



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DOK-1-421/37/05/MB

Warszawa, dn. 8 sierpnia 2005 r.

DECYZJA Nr DOK- 83/2005

Na podstawie art. 17 w zw. 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 Logstor Ror Holding A/S z siedzibą w Danii, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wydaje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Logstor Ror Holding A/S z siedzibą w Danii kontroli nad:

- Alstom Power Flowsystems A/S z siedzibą w Danii,
- Alstom Power Flowsystems Sp. z o.o. z siedzibą w Polsce,
- Alstom Power Flowsystems OY z siedzibą w Finlandii,
- Alstom Power Flowsystems AB z siedzibą w Szwecji,
- Alstom Power Flowsystems GmbH z siedzibą w Niemczech,
- Alstom Power Flowsystems GmbH z siedzibą w Austrii,
- Alstom Power Flowsystems B.V. z siedzibą w Holandii,
- Alstom Power Flowsystems s.r.l. z siedzibą we Włoszech,
- Alstom Power Flowsystems SA z siedzibą we Francji,
- Alstom Lietuva Ltd. z siedzibą na Litwie.

UZASADNIENIE

W dniu 11 lipca 2005 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Logstor Ror Holding A/S z siedzibą w Danii (zwanej dalej: Logstor) kontroli nad:

- Alstom Power Flowsystems A/S z siedzibą w Danii,
- Alstom Power Flowsystems Sp. z o.o. z siedzibą w Polsce,
- Alstom Power Flowsystems OY z siedzibą w Finlandii,
- Alstom Power Flowsystems AB z siedzibą w Szwecji,
- Alstom Power Flowsystems GmbH z siedzibą w Niemczech,
- Alstom Power Flowsystems GmbH z siedzibą w Austrii,

- Alstom Power Flowsystems B.V. z siedzibą w Holandii,
 - Alstom Power Flowsystems s.r.l. z siedzibą we Włoszech,
 - Alstom Power Flowsystems SA z siedzibą we Francji,
 - Alstom Lietuva Ltd. z siedzibą na Litwie.
- (zwanymi dalej spółkami Alstom)

W związku z tym, iż spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem:

- łączny obrót ww. przedsiębiorców w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył równowartość 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”,
- przejęcie kontroli nad innymi przedsiębiorcami jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 12 ust. 2 pkt 2 ww. ustawy antymonopolowej,
- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzoneracyjnych, wymienionych w art. 13 ustawy antymonopolowej, powodująca odstępianie od obowiązku zgłoszenia koncentracji,

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej także „organem antymonopolowym”, wszczął postępowanie w niniejszej 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 z późn. zm.), powiadomił wnioskodawcę pismem z dnia 19 lipca 2005 r.

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje.

Przyczyny i opis transakcji.

Przedmiotem niniejszej koncentracji jest przejęcie przez Logstor kontroli nad spółkami Alstom. W wyniku transakcji Logstor zamierza nabyć przedsiębiorstwa działające na rynku produkcji i sprzedaży rur stosowanych w ciepłownictwie (rur dużych rozmiarów układanych w ziemi i służących do przesyłu ciepłej wody), wchodzące w skład filii grupy Alstom w Danii, Szwecji, Finlandii, Austrii, Francji, Niemczech, Holandii, Polsce, we Włoszech i na Litwie. Transakcje te będą odbywać się poprzez nabycie aktywów duńskiej spółki Alstom Power Flowsystem A/S i udziałów w pozostałych spółkach grupy Alstom w pozostałych krajach.

Jak wskazał wnioskodawca, głównym celem niniejszej koncentracji jest uzyskanie efektu synergii na wzajemnie uzupełniających się rynkach geograficznych przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji oraz obniżenie kosztów produkcji, poprzez optymalizację produkcji w polskich fabrykach, należących do uczestników niniejszej koncentracji, a także zmniejszenie nadmiernej zdolności produkcyjnej w Skandynawii.

