



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DPI-1-411/68/03/MB

Warszawa, 29 marca 2004 r.

DECYZJA Nr DOK - 20/2004

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 Alcan Inc. z siedzibą w Montrealu (Kanada), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wyraża zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Alcan Inc. kontroli nad Pechiney z siedzibą w Paryżu (Francja).

UZASADNIENIE

W dniu 18 grudnia 2003 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwanego dalej Prezesem UOKiK lub organem antymonopolowym) wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Alcan Inc. z siedzibą w Montrealu (Kanada) kontroli nad Pechiney z siedzibą w Paryżu (Francja). Był to już drugi wniosek złożony do UOKiK w sprawie przedmiotowej koncentracji. Wcześniejsze zgłoszenie zostało złożone przez Alcan Inc. w dniu 14 lipca 2003 r., ale pismem z dnia 22 lipca 2003 r. (znak: DDI-1-062/26/617/03/RK), Prezes UOKiK dokonał jego zwrotu, gdyż nie spełniało wymogów określonych w § 4 Rozporządzenia Rady Ministrów *w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców* (Dz. U. z 2002 r. Nr 37 poz. 334).

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. z 2003 r., Nr 86, poz. 804 z późn. zm.), zwanej dalej ustawą antymonopolową,
- przejęcie kontroli nad innym przedsiębiorcą jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 12 ust. 2 ustawy antymonopolowej,
- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzonerycyjnych, wymienionych w art. 13 ww. ustawy, powodująca odstąpienie od obowiązku zgłoszenia koncentracji,

Prezes UOKiK, wszczął postępowanie w niniejszej sprawie, o czym powiadomił stronę pismem z dnia 23 grudnia 2003 r.

W trakcie postępowania Prezes Urzędu ustalił, co następuje:

Przyczyny i opis transakcji.

Przedmiotowa transakcja ma charakter eksterytorialny, ponieważ dokonuje się między spółkami, z których żadna nie ma siedziby w Polsce. Jednak ze względu na fakt, iż zarówno Alcan Inc., jak i Pechiney prowadzą działalność na rynku polskim, znajduje zastosowanie art. 1 ust. 2 ustawy antymonopolowej, stanowiący, iż każda transakcja wywierająca lub mogąca wywrzeć wpływ na rynek polski podlega zgłoszeniu organowi antymonopolowemu.

Zgłoszona koncentracja polega na przejęciu przez Alcan Inc. kontroli nad Pechiney, w wyniku nabycia większościowego pakietu akcji Pechiney. Dnia 7 lipca 2003 r. Alcan ogłosił zamiar złożenia publicznej oferty nabycia wszystkich wyemitowanych akcji Pechiney. Zamiar ten został ogłoszony za pomocą dwóch odrębnych ofert:

- 1) oferty skierowanej do właścicieli akcji Pechiney z siedzibą we Francji oraz poza Francją (za wyjątkiem USA i Kanady), ogłoszonej 7 października 2003 r., zgodnie z ofertą złożoną do francuskiej Rady Rynków Finansowych
- 2) oferty Alcan skierowanej do posiadaczy akcji Pechiney z siedzibą w USA i Kanadzie, ogłoszonej 27 października 2003 r.. Tego też dnia amerykańska Komisja Giełd i Papierów Wartościowych uznała oświadczenie rejestracyjne oferty amerykańskiej za ważne.

Okres przyjęcia obu ofert upłynął 24 listopada 2003 r. Francuska Rada Rynków Finansowych ogłosiła 5 grudnia 2003r., **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

Poprzez połączenie z Pechiney, Alcan chce wzmocnić swoją pozycję producenta aluminium. Możliwości świadczenia przez Alcan usług na rzecz klientów na całym świecie zostałyby zwiększone szczególnie w wyniku poszerzenia działalności handlowej o:

- pozycję Pechiney, jako wiodącego dostawcy, zarówno w Europie jak i Ameryce Północnej, walcowanych wyrobów aluminiowych płaskich na potrzeby przemysłu lotniczego i obrony, których to produktów Alcan nie może obecnie produkować, ze względu na brak odpowiednich urządzeń;
- technologię wytopu Pechiney, którą Alcan zamierza zastosować w całej skoncentrowanej grupie;
- działania związane z segmentem opakowań Pechiney, szczególnie w Ameryce Północnej, gdzie Alcan prowadzi ograniczoną działalność tego rodzaju.

