



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DDI-1-411/55/951/03/GG

Warszawa, 2004-02-25

D E C Y Z J A Nr DOK - 8/2004

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. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek LNM Holdings N.V. z siedzibą w Curaçao (Antyle Holenderskie), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wyraża zgodę na dokonanie koncentracji**, polegającej na przejściu przez ww. przedsiębiorcę kontroli nad Polskimi Hutom Stali S.A. z siedzibą w Katowicach.

UZASADNIENIE

W dniu 4 listopada 2003 r. do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynęło zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejściu przez LNM Holdings N.V. z siedzibą w Curaçao (Antyle Holenderskie), zwaną dalej LNM Holdings, kontroli nad spółką Polskie Huty Stali S.A. z siedzibą w Katowicach, zwaną dalej PHS SA, poprzez nabycie kontrolnego pakietu akcji tej spółki.

W związku z tym, iż:

- spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia koncentracji, bowiem łączny obrót ww. przedsiębiorców 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. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.), zwanej dalej również ustawą antymonopolową,
- przejście 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 egzonerycyjnych, wymienionych w art. 13 ustawy, powodująca odstąpienie od obowiązku zgłoszenia koncentracji,

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej również organem antymonopolowym, wszczął postępowanie w niniejszej sprawie, o czym powiadomił stronę pismem z dnia 15 listopada 2003 r.

W związku z tym, iż zamiar dokonania przedmiotowej koncentracji został wyrażony w Umowie Sprzedaży Akcji z dnia 27 października 2003 r., natomiast zgłoszenia zamiaru koncentracji zostało wystosowane do UOKiK w dniu 3 listopada 2003 r., należy uznać, że 7-dniowy termin na zgłoszenie zamiaru koncentracji - o którym mowa w art. 94 ust. 4 ustawy antymonopolowej – został zachowany.

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje.

Przyczyny i opis transakcji.

Zgłoszona koncentracja polega na przejęciu przez LNM Holdings bezpośredniej kontroli nad PHS S.A. Zgodnie z umową z dnia 27 października 2003 r., zawartą pomiędzy LNM Holdings i Skarbem Państwa, LNM Holdings nabędzie bezpośrednio około (*tajemnica przedsiębiorstwa*) akcji PHS S.A. Skarb Państwa zachowa (*tajemnica przedsiębiorstwa*) pakiet akcji PHS S.A., jakkolwiek LNM Holdings będzie posiadał opcję nabycia tego pakietu w (*tajemnica przedsiębiorstwa*). Z kolei Skarb Państwa będzie mógł sprzedać swój pakiet akcji w każdym czasie do (*tajemnica przedsiębiorstwa*). Ponadto, Skarb Państwa pozostanie właścicielem (*tajemnica przedsiębiorstwa*) pakietu akcji PHS S.A., które będą zarezerwowane do nabycia przez pracowników PHS S.A., zgodnie z ustawą z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji.

Przedmiotowa koncentracja jest (*tajemnica przedsiębiorstwa*)

Uczestnicy koncentracji.

LNM Holdings – aktywny uczestnik koncentracji – jest spółką holdingową należącą do Grupy LNM. Przedmiotem działalności LNM Holdings jest działalność inwestycyjna i finansowa oraz działalność w zakresie obrotu nieruchomościami.

Grupa LNM prowadzi w skali światowej działalność w zakresie produkcji półwyrobów i wyrobów hutniczych. Grupa posiada zakłady produkcyjne zlokalizowane w 12 krajach świata – na terenie Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej, Ameryki

Północnej, Afryki oraz Azji. Jakkolwiek Grupa koncentruje się w swojej działalności na produkcji wyrobów hutniczych, wydobywa również węgiel i rudę żelaza oraz wytwarza energię elektryczną. W 2002 r. Grupa LNM sprzedawała swoje wyroby w ponad 80 krajach świata, przy czym największymi rynkami zbytu były USA i Kanada.

Grupa LNM jest kontrolowana przez rodzinę Mittal (Lakshmi Niwas Mittal i Usha Mittal), za pośrednictwem spółki Richmond Int. Holdings Ltd. z siedzibą na Wyspach Dziewiczych.