Spółki Alstom i Logstor uzupełniają się pod względem zasięgu geograficznego rynku produkcji i sprzedaży rur stosowanych w ciepłownictwie. Na rynkach, na których jedna grupa spółek posiada silną pozycję, druga posiada zazwyczaj mniejsze udziały. W związku z tym oczekuje się, że skutkiem koncentracji po stronie Logstor będzie możliwość zrealizowania efektu synergii, poprzez utworzenie opłacalnej sieci sprzedaży i dystrybucji. Przejmowane spółki Alstom i Logstor połączą w wyniku przedmiotowej transakcji osiem fabryk, z których pięć znajduje się w trzech krajach skandynawskich a trzy w Polsce (Alstom Power FlowSystems Sp. z o.o. w Elblągu, Alstom Power FlowSystems w Żorach oraz Logstor Ror Polska Sp. z o.o. w Zabrze). Obecna działalność produkcyjna nie pozwala osiągnąć uczestnikom koncentracji efektu skali. Z uwagi na to, na poszczególnych rynkach krajowych koszty produkcji towarów są niewspółmiernie wysokie.

Ponadto, w ostatnich kilku latach regionalna branża grzewcza rozwija się przede wszystkim w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Tendencja ta ma się utrzymać. Konkurencyjne stawki siły roboczej w Polsce – w porównaniu do poziomu stawek w krajach skandynawskich – są dodatkowym czynnikiem wskazującym na to, ażeby utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku konieczne będzie zwiększenie produkcji w Polsce.

Oczekiwanym rezultatem niniejszej koncentracji mają być znaczne oszczędności kosztów produkcji w spółkach przejmowanych, połączone z oszczędnościami kosztów sprzedaży i marketingu. Oczekuje się również, że klienci uzyskają korzyści w postaci niższych cen, będących skutkiem niższych kosztów produkcji.

Uczestnicy koncentracji:

I. Logstor – aktywny uczestnik niniejszej koncentracji - jest duńską spółką, stojącą na czele grupy przedsiębiorców, których głównym przedmiotem działalności jest projektowanie, produkcja i sprzedaż rur preizolowanych, przeznaczonych głównie dla ciepłownictwa.

W skład grupy wchodzi następujące spółki:

- Logstor Ror A/S z siedzibą w Danii;
- Logstor Ror Sverige AB z siedzibą w Szwecji;
- Logstor Ror Deutschland GmbH z siedzibą w Niemczech;
- Logstor Schweiz AG z siedzibą w Szwajcarii;
- Logstor Ror Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Polsce (Zabrze);
- Logstor Italia S.r.l. z siedzibą we Włoszech.

Wszystkie wymienione wyżej spółki prowadzą działalność gospodarczą w zakresie produkcji i sprzedaży rur preizolowanych głównie do instalacji sieci grzewczych i chłodniczych oraz w mniejszym stopniu dla rafinerii gazowych i naftowych, statków i zakładów przemysłowych.

II. Spółki Alstom – pasywni uczestnicy niniejszej koncentracji, wchodzi w skład działu grupy Alstom zajmującego się produkcją rur preizolowanych, przeznaczonych

głównie dla ciepłownictwa. Grupa Alstom jest światowym koncernem specjalizującym się w dziedzinie infrastruktury energetycznej i transportowej. Grupa ta projektuje, wytwarza i dostarcza technologicznie zaawansowane produkty i systemy dla energetyki i transportu.

Prezes UOKiK zważył, co następuje:

Rynki właściwe, 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, 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*).

Stosownie do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 3 kwietnia 2002 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. Nr 37, poz. 334):

- A) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie **horyzontalnym** (poziomym), jest każdy rynek produktowy, na którym zaangażowani są co najmniej dwaj przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji (rynki wspólne) i gdzie koncentracja prowadzi do uzyskania łącznego udziału w rynku geograficznym w wysokości większej niż 20 %,
- B) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie **wertykalnym** (pionowym), jest każdy rynek, jeżeli równocześnie działa na nim co najmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji, jest on równocześnie rynkiem zakupu lub sprzedaży, na którym działa którykolwiek z pozostałych przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji i indywidualny lub łączny udział w rynku przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji na tych rynkach przekracza 30 %, bez względu na to, czy aktualnie istnieje powiązanie typu dostawca-odbiorca między tymi przedsiębiorcami,
- C) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie **konglomeratowym**, jest każdy rynek, na którym pomiędzy uczestnikami koncentracji nie istnieją żadne powiązania (układy) horyzontalne i wertykalne, ale przynajmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji posiada więcej niż 40 % udziału w jakimkolwiek rynku właściwym.

