



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DDI-1-411/17/271/03/GG

Warszawa, 2003-06-02

**D E C Y Z J A Nr DPI - 37/2003**

Na podstawie art. 17 w związku z art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 122, poz. 1319 z późn. zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wyraża zgodę na dokonanie koncentracji**, polegającej na przejęciu przez Zakłady Przemysłu Wapienniczego „Trzuskawica” S.A. z siedzibą w Sitkówce k/Kielc, kontroli nad spółką „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. z siedzibą w Bielawach, poprzez nabycie wszystkich udziałów w kapitale zakładowym tej spółki.

**UZASADNIENIE**

W dniu 19 marca 2003 r. do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Zakłady Przemysłu Wapienniczego „Trzuskawica” S.A. z siedzibą w Sitkówce k/Kielc, wyłącznej kontroli nad spółką „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. z siedzibą w Bielawach, poprzez nabycie 100% udziałów w kapitale zakładowym tej spółki. W związku z tym, iż:

- spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające zgłoszenie koncentracji, bowiem łączny obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 122, poz. 1319 z późn. zm.), zwanej dalej ustawą antymonopolową,
- przejęcie kontroli nad innym przedsiębiorcą jest jednym ze sposobów koncentracji określonym w art. 12 ust. 2 pkt. 2 ww. ustawy,

- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzoneracyjnych, wymienionych w art. 13 ustawy antymonopolowej, powodująca odstąpienie od obowiązku zgłoszenia koncentracji,

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej także organem antymonopolowym, wszczął postępowanie w niniejszej sprawie, o czym powiadomił stronę pismem z dnia 4 kwietnia 2003 r.

Z informacji zawartych w zgłoszeniu wynika, że transakcja została zgłoszona bez naruszenia terminu, o którym mowa w art. 94 ust 4 ustawy antymonopolowej. Umowa w sprawie sprzedaży udziałów „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. została podpisana w dniu 13 marca 2003 r., natomiast zgłoszenie zamiaru koncentracji zostało wystosowane do UOKiK w dniu 19 marca 2003 r., a więc w terminie siedmiu dni od zawarcia powyższej umowy.

### **W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje:**

#### **Opis i przyczyny transakcji.**

Przedmiotowa transakcja została zawarta między ZPW „Trzuskawica” S.A., a bezpośrednim właścicielem całego kapitału zakładowego „Lafarge Wapno” Sp. z o.o., tj. Lafarge Cement Polska S.A. z siedzibą w Małogoszczy. Umowa podpisana w dniu 13 marca 2003 r. między ww. przedsiębiorcami, uzależnia dokonanie transakcji od spełnienia kilku warunków zawieszających. Jednym z tych warunków jest uzyskanie zgody organu antymonopolowego.

Zgłaszający koncentrację wskazał, iż planowana koncentracja wynika ze strategii europejskich producentów materiałów budowlanych, którzy w ostatnich latach konsolidują swoją działalność wokół wiodących grup produktowych, rezygnując z wytwarzania produktów pobocznych lub uzupełniających. Zgodnie z tą tendencją globalna strategia Grupy Lafarge (do której należy „Lafarge Wapno” Sp. z o.o.) koncentruje się na produkcji cementu i dlatego Grupa zamierza wycofać się z polskiego rynku produktów wapienniczych, m.in. poprzez sprzedaż spółki „Lafarge Wapno” Sp. z o.o.