Na terenie Polski Grupa LNM, poza sprzedażą wyrobów hutniczych, nie prowadzi żadnej innej działalności gospodarczej. Grupa posiada co prawda w Polsce od 2003 r. spółkę zależną „LNM Polska” Sp. z o.o., ale podmiot ten nie prowadzi działalności gospodarczej, jest tzw. „spółką uśpioną”.

Wyroby hutnicze wytwarzane przez Grupę LNM sprzedawane są w Polsce bezpośrednio do odbiorców – Grupa nie posiada własnej sieci dystrybucyjnej, ani biur handlowych. W 2002 r. Grupa LNM sprzedawała w Polsce szereg asortymentów wyrobów hutniczych, które – wraz z ich udziałami w rynku krajowym – przedstawiono poniżej:

(tajemnica przedsiębiorstwa).

PHS S.A. – pasywny uczestnik koncentracji – to spółka utworzona w czerwcu 2002 r., w formie holdingu, w skład którego weszły cztery spółki hutnicze, będące własnością Skarbu Państwa (Huta Katowice S.A., Huta im. T. Sendzimira S.A., Huta Florian S.A. oraz Huta Cedler S.A.). Obecnie ww. huty prowadzą działalność jako Oddziały PHS S.A.

Holding PHS S.A. utworzono na podstawie ustawy z dnia 24 sierpnia 2001 r. o restrukturyzacji hutnictwa żelaza i stali (Dz. U. Nr 111, poz. 1196), w ramach działań mających na celu koordynację procesu restrukturyzacji polskiego hutnictwa. Powyższa koncentracja, na mocy ww. ustawy, została wyłączona spod kontroli organu antymonopolowego.

Huty zgrupowane w PHS S.A. wytwarzają łącznie około ***(tajemnica przedsiębiorstwa)*** produkowanych w Polsce wyrobów hutniczych. I tak:

Oddział Huta Katowice jest głównym dostawcą półwyrobów dla hut krajowych oraz ich eksporterem. Jest również znaczącym krajowym producentem kształtowników oraz największym w kraju producentem szyn i grodziec.

Oddział Huta im. T. Sendzimira jest wiodącym krajowym producentem blach walcowanych na zimno i na gorąco, blach powlekanych metalicznie, a także

producentem rur ze szwem.

Oddział Huta Cedler jest znaczącym krajowym producentem walcówki. Ponadto produkuje także taśmy walcowane na zimno i druty.

Oddział Huta Florian jest producentem taśm zimnowalcowanych, blach powlekanych metalicznie i lakierowanych oraz kształtowników giętych na zimno.

Główne asortymenty wyrobów produkowanych przez PHS S.A. w 2002 r. oraz ich udziały w rynku krajowym przedstawiały się następująco:

(tajemnica przedsiębiorstwa)

W zakresie produkcji i sprzedaży półwyrobów hutniczych, PHS S.A. nie ma konkurentów wśród krajowych producentów. Dotyczy to także wyrobów płaskich powlekanych lakierowanych oraz grodzic, w zakresie których PHS S.A. jest jedynym producentem w Polsce. Natomiast w zakresie produkcji i sprzedaży pozostałych wyrobów hutniczych, tj. wyrobów płaskich, wyrobów długich, rur ze szwem, drutów oraz mat budowlanych, konkurentami PHS S.A. są huty krajowe, a także zakłady przetwórcze.

I tak: ***(tajemnica przedsiębiorstwa)***

Ponadto, należy również wskazać, iż z powodu znacznego importu wyrobów hutniczych, konkurentami dla PHS S.A. są również zagraniczni producenci tych wyrobów. W Polsce sprzedają swoje wyroby przede wszystkim firmy niemieckie (*Thyssen-Krupp Stahl A.G.*, *Salzgitter*) oraz czeskie (*Ispat Nova Hut*, *Zelezarny Vesely a.s.*), a także producenci z Finlandii, Włoch, Słowacji i Rosji.

W 2002 r. udział importu w krajowym zużyciu trzech głównych grup wyrobów hutniczych wynosił:

- wyroby płaskie – ok. 44%,
 - w tym powlekane lakierowane – ok. 74%,
- wyroby długie – ok. 26%,
- rury (ze szwem i bez szwu) – ok. 79%.