W ramach zgłoszonej koncentracji nastąpi połączenie szeroko rozumianych uzupełniających się działalności spółek, ekspertyzy technologicznej i znajomości rynku, co umożliwi powstałej w ten sposób grupie zoptymalizowanie całego portfela działań handlowych - zmniejszenie kosztów związanych ze sprzedażą, wydatków

administracyjnych oraz uzyskanie oszczędności związanych z dużymi zakupami i zarządzaniem projektami.

Oferta ogłoszona przez Alcan 7 lipca 2003 r. była uzależniona od uzyskania zezwolenia Komisji Europejskiej oraz organów antymonopolowych w Stanach Zjednoczonych (konieczność uzyskania tych zezwoleń stanowi jedyny warunek dopuszczalny przez paryską giełdę papierów wartościowych). Amerykański Departament Sprawiedliwości i Komisja Europejska wydały dnia 29 września 2003 r. warunkowe zgody na dokonanie koncentracji.

W celu spełnienia wymogów Komisji Europejskiej, Alcan zobowiązał się sprzedać **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

Dla wypełnienia wymogów amerykańskiego Departamentu Stanu, Alcan zobowiązał się także do sprzedaży **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

Po przejęciu kontroli nad Pechiney struktura organizacyjna Alcan pozostanie bez zmian, tj. Alcan będzie podzielony na sześć grup odpowiedzialnych za poszczególne rynki i kluczowe produkty.

Uczestnicy koncentracji.

ALCAN INC. – aktywny uczestnik niniejszej koncentracji – jest kanadyjską spółką, która prowadzi działalność na szeroko rozumianym rynku aluminium oraz opakowań specjalnych. W 2002 r. światowe obroty Alcan Inc wyniosły **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

. Alcan zatrudnia ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

. Działalność ALCAN dzieli się na 6 segmentów:

- *grupa boksytu, aluminium i chemikaliów specjalnych* (siedziba w Montrealu w Kanadzie) - obejmuje kopalnie i złoża boksytu, rafinerie aluminium, jednostki zajmujące się chemikaliami specjalnymi;
- *grupa metali pierwotnych* (siedziba w Montrealu w Kanadzie) - obejmuje zakłady metali pierwotnych i zakłady wytwarzania energii Alcan na całym świecie;
- *grupa produktów walcowanych (Europa)* z siedzibą w Zurychu w Szwajcarii - obejmuje wszystkie walcownie w Europie, produkcję blachy aluminiowej, cienkich przekrojów oraz działalność recyklingową;
- *grupa produktów walcowanych (Ameryka Pn. i Pd., Azja)* z siedzibą w Cleveland, USA - obejmuje wszystkie walcownie w obu Amerykach i w Azji, produkcję blachy aluminiowej, cienkich przekrojów oraz działalność recyklingową;
- *grupa produktów technicznych* (siedziba w Zurychu, Szwajcaria) - w skład tego segmentu wchodzi produkty wyciskane, przewody, kable, kompozyty, systemy i elementy transportu masowego oraz systemy i elementy motoryzacyjne, techniczne produkty odlewane i inne produkty techniczne;
- *grupa opakowań* (siedziba w Zurychu, Szwajcaria) - obejmuje opakowania miękkie i foliowe do żywności, opakowania do farmaceutyków, kosmetyków, produktów higieny osobistej i tytoniu oraz opakowania specjalistyczne.

