw na nadrzędnych rynkach napędów HDD 3,5", zapobiegłyby powstaniu znaczącej przeszkody w efektywnej konkurencji na podrzędnym rynku napędów XHDD na poziomie EOG. Zobowiązania te umożliwiłyby zwłaszcza pojawienie się nowego, zdolnego do przetrwania i skutecznego konkurenta na tych nadrzędnych rynkach napędów HDD 3,5".

(69) W świetle powyższego Komisja uznaje, że jest mało prawdopodobne, aby proponowana transakcja, w formie zmienionej zobowiązaniami zaproponowanymi przez stronę zgłaszającą, spowodowała znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji w związku z nieskoordynowanymi działaniami na rynku napędów XHDD na poziomie EOG.

(70) W świetle powyższej oceny Komisja uznaje, że proponowana transakcja może stanowić znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji na następujących rynkach: (i) światowym rynku napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych; (ii) światowym rynku napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej; (iii) światowym rynku napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5" oraz (iv) rynku napędów XHDD na poziomie EOG.

Skutki skoordynowane

(71) Po połączeniu na światowych rynkach napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych i napędów HDD 3,5" do elektroniki użytkowej pozostanie jedynie dwóch konkurentów. Mając na uwadze niedawne wejście na rynek przedsiębiorstwa Toshiba, na rynku napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5" istnieje potencjalny trzeci konkurent, chociaż nie zdobył on jeszcze udziału w rynku. Przedsiębiorstwom łatwiej jest osiągnąć porozumienie w sprawie warunków koordynacji, jeżeli są stosunkowo symetryczne, także pod względem udziału w rynku. Jednak szereg elementów wydaje się utrudniać osiągnięcie trwałego porozumienia co do warunków koordynacji na tych rynkach. Jeżeli chodzi o cichą zмовę cenową, badanie Komisji wykazało, że rynek charakteryzuje się nieprzejrzystymi procedurami przetargowymi.

(72) W odniesieniu do potencjalnej cichej zмовы dotyczącej wielkości produkcji (np. udziału każdego dostawcy napędów HDD w całym dostępnym rynku w skali kwartału), wydaje się, że koordynacja na poziomie zagregowanym (takim jak poziom każdego rynku produktowego) potencjalnie mogłaby ulec destabilizacji z powodu wpływu asortymentu produktów. Każde przedsiębiorstwo chciałoby osiągnąć swój udział dzięki produktom o wysokiej marży w ramach przydzielonego udziału w całym dostępnym rynku. Skuteczna i trwała koordynacja wymagałaby zatem uzgodnień na poziomie produktu przynajmniej co kwartał (mając na uwadze, że negocjacje cenowe z odbiorcami odbywają się zasadniczo przynajmniej raz na kwartał). Szeroki asortyment produktów w ramach danego rynku, a także częstotliwość negocjacji cenowych z odbiorcami zmniejszyłyby więc prawdopodobieństwo cichego uzgadniania warunków koordynacji.

(73) W każdym przypadku, w wyniku środków zaradczych zaproponowanych przez stronę zgłaszającą, przyszły nabywca miałby do czynienia ze wszystkimi rynkami, na których zostałyby jedynie dwóch dostawców napędów HDD. Należy liczyć się z tym, że nabywca, mając stosunkowo niewielki udział w tych rynkach, miałby silną motywację, aby nie uczestniczyć w żadnej koordynacji, której celem jest utrzymanie *status quo*, lub aby odstąpić od warunków koordynacji.

(74) Komisja uznaje, że jest mało prawdopodobne, aby proponowana transakcja spowodowała znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji w związku ze skoordynowanymi działaniami na rozpatrywanych rynkach.

Relacje wertykalne

(75) Proponowana transakcja łączy dwa przedsiębiorstwa, które są już zintegrowane pionowo z nadrzędnym rynkiem w zakresie produkcji głowic i nośników wykorzystywanych w produkcji napędów HDD. Obie strony pokrywają także część swojego zapotrzebowania na głowice i nośniki, kupując je na zewnątrz od niezależnych producentów głowic i nośników obecnych na rynku handlowym. WD i HGST zaopatrują się na zewnątrz w głowice i nośniki w różnym stopniu.