Z kolei istotnym elementem strategii Grupy Kapitałowej CRH (do której należy ZPW „Trzuskawica” S.A) jest rozwijanie działalności w Europie Centralnej w sektorze produktów wapienniczych, przy czym Europa Centralna jest traktowana jako punkt

wyjścia w ekspansji Grupy CRH na tereny Europy Wschodniej. Ponadto, zdaniem wnioskodawcy, planowana koncentracja powinna przyczynić się do obniżenia kosztów funkcjonowania przedsiębiorców bezpośrednio w niej uczestniczących dzięki wprowadzeniu wspólnego systemu informatycznego i zakładowego planu kont oraz zarządzania środkami finansowymi, a także dzięki dokonywaniu wspólnych zakupów maszyn i urządzeń pozwalających na uzyskiwanie ilościowych upustów cenowych oraz wspólnemu finansowaniu reklamy i uczestnictwa w targach i wystawach. Oszczędności te będą miały duże znaczenie dla poprawy rentowności obu przedsiębiorców, co jest istotne z uwagi na ograniczenia wzrostu cen produktów wapienniczych wynikające z niskiego wykorzystania mocy produkcyjnych oraz blisko 50% udziału kosztów stałych w kosztach produkcji.

### **Uczestnicy koncentracji.**

**ZPW „Trzuskawica” S.A.** – aktywny uczestnik niniejszej koncentracji – należy do irlandzkiej Grupy CRH, która posiada spółki zależne w 22 krajach, w Europie i obu Amerykach. Przedmiotem działalności Grupy CRH jest produkcja i sprzedaż następujących wyrobów: cementu, produktów wapienniczych, asfaltu, prefabrykowanych elementów budowlanych, pokryć dachowych, cegieł silikatowych, materiałów izolacyjnych, ogrodzeń i zabezpieczenia oraz wyrobów szklanych.

Grupa CRH działa na polskim rynku poprzez trzy spółki zależne, z których każda jest grupą kapitałową. Są to: Lohja Rudus Oy, CRH Europe B.V. oraz CRH Poland B.V., która, w ramach działalności holdingowej, utworzyła grupę kapitałową w oparciu o Cementownię „Ożarów” S.A. W strukturze Grupy Kapitałowej Cementowni „Ożarów” prowadzi działalność ZPW „Trzuskawica” S.A.

Przedmiotem działalności ZPW „Trzuskawica” S.A. jest wydobywanie kamienia wapiennego (z własnego złoża) oraz produkcja i sprzedaż: wapna nawozowego, wapna palonego w bryłach, wapna palonego mielonego, wapna hydratyzowanego, grysów, kruszyw, tłuczni, mączki bitumicznej, sorbentu węglanowego, pyłu wapiennego, kredy technicznej.

ZPW „Trzuskawica” S.A. szacowała swój udział w krajowym rynku wyrobów wapienniczych (wypalanych) w 2002 r. na poziomie:

- wapno nawozowe – 7%,
- wapno palone w bryłach – 28%,
- wapno palone mielone – 31%,
- wapno hydratyzowane – 22%.

**„Lafarge Wapno” Sp. z o.o.** – pasywny uczestnik koncentracji – należy do francuskiej Grupy Lafarge, liczącej ok. 2.000 przedsiębiorców działających w skali światowej w zakresie produkcji i sprzedaży materiałów budowlanych. Do niedawna Grupa Lafarge była zorganizowana w formie czterech podstawowych pionów, tj.: cementowego, materiałów do krycia dachów, gipsowego oraz kruszyw i betonu. Obecnie Grupa Lafarge jest w trakcie wyzbywania się swoich spółek wapienniczych w Europie (zaliczanych do pionu kruszyw i betonu).

W Polsce Grupa Lafarge jest obecna poprzez szereg spółek zależnych, prowadzących działalność we wszystkich ww. obszarach działalności, przy czym Grupa – podobnie jak w innych krajach europejskich – likwiduje również w Polsce swoją działalność w pionie kruszyw i betonu.

Przedmiotem działalności prowadzonej przez „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. jest produkcja i sprzedaż wapna nawozowego, wapna palonego w bryłach, wapna palonego mielonego i wapna hydratyzowanego.

Udział „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. w rynku krajowym w zakresie sprzedaży ww. produktów szacowany był w 2002 r. na poziomie:

- wapno nawozowe – 30%,
- wapno palone w bryłach – poniżej 0,5%.
- wapno palone mielone – 10%,
- wapno hydratyzowane – 22%.

### **Struktura rynku wyrobów wapienniczych.**

Produkty wapiennicze oferowane na rynku dzielą się na:

- wyroby niewypalane, do których zalicza się kamień wapienny, kruszywa i grysy, mączki wapienne, nawozy węglanowe i wapniowo-magnezowe,
- wyroby wypalane, tj. wapno palone (w postaci brył i mielone), wapno hydratyzowane oraz nawozy wapniowe tlenkowe.

Produkty wapiennicze znajdują szerokie zastosowanie przede wszystkim w budownictwie (głównymi odbiorcami są producenci materiałów budowlanych, wykonawcy robót drogowych, chemia budowlana) oraz w szeregu branż przemysłowych: hutnictwie, przemyśle chemicznym, papierniczym, szklarskim, gumowym, nawozów sztucznych, kosmetycznym, spożywczym, a także w energetyce i górnictwie węgla

kamiennego. Produkty wapiennicze powszechnie stosowane są również w rolnictwie i leśnictwie (jako nawozy), a także w szeroko rozumianej ochronie środowiska.

W Polsce producenci wyrobów wapienniczych nie posiadają własnych kanałów dystrybucyjnych, sprzedają więc swoje wyroby bezpośrednio odbiorcom przemysłowym (na podstawie kontraktów zawieranych w oparciu o przetargi) lub niezależnym dystrybutorom. Polski rynek hurtowego handlu wyrobami wapienniczymi (stosowanymi głównie w budownictwie) charakteryzuje istnieniem na tym rynku dużych firm handlowych, posiadających rozbudowaną sieć sprzedaży, pokrywającą najczęściej terytorium całego kraju. Jedną z największych i najbardziej dynamicznie rozwijających się firm handlowych jest Grupa PSB S.A., która skupia około 200 hurtowników na terenie całego kraju. Inne tego typu firmy handlowe to: „Aspera”, „Korta”, GBH.

Obecnie w Polsce prowadzi działalność tylko dwóch producentów, posiadających własne złoża kamienia wapiennego i wytwarzających pełen asortyment wyrobów wapienniczych, tj. zarówno wyroby niewypalane, jak i wyroby wypalane. Jednym z nich jest ZPW „Trzuskawica” S.A. (uczestnik niniejszej koncentracji), drugim zaś Lhoist Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, będąca spółką zarządzającą dla grupy polskich spółek, należących do belgijskiego koncernu Lhoist specjalizującego się w produkcji wyrobów wapienniczych i dolomitów. Polskie spółki z Grupy Lhoist produkujące wyroby wapiennicze to: Lhoist Bukowa Sp. z o.o., Zakład Wapienniczy „Wojcieszów” Sp. z o.o., Śląskie Zakłady Przemysłu Wapienniczego „Opolwap” S.A. i Góraźdże Wapno Sp. z o.o. Grupa Lhoist posiada wysoką pozycję w krajowym rynku wyrobów wapienniczych (wypalanych) szacowaną w 2002 r. następująco:

- wapno nawozowe – 28%,
- wapno palone w bryłach – 64%,
- wapno palone mielone – 56%,
- wapno hydratyzowane – 46%.

Charakterystyczną cechą polskiego rynku wyrobów wapienniczych jest to, że obok ww. wiodących producentów, występuje na nim duża liczba mniejszych przedsiębiorców, nie posiadających własnych złóż wapienia. Posiadanie bowiem własnej kopalni wapienia nie jest warunkiem koniecznym do produkcji wyrobów wapienniczych. Producenci ci nabywają surowiec od firm wydobywających kamień wapienny i wytwarzają zarówno produkty palone, jak i niewypalane. Ze względu na wysokie koszty transportu kamienia wapiennego, siedziby tych producentów zlokalizowane są поблизу złóż surowca, tj. głównie w Polsce południowej. Do najbardziej znanych spośród tych producentów

należą: Zakład Wapienniczy „Płaza”, Zakłady Wapiennicze w Czastkowicach, Z.W. „Morawica” S.A., Przedsiębiorstwo „Labtar” Sp. z o.o., „Nordkalk Miedzianka” S.A.

Inną cechą charakteryzującą sektor wapienniczy w Polsce jest nadwyżka mocy produkcyjnych (30% - 40%) w tym sektorze, spowodowana załamaniem w 1999 r. rynku budowlano-montażowego. Przedsiębiorcy bezpośrednio uczestniczący w planowanej koncentracji także odczuli skutki tego załamania. Moce produkcyjne ZPW „Truskawica” S.A. są wykorzystywane tylko w 55%, a „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. w 65%.

Według oficjalnych danych GUS import i eksport wyrobów wapienniczych – pomimo braku ceł i innych ograniczeń administracyjnych – występuje w Polsce na niewielką skalę. W latach 2001 – 2002 całkowity import wyrobów wapienniczych nie przekroczył 1,3% ilości produkcji sprzedanej, a całkowity eksport tych wyrobów oscylował na poziomie 1% ilości produkcji sprzedanej.

Niski poziom zarówno importu jak i eksportu wyrobów wapienniczych ściśle związany jest z wysokimi kosztami transportu tych wyrobów. Opłacalność transportu liczona jest poprzez wyznaczenie udziału kosztu transportu w cenie towaru. Najbardziej kosztownym towarem w transporcie jest kamień wapienny, gdyż udział kosztów transportu przekracza cenę samego towaru niekiedy nawet o 50%. Znacznie tańsze w transporcie są wyroby o wysokim stopniu przetworzenia, choć i w przypadku tych wyrobów koszty transportu są stosunkowo wysokie (np. udział kosztów transportu w cenie wapna hydratyzowanego wynosi około 20%).

Wyjątek stanowi tutaj konkurencyjny import wapna palonego w szczególności z Białorusi i Ukrainy. Oficjalne dane GUS nie oddają rzeczywistego obrazu importu wapna palonego na teren Polski. Według szacunków Stowarzyszenia Producentów Cementu i Wapna, nie rejestrowany import wapna palonego do Polski zza wschodniej granicy może wynosić nawet 75.000 ton rocznie, co wraz z rejestrowanym importem stanowi blisko 10% rynku krajowego. Wapno to jest kierowane przede wszystkim na tereny wschodniej i północnej Polski i chociaż jego jakość jest gorsza niż wapna polskiego, to ze względu na niską cenę (różnica sięga nawet 80%) jest ono bardzo atrakcyjne, szczególnie dla użytkowników indywidualnych przy pracach budowlanych oraz dla tzw. „producentów satelickich” (czyli małych hydratyzarni), którzy na jego bazie wytwarzają wapno hydratyzowane.

Na rynku produktów wapienniczych coraz większe znaczenie zaczynają mieć pochodzące głównie z importu, tzw. plastifikatory, będące chemicznymi substytutami

wapna hydratyzowanego. Plastifikatory znajdują zastosowanie w budownictwie i w tym zakresie w coraz większym stopniu wypierają z rynku wapno hydratyzowane.

### **Organ antymonopolowy zważył, co następuje:**

#### **Rynki, na które koncentracja wywiera wpływ.**

W myśl art. 4 pkt. 8 ustawy antymonopolowej, przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, ceną oraz właściwość, 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 uwadze powyższą definicję oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, zawarte w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 3 kwietnia 2002 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. Nr 37, poz. 334), organ antymonopolowy uznał, iż:

**A)** W przedmiotowej sprawie występują rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie *horyzontalnym*. Wśród przedsiębiorców z grup kapitałowych uczestniczących w planowanej koncentracji tylko ZPW „Trzuskawica” S.A i „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. są jednocześnie producentami i sprzedawcami wyrobów wapienniczych, a zatem dla ustalenia wpływu planowanej koncentracji w układzie horyzontalnym, należy zdefiniować rynki produktowe (rynki wspólne) przedsiębiorców bezpośrednio uczestniczących w koncentracji.

Oferta produktowa ZPW „Trzuskawica” S.A jest szersza niż oferta „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. Z faktu, że ZPW „Trzuskawica” S.A eksploatuje własne złoża kamienia wapiennego wynika sprzedaż takich produktów, jak: grysy, kruszywa, tłuczeń, kamień wapienny, mączki wapienne, sorbent węglanowy, pył wapienny i kreda techniczna. Natomiast produktami wspólnie wytwarzanymi i sprzedawanymi przez ZPW „Trzuskawica” S.A i „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. są: wapno nawozowe, wapno palone w bryłach, wapno palone mielone i wapno hydratyzowane.

Organ antymonopolowy uznał, iż rynek produktów wapienniczych – w aspekcie geograficznym – jest ograniczony do rynku krajowego. O takim określeniu rynku geograficznego decyduje przede wszystkim skala kosztów transportu, powodująca, że

import i eksport tych produktów jest mało opłacalny, można zatem przyjąć, że obrót handlowy wyrobami wapienniczymi koncentruje się głównie na rynku krajowym. Na tak określonym rynku, w wyniku koncentracji, łączne udziały (na podstawie danych z 2002 r.) ZPW „Trzuskawica” S.A i „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. będą wynosiły:

- w rynku wapna nawozowego – 37%,
- w rynku wapna palonego w bryłach – 28%,
- w rynku wapna palonego mielonego – 41%,
- w rynku wapna hydratyzowanego – 44%.

**B)** W ocenie organu antymonopolowego przedmiotowa koncentracja nie będzie wywierała wpływu na rynek *w ujęciu wertykalnym*. Grupę Kapitałową Cementowni Ożarów (do której bezpośrednio należy ZPW „Trzuskawica” S.A.) tworzą w przeważającej większości producenci wyrobów betonowych, którzy w procesach technologicznych nie wykorzystują wyrobów wapienniczych. Wyjątek stanowi dwóch producentów betonu komórkowego, którzy w 100% zaopatrują się w wapno w ZPW „Trzuskawica” S.A. Istnieje wprawdzie potencjalna możliwość nabywania wapna przez tych producentów również w spółce „Lafarge Wapno” Sp. z o.o., ale ze względu na odległą lokalizację i wartość użytkową produktów sprzedawanych przez tę spółkę, nie przewiduje się możliwości zmiany dotychczasowego źródła zaopatrzenia.

Planowana koncentracja nie będzie miała zatem żadnego wpływu na strukturę rynków w układzie wertykalnym, gdyż powiązania kapitałowe między uczestnikami koncentracji, nie znajdują przełożenia na strategię zaopatrzeniową producentów wyrobów betonowych należących do Grupy Kapitałowej Cementowni Ożarów.

**C)** Organ antymonopolowy stwierdził również, iż przedmiotowa koncentracja nie wywiera wpływu na rynek *w układzie konglomeratowym*, gdyż zarówno bezpośredni uczestnicy koncentracji, jak i przedsiębiorcy z ich grup kapitałowych, nie posiadają udziałów większych niż 40% w jakimkolwiek rynku właściwym, na którym nie ma między nimi żadnych powiązań horyzontalnych i wertykalnych.

### **Ocena skutków koncentracji.**

Przepis art. 17 ustawy antymonopolowej stanowi, iż Prezes Urzędu wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której nie powstanie lub nie umocni się pozycja dominująca na rynku i wskutek czego konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona.



Analiza skutków niniejszej koncentracji nie wykazała zagrożeń dla krajowego rynku produktów wapienniczych, płynących z przejęcia przez ZPW „Trzuskawica” S.A. kontroli nad spółką „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. Organ antymonopolowy uznając za zasadne wyrażenie zgody na dokonanie przedmiotowej koncentracji, wziął pod uwagę w szczególności następujące przesłanki:

**a/** Brak jest rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym lub konglomeratowym;

**b/** Przedmiotowa koncentracja ma charakter horyzontalny, co prowadzi do sumowania udziałów rynkowych jej bezpośrednich uczestników, w wyniku czego wzmocnią oni swoją pozycję rynkową w czterech rynkach produktowych, w tym w dwóch (rynku wapna palonego mielonego i rynku wapna hydratyzowanego) osiągną udziały wynoszące odpowiednio: 41% i 44%. Podkreślić jednak należy, iż domniemanie ustawowe łączy przekroczenie 40% udziału w rynku z pozycją dominującą przedsiębiorcy, jeżeli jednocześnie jest to pozycja, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym, przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów (*art. 4 pkt 9 ustawy antymonopolowej*).

Analiza struktury krajowego rynku wyrobów wapienniczych wykazała, że niekwestionowanym liderem na tym rynku jest Grupa Lhoist, posiadająca udziały przekraczające 40% w trzech rynkach produktowych: rynku wapna palonego w bryłach, rynku wapna palonego mielonego i rynku wapna hydratyzowanego. Po dokonaniu zamierzonej koncentracji, struktura rynku wapienniczego we wspólnych dla uczestników koncentracji segmentach produktowych - uwzględniająca dotychczasowe udziały w rynku - będzie przedstawiać się następująco:

	Grupa Lhoist	ZPW Trzuskawica*	inni
Wapno palone w bryłach	64%	28%	8%
Wapno palone mielone	56%	41%	3%
Wapno hydratyzowane	46%	44%	10%
Wapno nawozowe	28%	37%	35%

\* przy uwzględnieniu udziałów Lafarge Wapno

Z powyższych danych wynika, że Grupa Lhoist, jest podmiotem, którego siła rynkowa będzie stanowić skuteczną przeciwwagę dla pozycji, którą uzyska ZPW „Trzuskawica” S.A. po koncentracji z „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. Planowana koncentracja przyczyni się

niewątpliwie do wyrównania sił rynkowych obu konkurentów, co może oznaczać korzystny dla odbiorców rozwój konkurencji na rynku wyrobów wapienniczych, nie zaś skuteczne ograniczanie tej konkurencji.

**c/** Pomimo tego, że oficjalnie rejestrowany import produktów wapienniczych jest niewielki, w ocenie organu antymonopolowego nie można pominąć wpływu, jaki na rynek wyrobów wapienniczych ma nie rejestrowany import z za wschodniej granicy taniego wapna palonego, przede wszystkim wykorzystywanego przez użytkowników indywidualnych do prac budowlanych oraz przez „producentów satelickich” jako surowiec do wytwarzania wapna hydratyzowanego. To źródło zaopatrzenia stanowi swoistą konkurencję dla towarów oferowanych przez strony niniejszej koncentracji.

Organ antymonopolowy uwzględnił ponadto, wpływ na rynek wapna hydratyzowanego jego importowanych substytutów w postaci plastyfikatorów. Są to związki chemiczne, wykorzystywane w budownictwie, które eliminują z zapraw murarskich wapno hydratyzowane, co znacznie zmniejsza koszty transportu i magazynowania (średnia ważona wydajność plastyfikatorów wynosi 14,5 kg na tonę wapna hydratyzowanego, co oznacza, że w zamian za transport i magazynowanie 10 ton wapna, wystarczy kupić 145 kg plastyfikatora). Z rachunku ekonomicznego wynika więc, że plastyfikatory mają większą użyteczność, z coraz większą skutecznością wypierają więc z rynku wapno hydratyzowane.

Uwzględniając zatem konkurencyjny import wapna palonego oraz „efekt wypierania” z rynku wapna hydratyzowanego, można z dużym stopniem prawdopodobieństwa przypuszczać, że rzeczywiste udziały uczestników koncentracji w rynku wapna palonego (mielonego) i w rynku wapna hydratyzowanego będą znacznie mniejsze niż przewidywane.

**d/** Jak wynika ze zgromadzonych informacji, wejście na rynek nowych podmiotów wiąże się z następującymi barierami:

- finansowe, rzędu 62 mln zł (przy założeniu budowy zakładu o wydajności odpowiadającej ZPW Trzuskawica),
- administracyjne – operaty zgodności z ochroną środowiska, uzyskanie statutu zakładu górniczego, pozwolenie MSWiA (dotyczy tylko inwestorów zagranicznych).

Bariera są większe, w przypadku przedsięwzięcia zakładającego również wydobycie kruszywa (uzyskanie koncesji górniczej, zakup terenu – około 60 mln. zł), ale nie mają one ograniczeń „naturalnych”, gdyż polskie złoża wapienne wykorzystywane są jedynie w 5%. Podkreślenia wymaga, iż działalność na tym rynku można prowadzić

z powodzeniem, nie mając bezpośredniego dostępu do złóż, o czym najlepiej świadczy przykład Lafarge Wapno.

Wskazane bariery nie stanowią w ocenie organu antymonopolowego realnych przeszkód do wejścia na rynek nowych podmiotów.

Obecnie istniejąca na rynku sytuacja nie zachęca jednak do rozpoczęcia działalności na tym rynku. Wpływ na to ma w szczególności:

- znaczne niewykorzystanie mocy produkcyjnych działających już rynku podmiotów (30-40%),
  - napływ plastifikatorów, wypierających z rynku wapno hydratyzowane,
- co przekłada się na niską opłacalność przedsięwzięcia.

Mając na względzie powyższe, organ antymonopolowy stwierdził, że sam fakt dokonania się planowanej koncentracji nie niesie za sobą zagrożeń w postaci działań hamujących potencjalne inwestycje, gdyż przesłanki tych inwestycji nie są uzależnione od czynników, na które wpływ mieliby uczestnicy koncentracji (np. ograniczanie dostępu do surowca, czy dostępu do sieci dystrybucyjnej). Tym samym, jakkolwiek powstanie nowych podmiotów na tym rynku - w obecnej sytuacji - wydaje się być mało prawdopodobne, to sama koncentracja nie będzie miała wpływu na ten fakt.

**e/** Wzmocnienie pozycji rynkowej ZPW „Trzuskawica” S.A w wyniku planowanej koncentracji, nie powinno zdaniem organu antymonopolowego, wywrzeć negatywnego wpływu na dotychczasowe warunki transakcyjne jej kontrahentów. Zdecydowana większość dotychczasowych kontrahentów ZPW „Trzuskawica” S.A i spółki „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. to:

- niezależne firmy dystrybucyjne, z reguły działające na terenie całego kraju,
- duże zakłady przemysłowe.

Odbiorcy ci, z racji zakupywanego wolumenu, dysponują określoną siłą przetargową. Nabywają oni produkty wapiennicze na podstawie wynegocjonowanych kontraktów i umów. Siła przetargowa dużych odbiorców hurtowych, którzy sprzedają głównie wyroby wapiennicze stosowane w budownictwie, wzrosła szczególnie w ostatnich latach, co ma bezpośredni związek z załamaniem polskiego rynku budowlano-montażowego. Znaczenie strategiczne dużych odbiorców przemysłowych, a także odbiorców hurtowych, pozwala na stwierdzenie, że siła „rynku nabywcy” co najmniej równoważy siłę „rynku producenta”.

Oceniając natomiast skutki koncentracji dla odbiorców z rynków lokalnych, organ antymonopolowy stwierdził, iż bez przeszkód mogą oni dokonywać zakupów poza właściwymi dla siebie rynkami lokalnymi. Pomimo, iż najlepszy dostęp do produktu jest w południowej Polsce - gdzie zlokalizowanych jest większość złóż i zakładów

produkcyjnych - to sprzedaż wapna odbywa się z równym powodzeniem na terenach Polski północnej. Rozbudowane sieci dystrybucyjne, wykorzystujące efekt skali, są w stanie w sposób opłacalny zorganizować sprzedaż również w rejonach położonych w dalszej odległości od zakładów produkcyjnych.