Na dzień 20 listopada 2003 r. Alcan posiadał około [tajemnica przedsiębiorstwa] podmiotów zależnych i powiązanych na całym świecie. W 2002 r. 19 podmiotów zależnych Alcan, mających siedziby za granicą, prowadziło w Polsce sprzedaż produktów na łączną sumę [tajemnica przedsiębiorstwa]

PECHINEY – pasywny uczestnik transakcji – jest francuską spółką macierzystą dla międzynarodowej grupy działającej w sektorze aluminium i opakowań. Pechiney zatrudnia ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] osób na całym świecie. Światowy obrót grupy w 2002 r. wyniósł [tajemnica przedsiębiorstwa] mln euro (obróty w Polsce wyniósł około [tajemnica przedsiębiorstwa] euro). Działalność grupy podzielona jest na cztery segmenty:

- *pierwotne aluminium*: wydobywanie boksytu, produkcja aluminium, produkcja aluminium pierwotnego i rozwój technologii wytapiania;
- *przetwarzanie aluminium*: przetwarzanie aluminium w produkty walcowane, produkty wyciskane i stopy do odlewów;
- *opakowania*: produkcja opakowań miękkich i innych;
- *handel międzynarodowy*: wsparcie dla segmentów pierwotnego aluminium, przetwarzania aluminium i opakowań poprzez sprzedaż części produkcji oraz zarządzanie dostawami i sprzedażą produktów dla zakładów produkcyjnych.

Na dzień 31 grudnia 2002 r. Pechiney posiadał [tajemnica przedsiębiorstwa] podmiotów zależnych i powiązanych na całym świecie. W 2002 r. [tajemnica przedsiębiorstwa] podmiotów zależnych Pechiney, mających siedziby za granicą, prowadziło w Polsce sprzedaż produktów na łączną sumę [tajemnica przedsiębiorstwa] euro.

Grupa Pechiney posiada [tajemnica przedsiębiorstwa] udziałów w spółce Cebal Tuba sp z o.o. z siedzibą w Łodzi, działającej w segmencie opakowań. Spółka ta zajmuje się produkcją tub polietylenowych, opakowań do kosmetyków, opakowań do wyrobów chemii gospodarczej i artykułów spożywczych.

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ.

W myśl art. 4pkt 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*).

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. z 2002 r. Nr 37 poz. 334), organ antymonopolowy uznał, iż:

- a) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w ***układzie horyzontalnym***, jest europejski rynek płaskich produktów walcowanych (PPW).

Płaskie produkty walcowane (PPW) stanowią grupę aluminiowych półproduktów walcowanych płaskich, produkowanych wieloetapowo w walcowniach gorących i zimnych. W szczególności PPW są produkowane z wlewków aluminiowych, wytwarzanych z aluminium pierwotnego albo złomu (aluminium wtórnego). PPW obejmują ponad 15 kategorii wyrobów. Niektóre z nich mają określone zastosowanie, inne mają wiele zastosowań (znaczna ich część to materiały wsadowe, których nie można przypisać do konkretnych sektorów). Pracę walcowni można z reguły konfigurować w sposób umożliwiający produkcję rozmaitych typów PPW, zależnie od ich ostatecznego zastosowania. Walcownie mogą produkować następujące kategorie Płaskich Produktów Walcowanych:

- stopy zwykłe;
- blacha malowana i blacha cienka;
- materiały foliowe i folia;
- blacha na korpusy puszek do napojów;
- blacha na denka puszek do napojów;
- blacha na puszki na artykuły spożywcze;
- blacha polerowana;
- blacha lutownicza;
- blacha gruba, litograficzna, wlewki i inne cienkie wyroby;
- blacha samochodowa i materiały poddane obróbce cieplnej;
- shate (rodzaj blachy pośredni między blachą cienką i grubą).

Wśród PPW walcowanych na gorąco znajdują się takie wyroby, jak: taśmy do silosów, zbiorników samochodów, ciężarowych czy pojazdów szynowych, elementy znajdujące zastosowanie w przemyśle stoczniowym i samochodowym. „Zimne” PPW to rozmaite wyroby aluminiowe służące do produkcji opakowań (folie, pojemniki, puszki), stosowane w budownictwie, litografii, elektrotechnice, itp. Różne rodzaje PPW różnią się między sobą stopniem wzajemnej zastępowalności po stronie podaży, jednak walcownie aluminium produkują szeroki asortyment PPW. Poszczególne rodzaje PPW są sprzedawane po różnych cenach, a ich względna rentowność odzwierciedla marżę zysku, jaką daje walcowanie danego rodzaju PPW.

Producenci aluminium czynią starania na rzecz optymalizacji asortymentu wyrobów w swoich walcowniach poprzez wytwarzanie takich rodzajów PPW, które zapewniają możliwie najwyższą marżę zysku w ramach dostępnego wyposażenia walcowniczego i wykończeniowego.