Mając na względzie definicję rynku właściwego oraz ww. kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, organ antymonopolowy uznał, iż:

- A) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywrze wpływ w **układzie horyzontalnym** jest europejski rynek produkcji i sprzedaży rur preizolowanych.

Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż wspólnym przedmiotem działalności obu uczestników koncentracji jest produkcja i sprzedaż rur preizolowanych. Rury preizolowane używane są przede wszystkim w ciepłownictwie. Są to rury dużych rozmiarów, układane w ziemi, służące do przesyłu ciepłej wody. Ponadto rury te mogą być wykorzystywane także w sektorze ropy naftowej i gazu, jednak nie w celu zastosowania ich do przepływu gazu, ponieważ ich właściwości techniczne nie pozwalają na to. Należy jednakże podkreślić, iż sprzedaż rur preizolowanych na zamówienie podmiotów z sektora ropy naftowej i gazu jest nieznaczna.

W związku z tym, iż rury preizolowane nie posiadają substytutów, należy stwierdzić, iż stanowią one odrębny rynek produktowy.

Organ antymonopolowy uznał, iż rynkiem właściwym dla produkcji i sprzedaży rur preizolowanych – w aspekcie geograficznym – jest rynek europejski. Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż nie istnieją bariery taryfowe, ani pozataryfowe dla importu rur preizolowanych do Polski z Europy Zachodniej lub Europy Wschodniej. Również koszty transportu nie stanowią bariery dla handlu ww. produktami. Ponadto, jak wynika z informacji zebranych w trakcie postępowania, producenci rur preizolowanych sprzedają je nie tylko na terytorium tych państw, w których posiadają zakłady produkcyjne ale także poprzez sieć dystrybutorów poza tymi państwami.

Rynek rur preizolowanych jest rynkiem dojrzałym. Pod względem geograficznym można dokonać następującego podziału tego rynku:

- Europa Północna, gdzie rynek jest w fazie zaniku;
- Europa Zachodnia i Południowa, gdzie rynek jest stabilny
- Europa Wschodnia, gdzie rynek jest w fazie rozwoju.

Na terenie Europy działa kilku producentów rur preizolowanych, z których każdy osiąga obrót przewyższający 15 milionów euro. Ponadto na terenie Europy, z wyłączeniem Rosji, działa ponad 25 lokalnych producentów, a w Rosji szacuje się ich liczbę na ponad 50. Rury preizolowane sprzedawane są poprzez podmioty dystrybucyjne lub agentów, albo bezpośrednio przez producenta ostatecznemu odbiorcy. Całkowita wartość rynku rur dla ciepłownictwa wyniosła w Europie w 2003 r. 440 mln. euro, w 2004 r. 480 mln. euro. W Polsce wartość tego rynku wyniosła odpowiednio 26 i 24 mln euro.

Całkowita wielkość rynku produkcji i sprzedaży rur dla ciepłownictwa wyniosła Europie:

- w 2003 roku:
 - rury stalowe 9 316 km;
 - rury elastyczne 5 368 km;
 - złącza 2 068 421 szt;
 - łączówki i urządzenia do montowania 410 526 szt;

- w 2004 roku:
 - rury stalowe 8 947 km;
 - rury elastyczne 5 526 km;
 - złącza 2 194 737 szt;
 - łączówki i urządzenia do montowania 415 789 szt;

Całkowita wielkość rynku produkcji i sprzedaży rur dla ciepłownictwa wyniosła w Polsce:

- w 2003 roku:
 - rury stalowe 545 km;
 - rury elastyczne 314 km;
 - złącza 121 078 szt;
 - łączówki i urządzenia do montowania 24 031 szt;
- w 2004 roku:
 - rury stalowe 451 km;
 - rury elastyczne 278 km;
 - złącza 110 535 szt;
 - łączówki i urządzenia do montowania 20 941 szt;

Rury stalowe i rury elastyczne (plastikowe) można uznać co do zasady za substytuty. Dla odbiorców nie ma bowiem w większości przypadków znaczenia, czy instalują rury stalowe czy też plastikowe, ponieważ ich cena jest podobna. Należy więc uznać, iż oba typy rur wchodzi w skład rynku rur używanych w ciepłownictwie. Podobne stanowisko zajął hiszpański i norweski organ antymonopolowy, wydając decyzje w przedmiotowej sprawie. Złącza, łączówki i urządzenia do montowania są natomiast odrębnymi towarami, nie będącymi w żaden sposób wobec siebie substytutami. Złącza, łączówki i urządzenia do montowania, służą do montażu rur preizolowanych i nie mogą być przeznaczone do innych zastosowań.