Jako zabezpieczenie interesów kontrahentów organ antymonopolowy uznał również fakt niepełnego wykorzystania mocy produkcyjnych w sektorze wapienniczym. Sytuacja taka powoduje, iż odpowiedzią producentów na ewentualny wzrost popytu na wyroby wapiennicze, nie będzie wzrost cen tych wyrobów, ale zwiększenie wykorzystania mocy produkcyjnych (efekt skali produkcji). Jest to tym bardziej uzasadnione, że koszty stałe stanowią 40% - 50% kosztów produkcji wyrobów wapienniczych.

**f/** Organ antymonopolowy dokonał również analizy skutków przedmiotowej koncentracji z punktu widzenia doktryny z dziedziny prawa konkurencji, według której do analizy otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorcy niezbędne jest rozróżnienie między sektorem i rynkiem. Analiza sektora odnosi się do podaży produktu, natomiast analiza rynku odnosi się do popytowej części systemu ekonomicznego. Koncentracja sektora nie musi oznaczać koncentracji rynku właściwego pod względem produktowym i geograficznym. Zależy to od ilości dystrybutorów działających na rynku właściwym i sposobu ich powiązania z producentami działającymi w sektorze obsługującym dany rynek właściwy. Koncentracji sektora będzie towarzyszyła koncentracja rynku, jeżeli producent dominujący w sektorze będzie miał silnie rozwiniętą i zamkniętą dla innych producentów sieć dystrybucyjną. Koncentracja sektora nie będzie miała natomiast wpływu na konkurencję na rynku, na którym działa wielu niezależnych dystrybutorów lub konkurencyjne sieci dystrybucyjne. W takiej sytuacji koncentracja nie powoduje wzmocnienia siły rynkowej producenta, ponieważ odbiorcy końcowi otrzymują ofertę pochodzącą od różnych dystrybutorów. Taka sytuacja ma właśnie miejsce w przedmiotowej koncentracji, której podmioty nie mają własnych sieci dystrybucyjnych i sprzedają swoje produkty m.in. za pośrednictwem konkurujących ze sobą sieci dystrybucyjnych, oferujących towary pochodzące od różnych producentów, w tym także z importu;

Reasumując, należy stwierdzić, iż planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 17 ustawy antymonopolowej. W jej wyniku dojdzie co prawda do istotnego zwiększenia udziałów ZPW „Trzuskawica” S.A i „Lafarge Wapno” Sp. z o.o. w rynku wapna palonego mielonego i wapna hydratyzowanego, jednak przeprowadzone postępowanie wykazało, iż nie będzie się to przekładać na zwiększenie siły rynkowej

uczestników koncentracji. Wskutek planowanej koncentracji nie dojdzie zatem ani do uzyskania pozycji dominującej, rozumianej jako możliwość prowadzenia działalności niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów, ani do istotnego ograniczenia konkurencji.

Wobec powyższego orzeczono jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy antymonopolowej w związku z art. 479<sup>28</sup> k.p.c. – od niniejszej decyzji stronie przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie dwóch tygodni od dnia jej doręczenia.

*Z upoważnienia  
Prezesa Urzędu Ochrony  
Konkurencji i Konsumentów*

Zastępca Dyrektora  
Departamentu Przemysłu i Infrastruktury  
Jolanta Steppa

**Otrzymują:**

*Pełnomocnicy ZPW „Truskawica” S.A.*

Pani Anna Fornalczyk  
„COMPER”  
Competition Development Center  
ul. Żurawia 7/9  
91-455 Łódź

Pani Małgorzata Sz waj  
“Wardyński, Wierciński, Szczepiński  
i Wspólnicy” s.j.  
Al. Ujazdowskie 12  
00-478 Warszawa