Organ antymonopolowy uznał, iż rynkiem właściwym dla PPW - w aspekcie geograficznym - jest **rynek europejski**. Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż nie istnieją bariery taryfowe, ani pozataryfowe dla importu PPW do Polski z Europy Zachodniej lub Europy Wschodniej. Koszty transportu nie stanowią ograniczenia dla importu z Europy Wschodniej ani Europy Zachodniej, gdyż są stosunkowo podobne. Należy również wskazać, iż uczestnicy koncentracji nie posiadają w Polsce zakładów produkcyjnych, w związku z tym sprzedawane przez nich PPW sprowadzane są z walcowni położonych w innych krajach europejskich, co również świadczy o tym, iż zarówno koszty transportu, jak i inne ograniczenia, nie stanowią w praktyce istotnej

bariery dla handlu ww. produktami (Alcan importuje [tajemnica przedsiębiorstwa] z Niemiec i [tajemnica przedsiębiorstwa] z Włoch, Pechiney całość PPW sprowadza z Francji).

Struktura europejskiego rynku PPW.

Łączne zdolności produkcyjne PPW w krajach Europy Zachodniej w 2002 r. wynosiły 8191 kt. Łączny udział Alcan Inc. i Pechiney na europejskim rynku PPW wynosi [tajemnica przedsiębiorstwa] (Alcan [tajemnica przedsiębiorstwa], Pechiney [tajemnica przedsiębiorstwa]). Po realizacji warunków Komisji Europejskiej, w zależności od wyboru opcji sprzedaży części działalności, udział ten wynosił będzie [tajemnica przedsiębiorstwa] %. Udziały głównych konkurentów stron koncentracji w rynku produkcji wszystkich aluminiowych PPW, są następujące :

Norsk Hydro - [tajemnica przedsiębiorstwa]

- %,

Alcoa - [tajemnica przedsiębiorstwa]

- %,

Corus - [tajemnica przedsiębiorstwa]

- %,

Elval - [tajemnica przedsiębiorstwa]

- %,

Austria Metall - [tajemnica przedsiębiorstwa]

- %,

Sapa - [tajemnica przedsiębiorstwa]

- %.

Zarówno Pechiney, jak i Alcan produkują PPW w Europie Zachodniej. Alcan sprzedaje ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % PPW do klientów ostatecznych, a pozostałe [tajemnica przedsiębiorstwa] % za pośrednictwem zewnętrznych dystrybutorów. Większość sprzedaży w ramach tej ostatniej kategorii dotyczy blachy standardowej, praktycznie wszystkie inne PPW sprzedawane są bezpośrednio klientom ostatecznym. W większości przypadków ceny sprzedaży ustalane są przez centralę firmy Alcan Inc., przede wszystkim na podstawie cen metali na Londyńskiej Giełdzie Metali, a poza tym na podstawie bezpośrednich negocjacji z klientem. W niektórych przypadkach klienci dostarczają surowce bezpośrednio do Alcan, po czym Alcan produkuje PPW na zasadzie opłaty za usługę. Kontrakty mogą być zawierane również w wyniku konkurencyjnej procedury przetargowej organizowanej przez potencjalnych klientów. Pechiney obsługuje polski rynek PPW za pośrednictwem pośrednika - Pechiney Handels Gesellschaft w Austrii, który z kolei posługuje się miejscowym pośrednikiem w Warszawie.

Rynek dla różnych kategorii PPW jest rynkiem dojrzałym i stabilnym, za wyjątkiem blachy motoryzacyjnej i elementów korpusu puszek do napojów. Roczne wskaźniki wzrostu utrzymują się na poziomie 1-5 %. W odniesieniu do blachy motoryzacyjnej, rynek znajduje się w fazie ekspansji. Wynika to z tego, że producenci samochodów coraz częściej zaczynają stosować aluminium zamiast stali. Roczne

wskaźniki wzrostu dla rynku blachy motoryzacyjnej wynoszą około 10 %. Odnosnie elementów korpusu puszek do napojów, rynek ten zmniejsza się w związku z tym, że coraz częściej do napojów wykorzystywany jest tworzywo plastikowe PET, zamiast puszek (zarówno stalowych jak i aluminiowych). Preferencje klientów w zakresie lojalności do marki nie odgrywają znaczącej roli na rynku produkcji i sprzedaży PPW. Nie istnieje faktyczne rozróżnienie pomiędzy producentami danego PPW - ma to zastosowanie do każdej kategorii tego produktu. Wszyscy producenci danych kategorii PPW produkują je zgodnie z wymaganiami swoich klientów. W większości przypadków kupujący nabywają wyłącznie jedną kategorię PPW i zasadniczo nigdy nie więcej niż dwie kategorie PPW (np. elementy korpusu puszek do napojów i elementy zakończeń puszek do napojów). W związku z tym, oferowanie szerokiej gamy PPW nie zapewnia przewagi konkurencyjnej w stosunku do innych podmiotów. Dla dystrybutorów PPW nie ma znaczenia również tożsamość producenta, ponieważ PPW są produktami nierozróżnialnymi.

W okresie ostatnich pięciu lat nie miało miejsca żadne znaczące nowe wejście na rynek PPW. Jednakże duże znaczenie odegrało zwiększenie w tym okresie produkcji. Efektywna wydajność produkcji na szeroko rozumianym rynku PPW zwiększała się rocznie średnio o 2 – 3 %. Było to następstwem dokonania nowych inwestycji, takich jak np. inwestycje Elval, który ogłosił o zamiarze zwiększenia swojej wydajności do 200.000 ton, powszechnego wprowadzania efektywniejszych metod produkcyjnych, a także modernizacji walcowni. Oprócz rozwoju zakładów produkcyjnych, istotny czynnik stanowi także rosnący import PPW z Europy Wschodniej i Rosji.

Koszt wejścia na rynek PPW zależy w głównej mierze od charakteru tego wejścia. W szczególności, dla istniejącego producenta PPW inwestycja konieczna do rozszerzenia produkcji na dodatkową kategorię PPW byłaby stosunkowo niewielka. Kosztowne byłoby wybudowanie przez producenta nowego zakładu. Zakład, produkujący 200 – 300 tys. ton rocznie mógłby kosztować 100 – 150 mln euro, a jego budowa mogłaby potrwać 3 – 5 lat. Mniej kosztowną alternatywą, pod warunkiem, że jest wykonalna, byłoby rozszerzenie i zmodernizowanie istniejącej huty, na przykład poprzez modernizację prędkości linii. Modernizacja o 50 – 80 tys. ton kosztowałaby około 20 mln euro i mogłaby potrwać 1 – 2 lat.

Umieszczenie w Europie nie ma znaczenia, z punktu widzenia potencjalnego prawdopodobieństwa powodzenia inwestycji, czy też kosztów związanych z wejściem albo ekspansją. Jednakże umiejscowienie zakładu w Europie Wschodniej, zachodniej Rosji, Turcji albo na Bliskim Wschodzie może stanowić bardziej atrakcyjną opcję dla producentów, ponieważ w tych krajach koszty produkcji są zwykle o wiele niższe niż w Europie Zachodniej. Właśnie dlatego producenci z tych regionów są znaczącymi konkurentami w sprzedaży PPW w Europie Zachodniej. Za wyjątkiem blachy lotniczej, nie istnieją prawne, ani ustawowe bariery, które mogłyby ograniczać wejście lub utrudniać wejście na rynek produkcji i dostaw PPW. Pomimo, że klienci zwykle wymagają od swoich dostawców PPW kwalifikacji, w szczególności w zakresie bardziej specjalistycznych PPW, uzyskanie ich nie jest szczególnie utrudnione. Z wyjątkiem zastosowań lotniczych, wymogi kwalifikacyjne klientów nie stanowiłyby ograniczenia dla nowego uczestnika.

Badania rynkowe wykazały, że niektóre PPW są importowane do Europejskiego Obszaru Gospodarczego i że w przyszłości import ten prawdopodobnie wzrośnie. Obecnie producenci PPW z Europy Wschodniej, Rosji, WNP i Turcji nie są w stanie spełnić wymagań jakościowych i warunków technicznych wymagających klientów z Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Dotyczy to jednak przede wszystkim PPW o wysokich wymaganiach technicznych, takich jak blacha cienka na puszki na napoje i artykuły spożywcze. Większość klientów z Europejskiego Obszaru Gospodarczego nie postrzega tych producentów PPW jako wiarygodnych dostawców. Świadczy o tym również fakt, że żaden z działających na Europejskim Obszarze Gospodarczym producentów puszek nie importował dotąd z tych krajów, poza próbkami, żadnych blach do korpusów puszek. Import z USA, czy Japonii byłby natomiast nieekonomiczny, ze względu na wysokie koszty transportu, cła, niemożność odzysku złomu aluminiowego. Taki import pozbawiłby producentów puszek pomocy technicznej lokalnych specjalistów oraz wymagałby dłuższych okresów realizacji (dodatkowe 3-4 tygodnie na transport w porównaniu z lokalnymi dostawami z Unii Europejskiej).

Sprzedaż PPW na terytorium Polski.

Zgodnie z danymi za 2002 r., wielkość sprzedaży PPW na terytorium Polski wynosiła 120.000 ton. Szacunkowy łączny udział Alcan i Pechiney w polskim rynku PPW wynosi **[tajemnica przedsiębiorstwa]%** (Alcan **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**, Pechiney **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**), po realizacji natomiast warunków Komisji Europejskiej udział ten wynosił będzie ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa] %**. Konkurentem Pechiney i Alcan na polskim rynku PPW jest m. in. Aluminium Konin – Impexmetal S.A. z siedzibą w Koninie (Huta Konin). Biorąc pod uwagę wielkość produkcji Huty Konin (**[tajemnica przedsiębiorstwa]** ton) oraz całkowity import PPW do Polski w 2002 r., można oszacować, iż udział Huty Konin w polskim rynku PPW wynosi **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**. Inne liczące się podmioty działające na terytorium Polski to:

Hydro Aluminium (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %),

Alcoa, Węgry (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %).

Za konkurentów można także uznać firmy z Europy Wschodniej, z udziałami na tym terytorium wynoszącymi odpowiednio:

Russian Aluminium - Rosja (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %),

Alcoa - Węgry (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %),

Impol - Serbia i Słowenia (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %),

Al Invest Dridlicna - Czechy (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %),

Tvornica Laki Metal - Chorwacja (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %),

Alprom, Rumunia - (**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %).

b) przedmiotowa transakcja wywrze również wpływ w *układzie wertykalnym* na wskazany powyżej europejski rynek PPW, na którym uczestnicy koncentracji posiadają udział przekraczający 30 %. Zarówno Alcan jak i Pechiney są bowiem międzynarodowymi pionowo zintegrowanymi grupami, działającymi w sektorze aluminium i działają na wszystkich poziomach łańcucha produkcyjnego, od wydobycia boksytu do produkcji m.in. PPW.

c) koncentracja nie wywrze wpływu na żaden rynek 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 koncentracji posiada udział większy niż 40 %.

Ocena skutków koncentracji.

Analizując niniejszą koncentrację pod kątem wpływu na rynek europejski, organ antymonopolowy uznał, iż podmiot powstały na skutek połączenia Alcan i Pechiney, w wyniku realizacji zobowiązań sprzedaży części działalności nałożonych w warunkowej zgodzie Komisji Europejskiej na dokonanie przedmiotowej transakcji, będzie posiadać w tym rynku udział nie większy niż **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. W związku z tym, udział ww. podmiotu w rynku obniży się w sposób wystarczający, aby uniknąć możliwości uzyskania pozycji dominującej na rynku PPW. Do czasu zbycia części zakładów produkcyjnych, Alcan zobowiązany jest zapewnić niezależność funkcjonowania nabytych aktywów Pechiney w zakresie produktów walcowanych (zakładów w Neuf-Brisach, Rugles i Annency). W tym celu utworzona została oddzielna struktura zarządzania, z oddzielnym zarządcą, który nie podlega Alcan/Pechiney, lecz odpowiada przed powiernikiem, na którym z kolei ciąży obowiązek sprawozdawczy wobec Komisji Europejskiej.

Oceniając niniejszą transakcję pod kątem wpływu na rynek polski, zgodnie z regułą skutku wyrażoną w art. 1 ust. 2 ustawy antymonopolowej, stwierdzono, iż połączony Alcan/Pechiney, po zrealizowaniu zobowiązań Komisji Europejskiej, osiągnie na terytorium Polski udział ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. Zarówno Alcan, jak i Pechiney nie posiadają na tym obszarze zakładów wytwórczych, a PPW importowane są z walcowni znajdujących się na terytorium Niemiec, Włoch i Francji. PPW oferowane są na rynku polskim przez kilkunastu innych dużych, dobrze prosperujących producentów posiadających zakłady produkcyjne w Europie Zachodniej, Europie Wschodniej i Rosji. Należy przy tym wskazać, iż dla odbiorców nie ma znaczenia, kto jest producentem PPW, ponieważ są to produkty nierozróżnialne.

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 istotnych zagrożeń, płynących z przejścia przez Alcan kontroli nad Pechiney. Organ antymonopolowy uznając za zasadne wyrażenie zgody na dokonanie przedmiotowej koncentracji, wziął pod uwagę w szczególności następujące przesłanki:

jak wykazało niniejsze postępowanie, przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na rynek PPW. Geograficznym rynkiem właściwym jest tutaj rynek europejski. Działający na tym rynku uczestnicy transakcji, po spełnieniu warunków nałożonych przez Komisję Europejską, w celu uniknięcia osiągnięcia przez nich dominującej pozycji i możliwości wykorzystywania swej siły rynkowej, osiągną łączny udział w rynku PPW na poziomie **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % (w zależności od wybranej opcji sprzedaży części działalności). Udział ten nie wiąże się zatem z wystąpieniem domniemania posiadania pozycji dominującej. Jednocześnie należy wskazać, iż na rynku tym istnieje przedsiębiorca o podobnej sile rynkowej tj. Norsk Hydro, dysponujący udziałem wielkości **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. Dodatkowo Komisja nałożyła na Alcan obowiązki, które spowodują, iż nie dojdzie do osiągnięcia przez niego zbyt silnej pozycji w poszczególnych produktach PPW (wyzbycie się przez Alcan albo Pechiney majątku związanego z produkcją aerozoli), łączny udział obu przedsiębiorców w rynku PPW na terytorium Polski, po realizacji warunków Komisji Europejskiej, wyniesie ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. Nowopowstały podmiot będzie spotykać się z konkurencją zarówno ze strony polskiego wytwórcy PPW – Aluminium Konin – Impexmetal S.A., o **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % udziale w rynku, jak również ze strony innych wytwórców PPW, zarówno z Europy Zachodniej, jak i w części z Europy Wschodniej. Konkurencja na polskim rynku PPW nie powinna zatem zostać istotnie ograniczona.

- w Polsce zarówno Alcan, jak i Pechiney sprzedają swoje produkty odbiorcom bez pośrednictwa dystrybutorów. Odbiorcami są zazwyczaj podmioty, które w zależności od rodzaju tych produktów, używają ich do różnych celów (np. puszki do napojów). Należy wskazać, iż odbiorcami są często duże podmioty, posiadające odpowiedni potencjał negocjacyjny. Ponadto, dla odbiorców nie ma znaczenia, jakiego producenta są to wyroby, bowiem nie są one produktami rozróżnialnymi.

Reasumując, należy stwierdzić, iż planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 17 ustawy antymonopolowej. Postępowanie w sprawie wykazało, że przejście przez Alcan kontroli nad Pechiney, po spełnieniu obowiązków nałożonych przez Komisję Europejską, nie przyczyni się do powstania pozycji dominującej na rynku właściwym dla niniejszej koncentracji, 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. Dyrektora Departamentu
Ochrony Konkurencji
Piotr Mück

Otrzymuje:

Alcan Inc.
1188 Sherbrooke Street West
Montreal, Quebec
Canada H3A 3G2

Za pośrednictwem pełnomocników:

Jarosław Sroczyński
Katarzyna Olędzka
„S. Sołtysiński, A. Kawecki & A. Szlęzak

Doradcy Prawni Spółka Komandytowa”
Ul. Wawelska 15 B
02 – 034 Warszawa