(76) Komisja oceniła, czy proponowana transakcja prowadziłaby do blokady dostępu do odbiorców ze szkodą dla dostawców głowic i nośników oraz wynikającego z niej potencjalnego oddziaływania na zdolność przedsiębiorstwa Toshiba do zakupu komponentów po konkurencyjnych cenach i ostatecznie jego zdolność do konkutowania na rynkach napędów HDD.

(77) Dane przedstawione przez strony wraz z wynikami badania Komisji pokazują, że chociaż podmiot powstały w wyniku połączenia może posiadać pewną zdolność do blokowania dostępu do niezależnych dostawców komponentów, nie będzie miał motywacji do takiego działania. W każdym razie wszelka próba blokowania nie miałaby wpływu na niezależnych dostawców komponentów, a tym samym na podrzędne rynki napędów HDD.

(78) W świetle powyższego Komisja uznaje, że jest mało prawdopodobne, aby proponowana transakcja spowodowała znaczącą przeszkodę w efektywnej konkurencji w związku z blokadą dostępu do odbiorców.

Efektywność

(79) Na podstawie danych dostarczonych przez stronę zgłaszającą Komisja nie jest w stanie stwierdzić, że wzrost wydajności z tytułu proponowanej transakcji może poprawić zdolność podmiotu powstałego w wyniku połączenia do działań prokonkurencyjnych korzystnych dla konsumentów i zachęcić go do takich działań, tym samym przeciwdziałając negatywnym skutkom dla konkurencji, które mogłyby pojawić się w wyniku proponowanej transakcji. Komisja nie jest zatem w stanie stwierdzić, że proponowana transakcja jest zgodna z rynkiem wewnętrznym w związku z poprawą efektywności, jaką przyniesie.

D. Środki zaradcze

(80) Strona zgłaszająca zaproponowała w dniu 3 października 2011 r. podjęcie określonych zobowiązań. Zaproponowane środki zaradcze polegają zasadniczo na wyłączeniu linii produkcyjnych używanych przez HGST do produkcji niektórych produktów 3,5" do komputerów stacjonarnych, do elektroniki użytkowej i Business Critical Enterprise wraz z przeniesieniem części pracowników i zbyciem licencji na prawa własności intelektualnej. Strona zgłaszająca przedstawiła w dniu 10 października 2011 r. zmienione zobowiązania.

(81) Zobowiązania zaproponowane przez stronę zgłaszającą dnia 10 października 2011 r. obejmowały zbycie działu przedsiębiorstwa HGST zajmującego się napędami HDD wraz z następującymi rzeczowymi aktywami trwałymi oraz wartościami niematerialnymi i prawnymi:

(i) zakład HGST w [...] posiadający [20–30]* w pełni skonfigurowanych linii produkcyjnych do produkcji napędów HDD 3,5" do komputerów stacjonarnych, do elektroniki użytkowej i Business Critical Enterprise, w tym napędów XHDD;

(ii) projekty produktów dla produkowanych napędów HDD 3,5" i nowych produktów opracowywanych przez HGST;

- (iii) biura dystrybucji w Ameryce, Azji i Europie;
- (iv) przekazanie praw własności intelektualnej wykorzystywanych przez dział przeznaczony do wydzielenia wyłącznie w zakresie produkcji napędów HDD 3,5”;
- (v) niewyłączna, wieczysta, nieodpłatna, w pełni opłacona licencja na prawa własności intelektualnej wykorzystywana przez dział przeznaczony do wydzielenia do produkcji napędów HDD 3,5” oraz przez HGST do produkcji napędów HDD;
- (vi) przeniesienie załogi zakładu, a także niektórych pracowników z działu badań i rozwoju oraz marketingu;
- (vii) jedna lub więcej umów dostawy, na mocy których podmiot powstały w wyniku połączenia dostarczałby komponenty HDD [...] do działu przeznaczonego do wydzielenia po obowiązujących cenach rynkowych przez okres maksymalnie trzech lat.
- (82) Test rynkowy przeprowadzony przez Komisję w sprawie zaproponowanych środków zaradczych wykazał konieczność wprowadzenia szeregu ulepszeń, a w szczególności również konieczność zastosowania klauzuli uprzednio określonego nabywcy oraz bardziej rygorystycznych odpowiednich kryteriów, jakie musi spełniać nabywca, w celu zapewnienia skuteczności proponowanego środka zaradczego w postaci zbycia.
- (83) Po teście rynkowym dnia 24 i 27 października strona zgłaszająca przedstawiła skorygowane zobowiązania uwzględniające wszystkie aspekty zobowiązań uznanych za wymagające ulepszeń, a w szczególności: (i) włączenie klauzuli uprzednio określonego nabywcy oraz bardziej rygorystycznych kryteriów, jakie musi spełniać nabywca; (ii) włączenie dodatkowych aktywów związanych z czterema i pięcioletnimi napędami HDD do działu przeznaczonego do wydzielenia; (iii) przeniesienie patentów na rzecz nabywcy i ogólnie szersze prawa własności intelektualnej do dyspozycji działu przeznaczonego do wydzielenia; oraz (iv) wprowadzenie szczegółowych warunków umownych dotyczących dostawy komponentów i ustanowienia mechanizmów ochronnych w ramach przedsiębiorstwa WD, aby uniknąć udostępnienia mu istotnych dla konkurencji informacji działu przeznaczonego do wydzielenia, które są objęte tajemnicą handlową.
- (84) W ramach klauzuli uprzednio określonego nabywcy strona zgłaszająca zobowiązuje się sfinalizować proponowane nabywanie HGST dopiero po zawarciu wiążącej umowy w sprawie sprzedaży działu przeznaczonego do wydzielenia odpowiedniemu nabywcy zatwierdzonemu przez Komisję. Ponadto strona zgłaszająca uwzględniła bardziej rygorystyczne kryteria, jakie musi spełniać nabywca, zgodnie z którymi winien on: (i) zadeklarować utrzymanie konkurencyjności działu przeznaczonego do wydzielenia, w tym rozwoju technologii napędów HDD 3,5” na każdym rozpatrywanym rynku oraz (ii) posiadać sprawdzoną wiedzę fachową i nieprzerwane doświadczenie w zakresie innowacyjnych badań i rozwoju w ramach przemysłu napędów HDD, a najlepiej sprawdzoną wiedzę fachową na rynku sąsiadującym z rozpatrywanym rynkiem. To postanowienie wraz z ulepszeniami w zakresie przekazanych aktywów i silniejszego zobowiązania dotyczącego dostawy komponentów zapewniają długofalowe przetrwanie i konkurencyjność działu przeznaczonego do wydzielenia.
- (85) Ostateczne zobowiązania przewidują także zwiększoną rolę pełnomocnika ds. monitorowania w zakresie monitorowania realizacji zobowiązań.
- (86) Zobowiązania pozwolą utrzymać trzeciego konkurencyjnego i zdolnego do przetrwania, alternatywnego dostawcę napędów HDD 3,5” do komputerów stacjonarnych, napędów HDD 3,5” do elektroniki użytkowej i napędów HDD Business Critical Enterprise 3,5” na rynkach światowych pod warunkiem, że dział przeznaczony do wydzielenia zostanie zakupiony przez odpowiedniego nabywcę. Po zrealizowaniu transakcji podmiot powstały w wyniku połączenia będzie nadal konkurować z przedsiębiorstwem Seagate/Samsung i działem przeznaczonym do wydzielenia (następcą HGST na rozpatrywanych rynkach). Odbiorcy na tych rynkach, w tym niezintegrowani dostawcy napędów XHDD, będą nadal dysponować wystarczającą liczbą alternatywnych dostawców.
- (87) Komisja stwierdza, że zobowiązania przedstawione ostatecznie przez stronę zgłaszającą są wystarczające, aby zlikwidować jej obawy co do zgodności proponowanej transakcji z rynkiem wewnętrznym.

IV. WNIOSKI

- (88) Z powodów wymienionych powyżej w decyzji stwierdza się, że planowana koncentracja nie doprowadzi do istotnego zakłócenia efektywnej konkurencji na rynku wewnętrznym lub jego istotnej części.
- (89) W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG, należy stwierdzić zgodność koncentracji z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG.