

DECYZJA

z dnia 29 czerwca 2009 r.

w sprawie wyrażenia zgody na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Grupę Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach kontroli nad Grupą Silikaty Sp. z o.o. z siedzibą w Krukach
(Nr DKK-39/09)

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 pkt 1 i 2 oraz ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Grupa Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Grupę Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach kontroli nad Grupą Silikaty Sp. z o.o. z siedzibą w Krukach.

UZASADNIENIE

W dniu 10 marca 2009 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwanego dalej również „Prezesem Urzędu” lub „organem antymonopolowym”, wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Grupę Ożarów S.A. w Karsach, zwaną również „Grupą Ożarów” lub „wnioskodawcą”, kontroli nad Grupą Silikaty Sp. z o.o. w Krukach, zwaną również „Grupą Silikaty”.

W związku z tym, iż spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające zgłoszenie zamiaru koncentracji, tj.:

- łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył równowartość 1 mld euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), zwanej dalej także „ustawą antymonopolową”, przy czym łączny obrót na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej tych przedsiębiorców przekroczył równowartość 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej,
- przejęcie kontroli nad innym przedsiębiorcą jest jednym ze sposobów koncentracji określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy antymonopolowej,
- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek wymienionych w art. 14 ustawy antymonopolowej, powodująca odstąpienie od konieczności zgłoszenia zamiaru koncentracji,

zostało wszczęte postępowanie w przedmiotowej sprawie, o czym - zgodnie z art. 61 §4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) - Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów powiadomił Wnioskodawcę pismem z dnia 24 marca 2009 r.

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje.

Przedmiotowa koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy antymonopolowej. Planowany przez Wnioskodawcę zakup udziałów w Grupie Silikaty zawiera się w obrębie celów strategicznych Grupy Ożarów, do których zalicza się poszerzenie oferty handlowej, obejmującej materiały budowlane, w możliwie największym zakresie oraz zwiększanie udziału w generujących zysk przedsięwzięciach gospodarczych.

W wyniku przeprowadzenia planowanej koncentracji dotychczasowi kontrahenci Grupy Silikaty będą mieli możliwość skorzystania z bogatszej gamy materiałów ściennych murowych oraz innych produktów budowlanych po konkurencyjnych cenach, przy wsparciu doświadczenia branżowego i wiedzy rynkowej Wnioskodawcy oraz efektywniejszym wykorzystaniu zasobów ludzkich i finansowych. Wnioskodawca odniesie korzyści w postaci możliwości uzupełnienia swojego portfolio o produkty silikatowe. [...]

Uczestnicy koncentracji: I. Grupa Ożarów S.A. - aktywny uczestnik koncentracji - jest spółką kontrolowaną przez CRH plc z siedzibą w Dublinie (Irlandia) [...] II. Grupa Silikaty Sp. z o.o. - pasywny uczestnik koncentracji. [...] Grupa Silikaty prowadzi działalność w zakresie produkcji i sprzedaży elementów ściennych silikatowych, będących materiałami ściennymi murowymi. Przedsiębiorca ten posiada 6 zakładów produkcyjnych zlokalizowanych w Krukach k. Ostrołęki, Przysięczynie k. Wągrowca, Piszcu, Kluczach k. Olkusza, Leżajsku i Jedlance. Grupa Silikaty posiada jedną spółkę zależną, tj. Zakład Produkcji Silikatów „Ludynia” Sp. z o.o. z siedzibą w Ludynie.

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ: w myśl art. 4 pkt 9 ustawy antymonopolowej, przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. A zatem rynek ten wyznaczają zasadniczo dwa elementy: towar (rynek produktowy) i terytorium (rynek geograficzny).

Mając na względzie definicję rynku właściwego oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych zawarte w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. Nr 134, poz. 937), organ antymonopolowy uznał, iż w przedmiotowej sprawie nie występują rynki, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym. Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż działalność uczestników koncentracji pokrywa się na rynku materiałów ściennych murowych. Grupa Ożarów jest obecna na tym rynku za pośrednictwem spółek zależnych należących do grupy CRH (tj. Cerpol Kozłowice Sp. z o.o. z siedzibą w Kozłowicach, Cerabud S.A. z siedzibą w Krotoszynie i Grupa Prefabet S.A. z siedzibą w Kozienicach), produkujących bloczki z betonu komórkowego, pustaki konstrukcyjne z ceramiki poryzowanej oraz pustaki z ceramiki nieporyzowanej i cegły budowlane. [...]

Grupa Silikaty jest obecna wyłącznie na rynku elementów ściennych silikatowych, obejmujących bloczki i cegły silikatowe. [...]

Jeśli chodzi o określenie rynku właściwego w aspekcie produktowym, w ocenie Wnioskodawcy rynek ten obejmuje materiały murowe do wznoszenia ścian, tzw. materiały ścienne murowe, obejmujące: elementy ścienne silikatowe, pustaki konstrukcyjne z ceramiki nieporyzowanej i cegły budowlane, pustaki konstrukcyjne z ceramiki poryzowanej, bloczki z betonu komórkowego, pustaki z keramzytobetonu. [...]

W ocenie Wnioskodawcy elementy ścienne silikatowe, pustaki konstrukcyjne z ceramiki nieporyzowanej i cegły budowlane, pustaki konstrukcyjne z ceramiki poryzowanej, bloczki z betonu komórkowego i pustaki z keramzytobetonu stanowią jednolitą grupę materiałów ściennych murowych, charakteryzującą się wysokim poziomem substytucyjności. Według definicji stosowanej w budownictwie (w specyfikacjach technicznych), element murowy to element przeznaczony do ręcznego układania przy wykonywaniu konstrukcji murowych. Pozostałe grupy materiałów ściennych używane w budownictwie to prefabrykaty (żelbet, beton zbrojony), materiały do budowy ścian monolitycznych (ściany żelbetowe i betonowe wylewane w szalunkach na budowie) oraz materiały do budowy ścian drewnianych i szkieletowych (w szkielecie drewnianym lub stalowym). [...]

System prefabrykacji w budownictwie polega na fabrycznym wytwarzaniu elementów i zespołów konstrukcyjno-budowlanych o dużym stopniu zaawansowania wykonawczego. [...] Technologia wznoszenia budynków z prefabrykatów sprawdza się przede wszystkim w przypadku realizacji domów powtarzalnych. W przeciwnym wypadku może okazać się nieoptyczną. W technologii wznoszenia konstrukcji szkieletowych drewnianych najczęściej stosuje się ściany szkieletowe słupowe oraz deskowe. Złożona budowa ścian szkieletowych znacznie odbiega od konstrukcji murowanych. [...] Zmontowanie drewnianego domu szkieletowego wymaga wysokiego poziomu wiedzy fachowej, doświadczenia, staranności i precyzji w wykonaniu poszczególnych elementów.

Jak wskazał Wnioskodawca, pomimo iż wszystkie opisane powyżej metody służą do wznoszenia ścian zewnętrznych, ze względu na zróżnicowane technologie wznoszenia ścian, sprzęt niezbędny w procesie budowania oraz pożądany poziom umiejętności osób odpowiedzialnych za wykonanie pracy budowlanej, elementy ścienne murowe nie są substytucyjne z pozostałymi technologiami budowlanymi, takimi jak technologia betonowego budownictwa monolitycznego, budownictwo z prefabrykatów czy też budownictwo szkieletowe. Materiały ścienne murowe używane są w budownictwie jednorodzinnym, wielorodzinnym oraz gospodarczym, zarówno do wznoszenia ścian nośnych zewnętrznych i wewnętrznych, jak i ścian działowych. [...] Rozwój budownictwa doprowadził do zróżnicowania sposobów wznoszenia i rodzajów ścian. Ze względu na konstrukcję różni się ściany jedno-, dwu- i trójwarstwowe. [...]

W obszarze geograficznym obejmującym kraje Europy Środkowej, ze względu na umiarkowane warunki klimatyczne, najbardziej popularną i najczęściej stosowaną konstrukcją ścian zewnętrznych są ściany dwu- i trójwarstwowe. Dzięki istnieniu warstwy izolacyjnej w obu typach konstrukcji ściany można wznosić ze wszystkich wymienionych powyżej materiałów murowych. [...] Jak podał Wnioskodawca, z punktu widzenia kryterium substytucyjności popytowej materiałów ściennych wykorzystywanych przy

wznoszeniu ścian murowanych dwu- lub trójwarstwowych wszystkie wskazane przez niego materiały mogą być traktowane jako substytuty. Natomiast z uwagi na zróżnicowane technologie stosowane przy produkcji tych materiałów budowlanych przedstawienie linii produkcyjnej z jednego materiału na drugi w obrębie jednego zakładu wiązałoby się z bardzo wysokimi kosztami, a w wielu przypadkach byłoby niemożliwe. Jednakże w ocenie Wnioskodawcy problem wysokich kosztów przedstawienia produkcji nie dotyczy uczestników koncentracji, bowiem przedsiębiorcy ci produkują wszystkie te materiały, a tym samym posiadają linie produkcyjne pozwalające na zmianę skali produkcji w odpowiedzi na zgłaszany popyt.

Z analizy dotychczasowego orzecznictwa Prezesa Urzędu w odniesieniu do rynku materiałów ściennych wynika, że rynek właściwy w ujęciu produktowym był określany jako rynek produkcji i sprzedaży materiałów ściennych obejmujący: ceramikę (cegły i pustaki ceramiczne), beton komórkowy, silikaty (cegły i bloki wapienno-piaskowe) oraz keramzytobeton. Rynek w takim kształcie został zdefiniowany w decyzji Prezesa Urzędu Nr DOK-72/2005 z dnia 13 lipca 2005 r., dotyczącej koncentracji polegającej na przejęciu przez Xella Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kontroli nad Zakładami Produkcji Betonów Prefbet Sp. z o.o. w Powodowie oraz w decyzji Nr DOK-4/2006 z dnia 17 stycznia 2006 r., dotyczącej koncentracji polegającej na przejęciu przez Wienerberger Cegielnie Lębork Sp. z o.o. w Warszawie kontroli nad Biegonice Holdings S.A. w Krakowie, a także w decyzji Nr RWA-35/2005 z dnia 2 grudnia 2005 r. dotyczącej koncentracji, polegającej na przejęciu przez H + H International A/S z siedzibą w Danii kontroli nad PPH Faebelbet S.A. w Warszawie, Prefabet Puławy Sp. z o.o. w Puławach i BFI Developement Sp. z o.o. w Warszawie.

Z decyzji tych wynika, że wymienione materiały są substytutami ze względu na ich przeznaczenie, bowiem wszystkie stosowane są do budowy ścian konstrukcyjnych i działowych. Ich wybór zależy od preferencji inwestorów oraz typu i zakładanego tempa inwestycji. W odniesieniu do cen poszczególnych materiałów w decyzji Nr DOK-4/2006 wskazano, że „ceny poszczególnych materiałów różnią się między sobą, gdyż zależą od rodzaju materiału, z którego zostały wykonane, w szczególności ich jakości, parametrów właściwości termoizolacyjnych, wytrzymałościowych, akustycznych, mrozoodporności, ognioodporności, różnorodności zastosowań, kompletności systemowej, palety wyrobów, rozmiarów, dokładności wykonania, modularności, marki oraz posiadania certyfikatów odnoszących się do wyrobów. Należy jednak podkreślić, iż użycie tańszych materiałów, przeważnie o gorszych parametrach, powoduje z kolei konieczność ponoszenia przez inwestorów dodatkowych nakładów na materiały i usługi poprawiające parametry wznoszonych ścian, przede wszystkim ich izolacyjność cieplną”.

Jednocześnie w decyzji Nr RWA-35/2005 z rynku materiałów ściennych wyłączono płyty gipsowe oraz ramy drewniane i drewnopodobne, uznano bowiem, iż nie stanowią one substytutów dla tradycyjnych materiałów ściennych (ceramiki czy betonu komórkowego), gdyż służą głównie do budowy ścian działowych. W jednym z podstawowych zastosowań płyty gipsowo-kartonowe oraz ramy drewniane i drewnopodobne są również wykorzystywane do wykończenia powierzchni ścian, podłóg i sufitów w systemie tzw. suchej zabudowy. W orzecznictwie antymonopolowym takie właściwości i podstawowe użycie tych materiałów zdecydowały o zaliczeniu ich do odrębnego rynku produktowego systemów suchej zabudowy (decyzje Prezesa Urzędu z dnia 17 lutego 2003 r. Nr DPI-12/2003 i z dnia 20 listopada 2003 r. Nr DPI-73/2003).

Mając na względzie, z jednej strony dotychczasowe orzecznictwo organu antymonopolowego oraz argumentację przedstawioną przez Wnioskodawcę, z drugiej zaś strony orzecznictwo Komisji Europejskiej oraz innych organów antymonopolowych, z którego wynika, że istnieje szereg argumentów przemawiających za tym, iż z uwagi na różnice w technologii produkcji i właściwości poszczególnych materiałów, jak również preferencje konsumentów, różnice w cenach tych materiałów, silne tradycje lokalne (istotny motyw zakupu), występowanie substytucyjności pomiędzy badanymi materiałami ściennymi nie jest do końca jasne, organ antymonopolowy rozważał kwestię zasadności dokonania segmentacji rynku materiałów ściennych murowych. Jednakże ostatecznie organ antymonopolowy uznał, iż na potrzeby oceny niniejszej koncentracji definitywne wyznaczenie rynku produktowego może pozostać kwestią otwartą, bowiem zgłoszona koncentracja nie budzi wątpliwości co do jej zgodności z prawem konkurencji. Przyjęcie szerszej definicji rynku właściwego w aspekcie produktowym, uznającej, iż materiały ścienne murowe w postaci silikatów, pustaków konstrukcyjnych z ceramiki nieporzysowanej i cegieł budowlanych, pustaków konstrukcyjnych z ceramiki porzysowanej, bloczków z betonu komórkowego oraz pustaków z keramzytobetonu należą do tego samego rynku właściwego, prowadzi do konkluzji, iż poziome nakładanie się działalności uczestników niniejszej koncentracji nie skutkuje oddziaływaniem w postaci istotnego ograniczenia konkurencji na jakimkolwiek rynku produktowym, bowiem łączny udział tych przedsiębiorców w tak określonym rynku produktowym nie przekracza progu 20%. Tym samym transakcja nie wywierałaby wpływu na rynek materiałów ściennych murowych w układzie horyzontalnym.

Z kolei przyjęcie wąskiej definicji rynku właściwego produktowo, uznającej, iż każdy z omawianych produktów stanowi odrębny rynek właściwy w aspekcie produktowym, prowadzi do konkluzji, iż w niniejszej koncentracji nie zachodzi poziome nakładanie się działalności spółek z grupy CRH z działalnością Grupy Silikaty. W efekcie w niniejszej sprawie nie wystąpiłyby rynki, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie horyzontalnym.

Jeśli chodzi o określenie rynku właściwego w aspekcie geograficznym, organ antymonopolowy podziela stanowisko Wnioskodawcy w zakresie geograficznego wymiaru rynku materiałów ściennych murowych, który ma charakter rynku krajowego. Za takim wyznaczeniem rynku przemawia w szczególności krajowy wymiar działalności uczestników planowanej koncentracji, prowadzonej za pośrednictwem zakładów produkcyjnych rozlokowanych na obszarze całej Polski. Grupa kapitałowa, do której należy Grupa Ożarów, tj. CRH plc jest właścicielem 9 zakładów produkujących materiały ścienne murowe rozlokowanych na południu, na północy oraz w centrum kraju. [...]

Grupa Silikaty posiada 7 zakładów produkcyjnych. [...]

Jak wskazał Wnioskodawca lokalizacja zakładów produkcyjnych pozwala zarówno spółkom z grupy CRH, jak i Grupie Silikaty, na realizowanie dostaw dla kontrahentów na obszarze całego kraju. Uwzględniając również optymalny kosztowo promień dostaw, który nie przekracza 200 km od zakładu produkcyjnego, to usytuowanie poszczególnych zakładów uczestników planowanej transakcji powoduje pokrywanie się obszarów dostaw dla poszczególnych zakładów (występowanie tzw. catchment areas), co w efekcie umożliwia realizację zamówienia złożonego w dowolnym miejscu w Polsce przy odpowiednio niższym koszcie transportu. [...]

Wśród podmiotów zajmujących się obrotem hurtowym i detalicznym ww. materiałami działają silne grupy pośredników - hurtownicy sieciowi. Siłą ekonomiczną, skalę i zasięg działania tego typu przedsiębiorców ilustruje działalność Grupy Polskie Składy Budowlane w Busku Zdroju. [...] W 2007 r. Grupa ta zrzeszała 239 firm rozlokowanych względnie równomiernie na obszarze całej Polski. Również przedsiębiorstwo Saint-Gobain Dystrybucja Budowlana Sp. z o.o. [...] posiada rozbudowaną sieć dystrybucji obejmującą cały kraj. Ponadto zarówno spółki z grupy CRH, jak i Grupa Silikaty współpracują z sieciami sklepów typu DIY, których sklepy są obecne w całej Polsce.

Jak wskazał Wnioskodawca argumentem przemawiającym za krajowym wymiarem rynku sprzedaży materiałów ściennych murowych przemawia również skala i podobny zakres działalności jej największych konkurentów, do których zaliczają się takie podmioty, jak: Wienerberger Ceramika Budowlana Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, Xella Polska Sp. z o.o. w Warszawie, Solbet Sp. z o.o. w Solcu Kujawskim oraz H + H Polska Sp. z o.o. w Warszawie. Produkty wytwarzane przez ww. konkurentów, podobnie jak produkty uczestników niniejszej koncentracji, są dostępne na obszarze całej Polski, a obrót tymi wyrobami nie jest uzależniony wyłącznie od lokalizacji zakładów produkcyjnych, ale także od aktualnego zapotrzebowania danego klienta i jednoczesnych możliwości produkcyjno-logistycznych danego producenta.

Na terenie Polski nie występują znaczące różnice w cenach materiałów ściennych murowych, a fakt, iż obszary optymalnych dostaw uczestników koncentracji pokrywają się z obszarami wyznaczonymi analogicznie dla ich głównych konkurentów powoduje ujednolicanie się cen, a nawet uniemożliwia ich różnicowanie na obszarze całej Polski. Ze względu na zasięg sieci dystrybucji rynek geograficzny hurtowego obrotu materiałami ściennymi murowymi w Polsce ma charakter jednorodny. Nie jest możliwe różnicowanie cen tych produktów lokalnie, gdyż każdy ruch cenowy, nawet na rynku lokalnym, przenosi się na sieć dystrybucji w całym kraju i wyrównuje warunki konkurencji. Dodatkowo Wnioskodawca podkreśla, iż cenniki publikowane przez jego konkurentów w serwisach internetowych są cennikami krajowymi. Kolejnym argumentem wskazującym na fakt, iż rynek sprzedaży materiałów ściennych murowych jest rynkiem o zasięgu krajowym jest powstawanie sklepów internetowych oferujących te materiały na terenie całego kraju (sklep firmowy Xella Sp. z o.o.).

Na przedmiotowym rynku nie występują żadne istotne bariery prawne czy administracyjne. Wszelkie obowiązki spoczywające na przedsiębiorcy planującym rozpocząć działalność w zakresie produkcji materiałów ściennych murowych lub taką działalność prowadzącym są jednolite dla całego obszaru Polski.

Wskazać w tym miejscu należy, iż w dotychczasowych decyzjach dotyczących rynku materiałów ściennych organ antymonopolowy uznawał, iż rynkiem właściwym jest rynek lokalny ograniczony do obszaru jednego województwa lub regionalny, obejmujący terytorium kilku województw. Powyższe wynikało z faktu, iż maksymalna odległość, na którą są transportowane materiały wynosi od 150 do 200 km od miejsca produkcji lub sprzedaży tych materiałów, co wynika ze znacznych kosztów transportu w stosunku do wartości produktu. Mając jednakże na względzie argumenty Wnioskodawcy organ antymonopolowy uznał, iż przyjęcie definicji rynku geograficznego w niniejszej koncentracji w wymiarze krajowym jest bardziej zasadne.

Przedstawiona powyżej charakterystyka poszczególnych produktów oraz analiza działalności uczestników koncentracji prowadzi do konkluzji, iż klasyfikacja rynków produktowych zaproponowana przez Wnioskodawcę zbliżona jest do sposobu klasyfikowania tych rynków produktowych w dotychczasowym orzecznictwie organu antymonopolowego. Jednocześnie z uwagi na fakt, iż w ramach żadnej alternatywnej definicji rynku produktowego koncentracja nie prowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji, w szczególności poprzez stworzenie lub wzmocnienie pozycji dominującej, definitywne rozgraniczenie pomiędzy poszczególnymi materiałami ściennymi murowymi wytwarzanymi przez uczestników niniejszej transakcji, w ocenie organu antymonopolowego może pozostać kwestią otwartą.

Według Wnioskodawcy wielkość rynku materiałów ściennych murowych (z uwzględnieniem importu) wyniosła w 2007 r. ok. 13.700 tys. m³, natomiast w 2008 r. ok. 11.700 tys. m³. Wartość tego rynku wyniosła odpowiednio 2.720.000 tys. zł oraz 2.150.000 tys. zł. Szacunkowa wielkość importu (wraz z nabyciem wewnątrzwspólnotowym) w 2007 r. była zbliżona do poziomu 1.360 tys. m³, a jego wartość wyniosła ok. 300 mln zł, co stanowiło ok. 11 % wartości rynku materiałów ściennych murowych. Z kolei w 2008 r., m.in. z uwagi na obserwowane spowolnienie produkcji budowlanej import spadł do ok. 30% wartości z roku 2007, osiągając wolumen ok. 450 tys. m³, a wartość zbliżoną do ok. 100 mln zł. Jak wynika ze zgłoszenia żadna ze spółek należących do CRH plc, działających na rynku materiałów murowych w Polsce, w ostatnich dwóch latach nie importowała do Polski ww. materiałów. [...]

Jednocześnie należy wskazać, że przedsiębiorcy ci mają na rynku materiałów ściennych murowych trzech poważnych konkurentów, których zakres i skala działalności są porównywalne do działalności uczestników niniejszej koncentracji. Należą do nich: Wienerberger Ceramika Budowlana Sp. z o.o. w Warszawie z udziałem szacowanym przez uczestników koncentracji na poziomie 12-17%, Xella Polska Sp. z o.o. w Warszawie z udziałem na poziomie 10-15% oraz Solbet Sp. z o.o. w Solcu Kujawskim z udziałem na poziomie 10-15%. Podkreślić w tym miejscu należy, iż oprócz ww. konkurentów na rynku materiałów ściennych murowych funkcjonuje szereg przedsiębiorców prowadzących działalność o zasięgu lokalnym, specjalizujących się w produkcji poszczególnych materiałów ściennych. Należy do nich ok. dziesięciu producentów betonu komórkowego, m.in.: Prefabet Łagisza Sp. z o.o., Prefabet Bielsko-Biała Sp. z o.o., PPMB Niemce S.A., Prefbet Sp. z o.o. Śniadowo, Prefabet Oslawa Dąbrowa S.A., PPHU CIS Sp. z o.o., PPB Prefabet Warszawa i ZPHB Wyszków. Z kolei na rynku materiałów ściennych ceramicznych uczestnicy niniejszej koncentracji konkurują z ponad 40 przedsiębiorcami, w tym m.in. z Leier Tarnów S.A., PCB Plecewice, Fabryka Ceramiki Budowlanej Waclaw Jopek Sp. z o.o., PCB Ceramika Harasiuki, Cegielnie Z. Karasiński. Natomiast Grupa Silikaty konkuruje na rynku z ok. 11 przedsiębiorcami, w tym m.in. z takimi przedsiębiorcami jak: Zakład Wapienno-Piaskowy „Silikaty” S.A. Teodory, PPMB Niemce S.A., Silikaty Trąbki Sp. z o.o., Silikaty Barlinek, Zakłady Silikatowe Żytkowice S.A. czy też Zakład Wapienno-Piaskowy Megola M.

Organ antymonopolowy uznał, iż przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym na krajowy rynek sprzedaży wapna palonego mielonego.

Uzasadniając powyższe należy wskazać, że uczestników niniejszej koncentracji łączą relacje typu dostawca-odbiorca. Jak wynika ze zgłoszenia, Grupa CRH jest znaczącym producentem wapna palonego mielonego wykorzystywanego przez Grupę Silikaty w produkcji elementów silikatowych. [...] Powyższe oznacza, iż w niniejszej koncentracji rynkiem właściwym, na który wywiera ona wpływ w układzie wertykalnym jest rynek sprzedaży wapna palonego mielonego.

W ramach grupy CRH na krajowym rynku wapna działa jeden przedsiębiorca, tj. Zakłady Przemysłu Wapiennego Trzuskawica S.A., w skład którego wchodzi dwa zakłady produkcyjne: Zakład Sitkówka w Sitkówce k. Kielc oraz Zakład Kujawy w Bielawach (województwo kujawsko-pomorskie).

Wapno palone mielone znajduje zastosowanie w wielu gałęziach gospodarki, takich jak: przemysł hutniczy i stalowy, chemiczny, papierniczy, farmaceutyczny, ochrona środowiska (uzdatnianie wody, oczyszczanie ścieków, oczyszczanie gazów odlotowych), budownictwo i przemysł materiałów budowlanych (produkcja betonu komórkowego i wyrobów silikatowych). Wapno mielone palone służy również do produkcji wapna hydratyzowanego.

O ile w przypadku niektórych z ww. zastosowań wapno palone mielone posiada pewne zamienniki, to w odniesieniu do produkcji betonu komórkowego i cegły silikatowej takie zamienniki nie występują. Jak wskazał Wnioskodawca również do produkcji dwóch ww. wyrobów zastosowanie znajduje wapno palone mielone o różnych właściwościach fizycznych i chemicznych (reaktywności). Uniemożliwia to stosowanie zamiennie wapna palonego mielonego do produkcji betonu komórkowego z wapnem przeznaczonym do produkcji elementów silikatowych i odwrotnie.

W ocenie organu antymonopolowego należy zgodzić się z Wnioskodawcą, że w przedmiotowej sprawie właściwym rynkiem w aspekcie geograficznym dla rynku sprzedaży wapna palonego mielonego jest rynek krajowy. Wskazać w tym miejscu należy, że o ile wejście na rynek produkcji wapna jest ograniczone dostępem do złóż kamienia wapiennego, koniecznością budowy specyficznej instalacji oraz uzyskaniem zgód i koncesji na rozpoczęcie wydobycia, to nie występują żadne istotne bariery wejścia na rynek obrotu wapnem.

Krajowy rynek wapna palonego mielonego podzielony jest pomiędzy dwóch producentów, tj. Lhoist Polska Sp. z o.o. i CRH. Znaczenie importu na krajowym rynku jest niewielkie, na co wskazuje wolumen importu wapna ogółem. [...] Nawet gdyby uznać, iż wskazany powyżej import dotyczył wyłącznie wapna palonego mielonego, import ten byłby na relatywnie niskim poziomie w stosunku do całkowitej sprzedaży na rynku krajowym.

Polski rynek wapna jest rynkiem w pełni ukształtowanym o stabilnym wzroście. Wapno jest produktem masowym, a jego nabywcy nie kierują się żadnymi specyficznymi preferencjami, w tym marką. Wapno palone mielone, podobnie jak pozostałe rodzaje wapna, z wyjątkiem wapna hydratyzowanego, sprzedawane jest bezpośrednio do klientów końcowych. Jedynie dystrybucja wapna hydratyzowanego w workach odbywa się za pośrednictwem niezależnych od grupy CRH dystrybutorów. [...]

Głównym konkurentem grupy CRH na rynku wapna palonego mielonego jest wspomniany powyżej Lhoist Polska Sp. z o.o., którego udział w krajowym rynku sprzedaży tego surowca oscyluje w granicach od 50 do 60%. Jedynym konkurentem grupy CRH i Lhoist Polska Sp. z o.o., tj. Zakład Wapienniczy Piłża zaprzestał produkcji w 2005 r. Analiza udziałów rynkowych, zarówno CRH, jak i Lhoist Polska Sp. z o.o., wskazuje na utrzymywanie przez Lhoist Polska Sp. z o.o. pewnej przewagi nad Grupą CRH i taka struktura tego rynku pozostaje na niezmiennym poziomie w zasadzie od 2005 r. Jak wskazał Wnioskodawca w ostatnich pięciu latach nie miało miejsce żadne wejście na polski rynek wapna. [...]

Ponadto organ antymonopolowy uznał, że przedmiotowa koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie konglomeratowym. W niniejszej sprawie nie zidentyfikowano rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, gdyż żaden z uczestników koncentracji nie dysponuje udziałem w jakimkolwiek rynku, na którym prowadzi działalność, przekraczającym próg 40%.

Przepis art. 18 ustawy antymonopolowej stanowi, iż Prezes Urzędu wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku, przez którą rozumie się, zgodnie z art. 4 pkt 10 tej ustawy, pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów; domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40%.

Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż w wyniku jej realizacji nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na krajowym rynku sprzedaży materiałów ściennych murowych, ani też w żadnym segmencie tego rynku. [...] Udział ten jest niższy od udziału, z którym ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej (40%). Podkreślić w tym miejscu również należy, że na przedmiotowym rynku uczestnicy koncentracji spotykają się z istotną konkurencją zwłaszcza ze strony trzech przedsiębiorców, tj. Xella Sp. z o.o. [...], Solbet Sp. z o.o. [...] oraz Wienerberger Ceramika Budowlana Sp. z o.o. [...] Dodatkowo należy zauważyć, iż ww. konkurenci posiadają w tym rynku udziały porównywalne z łącznym udziałem spółek z grupy CRH i Grupy Silikaty. Na przedmiotowym rynku działają również przedsiębiorcy prowadzący działalność o zasięgu lokalnym, stanowiący dodatkową przeciwwagę dla pozycji rynkowej uczestników niniejszej koncentracji, którzy w ocenie organu antymonopolowego są w stanie wywierać presję konkurencyjną na uczestników niniejszej koncentracji.

Mając powyższe na względzie w ocenie organu antymonopolowego przedmiotowa koncentracja nie spowoduje istotnego ograniczenia konkurencji na krajowym rynku sprzedaży materiałów ściennych murowych.

Odnosząc się z kolei do krajowego rynku sprzedaży wapna palonego mielonego, stanowiącego dla spółek z grupy CRH rynek zbytu, a dla Grupy Silikaty rynek zaopatrzenia, organ antymonopolowy stwierdził, iż wertykalna integracja tych przedsiębiorców, jaka nastąpi w wyniku realizacji niniejszej koncentracji, nie będzie miała negatywnego wpływu na krajowy rynek zaopatrzenia w wapno palone mielone i nie ograniczy dostępu do tego rynku innym przedsiębiorcom. Przejęcie przez grupę CRH kontroli nad Grupą Silikaty nie wpłynie w istotny sposób na strukturę tego rynku. Największym dostawcą wapna palonego mielonego pozostanie Lhoist Polska Sp. z o.o. z udziałem w rynku przewyższającym bądź porównywalnym z udziałem spółek z grupy CRH. Realizacja niniejszej koncentracji nie ograniczy także dostępności do źródeł zaopatrzenia w ten surowiec dla innych odbiorców. [...]

W ocenie organu antymonopolowego konkurencja na przedmiotowym rynku nie zostanie w istotny sposób ograniczona.

Wskazać także należy, iż w rozpatrywanej sprawie nie występują rynki, na które planowana koncentracja wywierałaby wpływ w układzie konglomeratowym.

Mając na względzie powyższe ustalenia, w ocenie organu antymonopolowego zrealizowanie niniejszego zamiaru koncentracji nie doprowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji, zarówno na krajowym rynku sprzedaży materiałów ściennych, jak i na krajowym rynku sprzedaży wapna palonego mielonego.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji. [...]