Bilag 6: Upward Pricing Pressure (UPP)

1.1 UPP-beregninger

1. UPP-beregninger er udledt med udgangspunkt i Werden (1996).[1] Modellen er udvidet, så der tages højde for, at indeværende fusion ikke en "klassisk" fusion mellem to virksomheder, men derimod en fusion mellem fire virksomheder, der før fusionen er parvis koncernforbundne – Jysk og Bolia hhv. Idemøbler og ILVA.

2. Det bemærkes, at det i denne model ikke er nødvendigt lave antagelser om efterspørgselsfunktionernes funktionelle form.

1.2 Før fusionen

3. Før fusionen har de fire virksomhederne maksimeret deres profit, således at hver mark-up, m_i, er givet ved:

Jysk: $$m_1 = -\frac{1}{\varepsilon_{11}} + \frac{p_2}{p_1} m_2 d_{12}$$

Bolia: $$m_2 = -\frac{1}{\varepsilon_{22}} + \frac{p_1}{p_2} m_1 d_{21}$$

IDEmøbler: $$m_3 = -\frac{1}{\varepsilon_{33}} + \frac{p_4}{p_3} m_4 d_{34}$$

ILVA: $$m_4 = -\frac{1}{\varepsilon_{44}} + \frac{p_3}{p_4} m_3 d_{43}$$

4. ε_{ii} er egenpriselasticiteten, p_i er virksomhed i's optimale pris før fusionen, og d_{ij} er diversion ratio fra virksomhed i til virksomhed j før fusionen. Det sidste led i hver ligning tager højde for, at virksomhederne er parvis koncernforbundne før fusionen. Fx gælder for Jysk, at Jysk tager højde for, at en del af den efterspørgsel, der forsvinder, hvis Jysk hæver prisen (og mark-up'en), vil bidrage til at øge efterspørgslen hos Bolia.

1.3 Efter fusionen

5. Efter fusionen sættes priserne i hver virksomhed, således at den samlede profit for alle fire virksomheder maksimeres. Virksomhedernes mark-up efter fusionen, $\hat{m}_i$, er givet ved:

Jysk: $$\hat{m}_1 = -\frac{1}{\hat{\varepsilon}_{11}} + \frac{\hat{p}_2}{\hat{p}_1} \hat{m}_2 \hat{d}_{12} + \frac{\hat{p}_3}{\hat{p}_1} \hat{m}_3 \hat{d}_{13} + \frac{\hat{p}_4}{\hat{p}_1} \hat{m}_4 \hat{d}_{14}$$

Bolia: $$\hat{m}_2 = -\frac{1}{\hat{\varepsilon}_{22}} + \frac{\hat{p}_1}{\hat{p}_2} \hat{m}_1 \hat{d}_{21} + \frac{\hat{p}_3}{\hat{p}_2} \hat{m}_3 \hat{d}_{23} + \frac{\hat{p}_4}{\hat{p}_2} \hat{m}_4 \hat{d}_{24}$$

IDEmøbler: $$\hat{m}_3 = -\frac{1}{\hat{\varepsilon}_{33}} + \frac{\hat{p}_1}{\hat{p}_3} \hat{m}_1 \hat{d}_{31} + \frac{\hat{p}_2}{\hat{p}_3} \hat{m}_2 \hat{d}_{32} + \frac{\hat{p}_4}{\hat{p}_3} \hat{m}_4 \hat{d}_{34}$$

---

[1] Se "*A robust test for consumer welfare enchancing mergers among sellers of differentiated products*", Werden (1996).

ILVA: $$\widehat{m}_4 = -\frac{1}{\hat{\varepsilon}_{44}} + \frac{\hat{p}_1}{\hat{p}_4}\widehat{m}_1\hat{d}_{41} + \frac{\hat{p}_2}{\hat{p}_4}\widehat{m}_2\hat{d}_{42} + \frac{\hat{p}_3}{\hat{p}_4}\widehat{m}_3\hat{d}_{43}$$

6. $\hat{\varepsilon}_{ii}$ er egenpriselasticiteten, $\hat{p}_i$ er virksomhed *i*'s optimale post-merger pris, og $\hat{d}_{ij}$ er diversion ratio fra virksomhed *i* til virksomhed *j* efter fusionen. Der tages nu højde for, at alle fire virksomheder er koncernforbundne og derfor tager højde for, hvordan deres prissætning påvirker efterspørgslen hos de øvrige virksomheder i koncernen.

1.4 Krav til effektivitetsgevinster

7. Hvis fusionen ikke skal give anledning til prisstigninger, skal den medføre effektivitetsgevinster (dvs. fald i de marginale omkostninger), der svarer til:

$$\frac{c_i - \hat{c}_i}{c_i} \equiv \dot{c}_i = \frac{\widehat{m}_i - m_i}{1 - m_i},$$

8. hvor c_i er virksomhed *i*'s omkostninger.[2]

9. Kravet til effektivitetsgevinster kan dermed udledes på baggrund af mark-up før og efter fusionen som defineret ovenfor, ved at antage, at $p_i = \hat{p}_i$ (og dermed at $\varepsilon_{ii} = \hat{\varepsilon}_{ii}$ og $d_{ij} = \hat{d}_{ij}$), og indsætte ε_{ii} i ligningerne for $\widehat{m}_i$. Derved fås fire nye ligninger for $\widehat{m}_i$, udtrykt ved pre-merger variable.

10. De fire ligninger løses simultant og på baggrund heraf, kan kravet til effektivitetsgevinster, $\dot{c}_i$, beregnes for hver af de fire virksomheder.

11. Beregningerne viser, at fusionen skal medføre betydelige effektivitetsgevinster i Jysk og Bolia på hhv. [50-60]og [20-30] pct., førend fusionen ikke vil give incitament til at hæve priserne, jf. Tabel 1.1. Derimod skal fusionen kun medføre effektivitetsgevinster på hhv. [0-5] og [5-10] pct., førend fusionen ikke vil give anledning til prisstigninger i IDEmøbler og ILVA. Denne forskel skyldes primært, at kunderne i Jysk og Bolia ser IDEmøbler og ILVA som gode alternativer, mens kunder hos IDEmøbler og ILVA i mindre grad ser Jysk og Bolia som gode alternativer.

Tabel 1.1 **Krav til effektivitetsgevinster for at priserne forbliver uændret efter fusionen**

	Pct.
Jysk	[50-60]
Bolia	[20-30]
IDEmøbler	[0-5]
ILVA	[5-10]

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens forbrugerundersøgelse, konkurrentundersøgelse og egne beregninger.

[2] Ibid.

12. Ifølge parterne, vil fusionen medføre effektivitetsgevinster på [5-10] pct. for IDEmøbler og ILVA, mens fusionen ikke vil medføre nævneværdige effektivitetsgevinster for Jysk og Bolia. På den baggrund forudsiger modellen umiddelbart, at fusionen vil føre til prisfald hos IDEmøbler, mens den vil føre til prisstigning hos de øvrige fusionsparter. Da det således kun er den ene fusionspart, hvor effektivitetsgevinster er større end den kritiske værdi, er det nødvendigt at foretage yderligere beregninger for at forudsige den samlede priseffekt.[3]

[3] Ibid.