Na szczególne podkreślenie zasługuje również fakt, iż istotnym kierunkiem sprzedaży PHS S.A. jest eksport. W 2002 r. wartość eksportu stanowiła około ***(tajemnica przedsiębiorstwa)*** całkowitej wartości sprzedaży PHS S.A., z czego blisko połowa przypadała na rynki krajów europejskich. Największymi zagranicznymi rynkami zbytu dla PHS S.A. – pod względem zrealizowanej wartości sprzedaży eksportowej – były w 2002 r. ***(tajemnica przedsiębiorstwa)***.

Organ antymonopolowy zważył, co następuje.

Rynki, na które koncentracja wywiera wpływ.

W myśl art. 4 pkt 8 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, 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 właściwy 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 stwierdził, co następuje:

a) W przedmiotowej sprawie nie ma rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym. Co prawda półwyroby i gotowe wyroby hutnicze stanowią rynki produktowe, na których zaangażowana jest zarówno Grupa LNM jak i PHS S.A., lecz ich łączny udział – w rynku geograficznym właściwym dla wskazanych rynków produktowych – nie przekracza 20%.

Organ antymonopolowy uznał, iż rynkiem właściwym geograficznie dla półwyrobów i wyrobów hutniczych jest rynek europejski. Za takim określeniem rynku przemawiają następujące okoliczności:

- obrót półwyrobami i wyrobami hutniczymi nie jest ograniczony żadnymi barierami administracyjnymi w postaci ceł, kontyngentów, czy taryf zakupowych i z tego m.in. względu rośnie systematycznie import tych wyrobów na rynek polski, w szczególności import gotowych wyrobów hutniczych. W 1998 r. import ten stanowił około 30% całkowitego krajowego zużycia wyrobów hutniczych, a w 2002 r. wielkość ta wzrosła do 40,5% i przewiduje się, iż ten poziom importu pozostanie niezmienny w najbliższych latach. Import do Polski wyrobów hutniczych ma miejsce przede wszystkim z krajów europejskich;
- rośnie znacząco import wyrobów o wysokich parametrach jakościowych, jak np. rur (ze szwem i bez szwu), czy też wyrobów płaskich powlekanych

lakierowanych, w zakresie których w 2002 r. import pokrywał odpowiednio ok. 79% i ok. 74% ogólnego krajowego zużycia tych asortymentów;

- obrót wyrobami hutniczymi ma miejsce w dwóch kierunkach, tj. zarówno w postaci importu tych wyrobów do Polski, jak i ich eksportu z Polski, głównie do krajów Europy Zachodniej. W skali całego kraju, wielkość eksportu (w ujęciu ilościowym) w latach 1998 – 2001 utrzymywała się na poziomie porównywalnym z wielkością importu, co ilustrują poniższe dane:

Rok	1998	1999	2000	2001
Eksport (w tys. ton)	2.321,8	2.166,9	2.406,1	2.500,0
Import (w tys. ton)	1.750,6	2.047,7	2.225,0	2.800,0

Sprzedaż eksportowa ma także istotne znaczenie w obrotach handlowych PHS S.A. – kształtowała się na poziomie ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa)** całkowitej wartości sprzedaży PHS S.A. w 2002 r., z czego blisko płowa kierowana była na rynki krajów Unii Europejskiej;

- również dotychczasowe orzecznictwo Sądu Antymonopolowego (obecnie Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów) potwierdza, iż w przypadku rynku produktowego otwartego na import, nie można ograniczać oceny wpływu koncentracji tylko do rynku krajowego. Wskazuje na to stanowisko Sądu Antymonopolowego wyrażone np. w wyroku z dnia 25 czerwca 1997 r. (sygn. akt XVII Ama 19/97, Wokanda 1998/7/47), w którym stwierdzono m.in.: *„...przechodząc do terytorialnego elementu rynku relewantnego, budzi zastrzeżenia sądu ograniczenie (...) tego aspektu wyłącznie do relacji konkurencji na rynku krajowym. Co prawda ustawa w zakresie granic geograficznych rynku danego produktu rozróżnia rynek krajowy lub lokalny, jednakże takie rozróżnienie nie powinno być przeszkodą dla analizowania konkurencji zachodzącej na polskim rynku w kontekście rynku europejskiego, którego rynek polski jest częścią. Dotyczy to w szczególności tych sytuacji, gdy na krajowym rynku danego produktu popyt jest w znacznej części zaspokajany importem. Niedostrzeżenie lub niedocenianie rzeczywistego wpływu międzynarodowej konkurencji na rynek krajowy, (...) może w ostatecznym rachunku prowadzić do niekorzystnego i zarazem nieuzasadnionego z punktu widzenia globalnej konkurencji eliminowania z krajowego rynku krajowych przedsiębiorstw”*;
- na europejski wymiar rynku wyrobów hutniczych wskazuje również orzecznictwo

Komisji Europejskiej, która zarówno w swoich wcześniejszych decyzjach (np. *Riva Acciaio/SAM* COMP/ECSC.1340; *BritishSteel/Hoogovens IV/ECSC.1310*; *Usinor/Arbed/Aceralia* COMP/ECSC.1351; *Wirtschaftsvereinigung Stahl* Case IV/36.069), jak i w ostatnio wydanej, w której została wyrażona zgoda na omawianą koncentrację (z dnia 23 grudnia 2003 r. *LNM/PHS* COMP/M.3326), potwierdza, iż rynek wyrobów hutniczych ma wymiar europejski.

Z uwagi na powyższe, należy przyjąć, że na rynku europejskim występują zbliżone warunki konkurencji w zakresie produkcji i sprzedaży półwyrobów i gotowych wyrobów hutniczych.

Na tak określonym rynku geograficznym uczestnicy koncentracji szacują swoje udziały rynkowe w 2002 r. w sposób następujący:

(tajemnica przedsiębiorstwa)

Z powyższych danych wynika, iż w przedmiotowej koncentracji występują rynki wspólne. Z uwagi jednak na nieprzekraczanie przez podmioty biorące udział w niniejszej koncentracji, 20% udziału w tych rynkach, należało uznać, iż brak jest rynków na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym.

b) Organ antymonopolowy uznał, iż w przedmiotowej sprawie brak jest rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ *w układzie wertykalnym*, bowiem przedsiębiorcy uczestniczący w transakcji, nie prowadzą działalności na rynkach będących rynkami poprzedniego, bądź następnego szczebla obrotu.

c) Organ antymonopolowy uznał również, iż brak jest rynków, na które koncentracja wywiera wpływ *w układzie konglomeratowym*.

Jak wskazano na str. 5 niniejszej decyzji, PHS S.A. posiada w rynku krajowym udziały przekraczające 40% w niektórych asortymentach wyrobów z zakresu swojej produkcji, tj. w zakresie ***(tajemnica przedsiębiorstwa)***. Wskazane udziały rynkowe odnoszą się jednak wyłącznie do sprzedaży na terytorium Polski, który to obszar nie jest właściwy geograficznie dla półwyrobów i wyrobów hutniczych. Jak wykazano powyżej, rynkiem właściwym dla ww. produktów jest rynek europejski. Wymiar europejski ma także rynek koksu, o czym świadczy m.in. wysoki eksport tego produktu z Polski na rynek europejski (40% sprzedawanego w Europie koksu pochodzi z Polski).

Na tak określonym rynku geograficznym, udziały uczestników koncentracji są

natomiast znacznie niższe niż 40%, w każdej grupie asortymentowej sprzedawanej przez nich na tym rynku.

Ocena skutków koncentracji.

Jak wskazano powyżej, w przedmiotowej koncentracji nie ma rynków, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie horyzontalnym, wertykalnym lub konglomeratowym.

Mając jednakże na uwadze, iż w wyniku koncentracji Grupa LNM przejmie kontrolę nad wiodącym krajowym producentem półwyrobów i gotowych wyrobów hutniczych, organ antymonopolowy uznał za zasadne przeprowadzenie dodatkowej analizy skutków przedmiotowej koncentracji na rynku polskim, zgodnie z „zasadą skutku” wyrażoną w art. 1 ust. 2 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów*.

Rząd Polski tworząc holding PHS S.A., wniósł do niego cztery spółki hutnicze zaliczane do wiodących producentów krajowych, a zatem można stwierdzić, że PHS S.A. osiągnęły swoją dominującą pozycję na polskim rynku półwyrobów i wyrobów hutniczych z mocy ustawy o *restrukturyzacji hutnictwa żelaza i stali*. Dokonanie powyższej konsolidacji w polskiej branży hutniczej jest zgodne z procesem globalizacji światowej produkcji stali, a także z podobnymi procesami na rynku europejskim. Tylko na przestrzeni kilku ostatnich lat w Europie doszło do przeprowadzenia dwóch dużych fuzji, w wyniku których powstał jeden z największych na świecie koncernów stalowych, tj. Corus (z połączenia British Steel i holenderskiej grupy Hoogovens), a pod koniec 2001 r. Komisja Europejska wyraziła zgodę na połączenie spółek Usinor (Francja), Aceralia (Hiszpania) i Arbed (Luksemburg). Dzięki tej koncentracji powstała firma produkująca jedną czwartą wytwarzanej w Europie stali. Utworzenie holdingu PHS S.A. miało zatem na celu nie tylko dokonanie restrukturyzacji polskiego hutnictwa żelaza i stali, ale również stworzenie polskiemu hutnictwu warunków do nawiązania skutecznej konkurencji z producentami europejskimi.

Grupa LNM, zamierzająca przejąć kontrolę nad PHS S.A., zaliczana jest do światowych liderów branży hutniczej, jednak jej dotychczasowa działalność na rynku polskim nie należy do szczególnie znaczących, o czym świadczy chociażby brak własnych spółek zależnych, czy biur handlowych, które prowadziłyby aktywną działalność na tym rynku. O małej skali działalności Grupy LNM w Polsce świadczą również jej niewielkie udziały w krajowym rynku wyrobów hutniczych (półwyrobów Grupa w Polsce nie sprzedaje). Grupa LNM posiada największe udziały w krajowym rynku (*tajemnica przedsiębiorstwa*). W zakresie pozostałych asortymentów wyrobów

hutniczych sprzedawanych przez Grupę LNM na rynku polskim, jej udziały nie przekraczają poziomu (*tajemnica przedsiębiorstwa*).

Przejmując kontrolę nad PHS S.A., Grupa LNM przejmie również dotychczasową pozycję rynkową tej spółki, co jednak – w ocenie organu antymonopolowego – nie przełoży się na wzrost siły rynkowej połączonych przedsiębiorców, w stopniu który mógłby zagrozić konkurencji na krajowym rynku wyrobów hutniczych. Niewielka bowiem skala działalności Grupy LNM na tym rynku, nie będzie miała większego wpływu na już posiadaną przez PHS S.A. rzeczywistą siłę rynkową i pozycję na polskim rynku wyrobów hutniczych.

Zdaniem organu antymonopolowego, istotnym czynnikiem ograniczającym siłę rynkową PHS S.A. jest konkurencyjny import, który na przestrzeni 5 lat wzrósł o przeszło 10 punktów procentowych, osiągając w 2002 r. poziom 40,5% udziału w krajowym zużyciu wyrobów hutniczych. Szczególnie wysoki import występuje w zakresie wyrobów płaskich powlekanych lakierowanych (ok. 74%), wyrobów płaskich gorącowalcowanych (ok. 51%), rur ze szwem (ok. 49%), wyrobów płaskich zimnowalcowanych (ok. 37%), drutów (ok. 33%). Ekspansja producentów zagranicznych na rynek polski wynika m.in. z wspomnianego powyżej procesu globalizacji i koncentracji w branży hutniczej. Na rynku polskim są już obecne duże europejskie koncerny hutnicze, takie jak: Arcelor, ThyssenKrupp Stahl, Rautarruki OY, Salzgitter, należy także przypuszczać, że po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, aktywność producentów zachodnich na terenie naszego kraju wzrośnie.

Nie bez znaczenia przy ocenie skutków niniejszej koncentracji na rynek polski jest uwzględnienie istniejącego w kraju systemu dystrybucji wyrobów hutniczych. PHS S.A., a także inne huty w Polsce, sprzedają większość swoich wyrobów za pośrednictwem niezależnych firm dystrybucyjnych, na podstawie rocznych umów handlowych (z możliwością przedłużania na dalsze okresy). Krajowy rynek dystrybucji wyrobów hutniczych jest rynkiem wysoce konkurencyjnym – działa na nim kilkanaście firm o zasięgu ogólnokrajowym (największe z nich to: Stalexport S.A., Grupa Polska Stal Sp. z o.o., Agencja Handlowa Centrostal S.A., Howell S.A.) oraz bardzo duża ilość firm o zasięgu lokalnym (np. tylko w województwie śląskim jest blisko 100 takich firm).

Uwzględniając zatem istniejący w Polsce system dystrybucji wyrobów hutniczych, 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 pod względem produktowym i geograficznym. Zależy to od ilości dystrybutorów działających na rynku i sposobu ich powiązania z producentami działającymi w sektorze obsługującym dany rynek. 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. Możliwość ta w naturalny sposób przeciwdziała eksploatacyjnym zachowaniom ze strony przedsiębiorców, takim jak nieuzasadnione podwyżki cen, ograniczenie zbytu, czy uciążliwe warunki umów.

* * *

Artykuł 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 rynku polskiego płynących z przejścia przez Grupę LNM kontroli nad PHS S.A. Organ antymonopolowy uznając za zasadne wyrażenie zgody na dokonanie przedmiotowej koncentracji, wziął pod uwagę w szczególności następujące przesłanki:

- brak jest rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie horyzontalnym, wertykalnym lub konglomeratowym;
- na rynku europejskim – rynku właściwym pod względem geograficznym dla niniejszej koncentracji – udziały uczestników transakcji kształtują się na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa*). Udziały te są zatem dalekie od tych, z którymi ustawa o *ochronie konkurencji i konsumentów* wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej;
- osiągnięcie przez Grupę LNM silnej pozycji w krajowej sprzedaży wyrobów hutniczych, nie przełoży się na wzrost jej siły rynkowej, pozwalającej na działania

noszące znamiona ograniczania konkurencji. Grupa będzie bowiem działać pod presją konkurencyjną dużych, europejskich koncernów, obecnych na rynku polskim (*Arcelor, ThyssenKrupp Stahl, Rautarruki OY, Salzgitter*). Zapewnia to odbiorcom wyrobów hutniczych wolny wybór dostawcy, co skutecznie powinno przeciwdziałać ewentualnym próbom wykorzystania siły rynkowej przez uczestników koncentracji. Należy przypuszczać, iż aktywność producentów z krajów europejskich na terytorium Polski, po wstąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej, może jedynie wzrosnąć;

- planowana koncentracja mająca charakter koncentracji sektorowej, nie powoduje – ze względu na istnienie niezależnych sieci dystrybucyjnych – koncentracji rynku, a zatem nie przyczyni się do wzmocnienia siły rynkowej połączonych producentów, ani też nie spowoduje „zamknięcia” rynku dla innych jego uczestników;
- planowane przez Grupę LNM zwiększenie ekspansji PHS S.A. celem umocnienia pozycji spółki na rynkach krajów europejskich, jest niezbędne wobec postępujących procesów koncentracyjnych w europejskiej branży hutniczej. Przedmiotowa koncentracja umożliwi PHS S.A. dalsze funkcjonowanie na otwartym rynku europejskim, co wiąże się bezpośrednio m.in. z ochroną miejsc pracy w polskiej branży hutniczej;
- przedmiotowa koncentracja została już pozytywnie zaopiniowana przez Komisję Europejską, która w dniu 23 grudnia 2003 r. udzieliła zgody na zamierzoną transakcję, stwierdzając w komunikacie wydanym w związku z ogłoszeniem tej decyzji, iż „*transakcja nie tworzy żadnych zagrożeń dla wolnej konkurencji*”.

Reasumując, należy stwierdzić, iż planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 17 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Postępowanie w sprawie wykazało, że przejęcie przez Grupę LNM kontroli nad PHS S.A. nie przyczyni się do powstania pozycji dominującej na rynku właściwym, a także nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na tym rynku.

Wobec powyższego orzeczono jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów*, w związku z art. 479²⁸ 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*

p.o. Zastępcy Dyrektora
Departamentu Ochrony Konkurencji
Marcin Kolasiński