Łączny udział podmiotów biorących udział w niniejszej koncentracji w europejskim rynku preizolowanych rur dla ciepłownictwa, wynosił odpowiednio:

- [tajemnica przedsiębiorstwa] % w roku 2003 (Logstor [tajemnica przedsiębiorstwa]%, spółki Alstom [tajemnica przedsiębiorstwa]%)
- [tajemnica przedsiębiorstwa] % w roku 2004 (Logstor – [tajemnica przedsiębiorstwa]%, spółki Alstom [tajemnica przedsiębiorstwa]%).

Udziały na terytorium Polski przedstawiały się następująco:

- [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2003 r. (Logstor [tajemnica przedsiębiorstwa]%, spółki Alstom [tajemnica przedsiębiorstwa]%)
- [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2004 r. (Logstor [tajemnica przedsiębiorstwa]%, spółki Alstom [tajemnica przedsiębiorstwa]%).

Głównym konkurentem uczestników koncentracji w europejskim rynku rur preizolowanych jest Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft GmbH z siedzibą w Niemczech, którego udział w rynku szacowany był w 2004 r. na [tajemnica przedsiębiorstwa] %.

Na rynku sprzedaży rur preizolowanych preferencje odbiorców w zakresie przywiązania do marki nie odgrywają znaczącej roli. Odbiorcy kierują się przede wszystkim: ceną, jakością, asortymentem, stopniem izolacji, typem produktu, preferencjami lokalnymi i czasem oczekiwania na dostawę.

Ceny rur preizolowanych w poszczególnych państwach europejskich zależą od wielu czynników. Do najważniejszych należą:

- wielkość zakupu dokonywana przez odbiorcę,
- rodzaj rur (rury preizolowane sprzedawane są w ponad 10 tyś. różnych rodzajach).

Odbiorców rur preizolowanych można podzielić na następujące grupy:

- spółki energetyczne, które nabywają preizolowane rury zarówno dla ciepłownictwa jak i przemysłu chłodniczego. Wartość transakcji dla tych odbiorców waha się od mniej niż 100 tyś. euro do ponad 3 mln. euro. Dla dużych projektów Unii Europejskiej, czy Banku Światowego wymagana jest procedura przetargowa, natomiast dla realizacji mniejszych projektów spółka energetyczna zaprasza kilka spółek do składania ofert, albo negocjuje bezpośrednio z wybranym dostawcą;
- duzi zleceniobiorcy, którzy wykonują dla spółek energetycznych projekty "pod klucz";
- mali zleceniobiorcy, którzy wykonują projekty "pod klucz" na bardzo małą skalę, z systemem ogrzewania dla kilku domów;
- hurtownie, dostarczające preizolowane rury małym zleceniobiorcom. Czasami hurtownie posiadają własne składy, w których mogą składować przedmiotowe rury.

Zawieranie umów o wyłączną dystrybucję i innych rodzajów umów długoterminowych, nie ma istotnego znaczenia dla zaspokojenia popytu. W niektórych krajach spółki posiadają umowy o wyłącznej dystrybucji, jednakże w części krajów spółki sprzedają swoje produkty bezpośrednio odbiorcom.

W okresie ostatnich pięciu lat żaden duży przedsiębiorca nie wszedł na ww. rynek. Często na ten rynek wchodzi jednakże mniejsi producenci. Całkowity udział tych nowych przedsiębiorców wynosi w przybliżeniu 5%. Zdaniem zgłaszającego, można spodziewać się wejścia na rynek europejski producentów prowadzących działalność na Bliskim Wschodzie. Koszt wejścia na rynek w nowym państwie producenta rur preizolowanych nie stanowi istotnej bariery. Nie jest konieczne posiadanie dystrybutora, a w każdym razie wybranie podmiotu dystrybuującego wymaga jedynie nakładu czasu. Ważnym jest również to, że koszty transportu są na tyle niskie, że nie wymagają nawet posiadania zakładu produkcyjnego w danym kraju. Rynek rur preizolowanych nie jest chroniony patentami. Ponadto stosowana na tym rynku technologia jest powszechnie znana, a produkty są standardowe. Wszystkie

surowce do produkcji preizolowanych rur – takie jak: stal, polietylen, poliol oraz izocyjanian - są produktami standardowymi, sprzedawanymi po światowych cenach rynkowych. Obecnie funkcjonuje kilka międzynarodowych spółek oferujących te produkty.

Reasumując, należy wskazać, iż bariery związane z wejściem na rynek produkcji i sprzedaży rur preizolowanych są niskie, gdyż:

- rynek rur preizolowanych nie jest chroniony żadnymi patentami
- stosowana technologia jest powszechnie znana;
- produkty są standardowe;
- tradycyjny sprzęt do produkcji można nabyć za mniej niż 1,5 mln euro;
- znalezienie dystrybutora nie stanowi trudności.

B) Przedmiotowa koncentracja nie wywrze wpływu na rynek właściwy w *układzie wertykalnym*, gdyż uczestnicy koncentracji nie prowadzą działalności na rynkach stanowiących dla siebie poprzedni lub następny stopień obrotu.

C) Przedmiotowa koncentracja nie wywrze wpływu na żaden rynek właściwy w *ujęciu konglomeratowym*, ponieważ brak jest rynków właściwych, na których między przedsiębiorcami uczestniczącymi w koncentracji nie istnieją żadne powiązania horyzontalne i wertykalne, a przynajmniej jeden z uczestników posiada udział większy niż 40%.

Ocena skutków koncentracji:

Przepis art. 17 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.

Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż w wyniku przejęcia przez Logstor kontroli nad spółkami Alstom, łączny udział podmiotów biorących udział w koncentracji wyniesie w europejskim rynku produkcji i sprzedaży rur preizolowanych ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]%, natomiast na terytorium Polski wyniesie ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Zdaniem organu antymonopolowego, uzyskanie przez uczestników koncentracji stosunkowo wysokiego udziału w europejskim rynku produkcji i sprzedaży rur preizolowanych nie spowoduje istotnego ograniczenia konkurencji na tym rynku, w szczególności poprzez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na tym rynku.

Organ antymonopolowy dokonując oceny zasadności wyrażenia zgody na przeprowadzenie przedmiotowej koncentracji, wziął pod uwagę w szczególności następujące przesłanki:

- jak wykazało niniejsze postępowanie, przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na europejski rynek produkcji i sprzedaży rur preizolowanych. Uczestnicy transakcji osiągną łączny udział w tym rynku na poziomie ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Udział ten wiąże się zatem z wystąpieniem domniemania osiągnięcia pozycji dominującej. W ocenie organu antymonopolowego, w przedmiotowej sprawie istnieją jednak uzasadnione podstawy aby stwierdzić, iż pomimo osiągnięcia przez uczestników koncentracji udziału w rynku na poziomie powyżej [tajemnica przedsiębiorstwa]%, nie uzyskają oni możliwości działania niezależnie od konkurentów oraz kontrahentów. Uzasadniając powyższe należy przede wszystkim wskazać, że rynek właściwy w sprawie cechują niskie bariery wejścia. Koszty wejścia na rynek nie odgrywają istotnego znaczenia (wynoszą one ok. 1,5 mln euro - na zakup maszyn, urządzeń oraz budowy zakładu produkcyjnego a w przypadku niezależnych małych producentów są one jeszcze niższe). Przykładem na to, iż mały początkujący producent rur preizolowanych może w krótkim czasie osiągnąć stosunkowo wysoki udział rynkowy jest polska spółka Międzyrzecz Polskie Rury Preizolowane, która po trzech latach od uruchomienia działalności w 1990 r. osiągnęła na terytorium Polski udział na poziomie [tajemnica przedsiębiorstwa]%. W 2000 r. doszło do podziału fabryki w Międzyrzeczu pomiędzy dwóch właścicieli. Funkcjonują teraz dwa zakłady, których łączny udział w rynku na terytorium Polski wynosi ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Dodatkowym argumentem odnoszącym się do znikomych barier wejścia na rynek jest fakt, iż niektórzy odbiorcy spółek uczestniczących w koncentracji decydują się na rozpoczęcie produkcji rur preizolowanych samodzielnie. Na takie posunięcie zdecydowało się np. Stołeczne Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej SPEC Warszawa, które wraz z fińską firmą KWH założyło spółkę zajmującą się produkcją rur – spółkę Finpol Rohr Sp. z o.o. W roku 2004 r. podmiot ten osiągnął udział w rynku na terytorium Polski wynoszący ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Dodatkowym argumentem przemawiającym za brakiem barier wejścia na rynek wyrobów preizolowanych jest fakt, iż odbiorcy nie są w żadnym stopniu uzależnieni od danego dostawcy poprzez technologię czy specyficzne rozwiązania producenta – zmiany dostawcy nie wiążą się zatem z dodatkowymi kosztami. Rynek rur preizolowanych charakteryzuje się również niską lojalnością klientów wobec marki i wytwórców. Z tego powodu, producenci zmuszeni są do konkutowania ceną, która odgrywa największą rolę przy wyborze dostawcy w procedurze przetargowej.

- zarówno przedsiębiorcy konkurujący z uczestnikami koncentracji, jak i sami uczestnicy, posiadają znaczne wolne moce produkcyjne. Wg szacunków zgłaszającego koncentrację, na terytorium Polski stopień wykorzystanych mocy produkcyjnych u konkurentów sięga [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Pozycja uczestników koncentracji po jej dokonaniu nie pozwoli im zatem na dyktowanie cen, ponieważ spowodowałoby to reakcję konkurentów, którzy stosując strategię niskich cen i wzrostu produkcji (na co pozwalają im wolne moce produkcyjne) mogliby w krótkim czasie przejąć znaczną część rynku od uczestników koncentracji. Podobny mechanizm zadziałałby w przypadku ograniczenia przez uczestników koncentracji podaży rur na rynku w celu uzyskania wyższych cen.

- rynek rur preizolowanych charakteryzują się łatwością ekspansji na inne rynki lokalne (krajowe), ze względu na brak konieczności posiadania rozwiniętych kanałów dystrybucji. Wstępując na nowe rynki producent może bowiem bezpośrednio, bądź poprzez swojego przedstawiciela, uczestniczyć bez żadnych ograniczeń w przetargach, w których przy braku istotnych różnic dotyczących oferowanego produktu, klient kieruje się przede wszystkim kryterium cenowym. Wejście na nowe rynki przez dotychczasowych bądź nowych producentów nie wymaga szczególnej wiedzy o rynku lokalnym i doświadczenia na tym rynku z uwagi na fakt, iż we wszystkich krajach europejskich są podobni klienci o jednakowym zapotrzebowaniu, dokonujący wyboru w oparciu o racjonalne przesłanki jakimi są koszty inwestycji/projektu.

- w odniesieniu do oceny transakcji ważnym aspektem jest również prognoza dotycząca sytuacji na rynku po dokonaniu koncentracji. Zdaniem uczestników koncentracji, ich udział w rynku może ulec znacznemu zmniejszeniu, ze względu na rosnącą konkurencję producentów rur preizolowanych z Rosji i Ukrainy, których udział w rynku europejskim będzie się stopniowo zwiększał. Producenci ci oferują swoje produkty po znacznie niższych cenach w porównaniu do konkurentów z Europy Zachodniej, w tym uczestników koncentracji. Cena jest bowiem kluczowym aspektem wyboru dostawcy przez przeciętnego klienta – przedsiębiorstwa ciepłownicze i komunalne, które dokonują wyboru zwykle w drodze zamówienia publicznego lub przetargu.

- zgodnie z informacjami podanymi przez zgłaszającego, spółki Alstom zaczęły odnotowywać spadek sprzedaży swoich produktów po zgłoszeniu zamiaru sprzedaży przez Alstom na rzecz Logstor spółek zajmujących się działalnością w dziedzinie rur preizolowanych. Informacja o transakcji spowodowała bowiem dezorientację klientów, obawiających się o takie kwestie, jak utrzymanie po transakcji gwarancji jakości producenta, czy możliwości reklamacyjnych. W Polsce odnotowano spadek sprzedaży wynoszący ok. 16 mln złotych w porównaniu z tym samym okresem w roku ubiegłym. W ocenie organu antymonopolowego, to również świadczy o tym, iż odbiorcy rur preizolowanych dysponują silną pozycją w stosunku do dostawców i w przypadku zaoferowania im niekorzystnych warunków przez jednego z dostawców, istnieje możliwość jego zmiany. Ponadto, zgodnie z Wytycznymi Komisji Europejskiej w sprawie oceny horyzontalnego połączenia, nawet firmy z bardzo dużymi udziałami w rynku, mogą nie być w stanie znacząco przeszkodzić skutecznej konkurencji, szczególnie przez działanie w dużym stopniu niezależne od klientów, jeżeli klienci posiadają wyrównawczą siłę nabywczą (ang. countervailing buying power). W przedmiotowej sprawie głównymi klientami są zakłady ciepłownicze, energetyczne oraz przedsiębiorstwa komunalne, odpowiedzialne za dostawę ciepłej i zimnej wody. W odniesieniu do zakładów ciepłowniczych należy mieć na względzie, że są to duże przedsiębiorstwa, o dużej sile nabywczej i w odniesieniu do nich nie może mieć miejsca „niezależne zachowanie” podmiotów uczestniczących w koncentracji. W wielu przypadkach odbiorcy należą do wielkich, ponadnarodowych korporacji energetycznych. Zakup produktów wytwarzanych przez uczestników koncentracji odbywa się w drodze przetargów bądź zamówień publicznych, które pozwalają na wybranie najkorzystniejszej oferty cenowej. Taki sposób sprzedaży

produktów nie pozwala uczestnikom koncentracji na utrzymywanie cen niekonkurencyjnych, bez uwzględniania cen oferowanych przez innych uczestników tego rynku.

- na rynku europejskim, oprócz uczestników koncentracji, działają inni producenci rur preizolowanych, z których każdy osiąga obrót przewyższający 15 milionów euro. Są to:

KWH z siedzibą w Finlandii (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Star Pipe z siedzibą w Danii (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Izoplus z siedzibą w Szwecji (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Power Pipe z siedzibą w Szwecji (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Brugg z siedzibą we Francji (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Empal z siedzibą we Francji (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Mosflowline z siedzibą w Rosji (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku),

Socologstor z siedzibą we Włoszech (z [tajemnica przedsiębiorstwa]% udziałem w rynku).

Ponadto, na rynku tym działa ponad 25 lokalnych (krajowych) producentów rur preizolowanych. W Rosji i na Ukrainie funkcjonuje z kolei ok. 50 producentów rur, a potencjalna konkurencja z ich strony jest bardzo realna. Zdaniem organu antymonopolowego, znaczna ilość podmiotów działających na rynku właściwym pozwoli odbiorcom, nawet po dokonaniu koncentracji na zachowanie alternatywnych źródeł zaopatrzenia oraz na łatwą i szybką możliwość zmiany dostawcy w razie gdyby Logstor usiłował podnieść ceny. Należy również podkreślić, iż finansowanie dużych przetargów odbywa się często przy zaangażowaniu funduszy pochodzących z Unii Europejskiej, jak i z Banku Światowego. W przetargach takich mogą brać udział wszystkie firmy z Unii Europejskiej. Przedsiębiorstwa ciepłownicze, których właścicielem są wielkie koncerny, takie jak np. Vattenfall mają globalny przegląd sytuacji cenowej na rynku rur preizolowanych, dzięki czemu posiadają bardzo mocną pozycję podczas przetargów. Duża siła przetargowa odbiorców wynika również z faktu, iż zyskowność przedsiębiorstw ciepłowniczych jest z reguły niska, co determinuje konieczność wyboru produktów i dostawców najbardziej konkurencyjnych cenowo. Dobra orientacja klientów w rynku producentów rur preizolowanych oraz brak jakiegokolwiek znaczenia wybranej technologii dla jakości oferowanych produktów dodatkowo sprawia, iż klienci dyktują warunki gry dla producentów – narzucanie terminów dostaw, wydłużanie terminów płatności, dodatkowe rabaty, upusty itp.

- należy również wziąć pod uwagę fakt, iż Logstor i Alstom są dostawcami produktów dla podmiotów obecnych w segmencie systemów ogrzewania i chłodzenia, który to segment rynku w najbliższym czasie przechodził będzie istotny rozwój, w związku ze wzrostem znaczenia alternatywnych, ekologicznych form produkcji energii, w tym energii cieplnej. Rynek ten, jako powiązany z rynkiem właściwym, w kontekście oceny skutków planowanej koncentracji ma bardzo duże znaczenie. Wskazuje on na kolejną grupę odbiorców, w stosunku do której łączące się podmioty nie mogą pozwolić sobie na zachowanie niezależne, przede wszystkim w aspekcie cenowym. Skutkiem takiego zachowania byłby bowiem wzrost kosztów produkcji ciepła, a w konsekwencji cen energii cieplnej dla ostatecznych odbiorców. Ostateczni odbiorcy mogą wybierać również inne źródła ciepła, takie jak gaz, olej opałowy, energię elektryczną, które mogą być dla nich alternatywami w sytuacji wzrostu cen energii cieplnej. Dlatego też ze względu na obawę o utratę klienta końcowego, spółki energetyczne, w tym ciepłownie, będą wywierały presję na producentów rur, nie pozwalając im na znaczące podwyższenie cen.

- niezależnie od podanych wyżej udziałów, jakie uczestnicy koncentracji osiągną w rynku właściwym, który w aspekcie geograficznym określony został jako rynek europejski, rozpatrując skutek przedmiotowej koncentracji i jej wpływ na rynek polski można wskazać, iż łączny udział obu przedsiębiorców w polskim rynku rur preizolowanych dla ciepłownictwa wyniesie ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]**%. Uczestnicy koncentracji, na rynku polskim będą spotykać się z konkurencją zarówno ze strony polskich wytwórców takich rur, jak:

- Zakład Przemysłowo-Usługowy Międzyrzecz Sp. z o.o., o **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% udziale w polskim rynku,

- Zakład Przemysłowo-Usługowy Międzyrzecz Kazimierz Jońca o **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% udziale w polskim rynku,

- Finpol Rohr Sp. z o.o. o **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% udziale w polskim rynku,

jak również ze strony innych wytwórców rur preizolowanych zarówno z Europy Zachodniej, jak i Wschodniej. Konkurencja na terytorium Polski nie powinna zatem zostać również poważnie ograniczona. W Polsce uczestnicy koncentracji sprzedają głównie swoje produkty odbiorcom końcowym, bez uczestnictwa pośredników. Odbiorcami są często duże podmioty, posiadające odpowiedni potencjał negocjacyjny. Ponadto dla odbiorców nie ma w zasadzie znaczenia, jakiego producenta są to wyroby, bowiem nie są one produktami rozróżnialnymi. W efekcie planowanej koncentracji klienci uzyskują korzyści w postaci niższych cen, będących skutkiem niższych kosztów produkcji.

W trakcie postępowania antymonopolowego, organ antymonopolowy wystąpił z zapytaniem do kluczowych odbiorców rur preizolowanych, oraz konkurentów uczestników koncentracji, działających na rynku polskim, odnośnie skutków, jakie przedmiotowa koncentracja może wyrzucić na rynku rur preizolowanych. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, iż w wyniku planowanej koncentracji nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na europejskim rynku rur preizolowanych, tj. na rynku właściwym w tej sprawie. Część odbiorców rur preizolowanych jest zdania, iż

przedmiotowa koncentracja nie wpłynie na zmianę stanu konkurencji na rynku właściwym (dwaj odbiorcy). Dwaj główni konkurenci uczestników koncentracji, wyrażając swoje obawy i oceniając negatywnie przedmiotową koncentrację nie wskazali istotnych argumentów, uzasadniających takie stanowisko oraz udzielili odpowiedzi w kontekście rynku polskiego, na którym uczestnicy koncentracji posiadali będą udział, wynoszący ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Kolejny polski konkurent uczestników koncentracji nie spodziewa się w wyniku koncentracji niekorzystnych zmian na rynku właściwym.

Organ antymonopolowy, dokonując analizy całości warunków i relacji panujących na europejskim rynku produkcji i sprzedaży rur preizolowanych, pomimo osiągnięcia przez uczestników koncentracji, po jej dokonaniu, łącznego w nim udziału wynoszącego ok. 46%, stwierdził, iż osiągnięcie tego udziału nie spowoduje istotnego ograniczenia konkurencji w szczególności poprzez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej.

Wobec powyższego orzeczono jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy antymonopolowej w związku z art. 479²⁸ § 2 i 3 k.p.c. – od niniejszej decyzji służy odwołanie do 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. Dyrektora Departamentu
Ochrony Konkurencji
Monika Bychowska

Otrzymuje:

Dr Marta Sendrowicz,
pełnomocnik Logstor Ror Holding A/S

Baker & Mc Kenzie Gruszczyński i Wspólnicy
Kancelaria Prawna Spółka Komandytowa
Al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa