



PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
CEZARY BANASIŃSKI

DOK-1-421/19/06/ES

Warszawa, dnia 7 sierpnia 2006 r.

DECYZJA Nr DOK - 90/2006

Na podstawie art. 17 w związku z art. 12 ust. 1 i ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r. Nr 244, poz. 2080), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Ciech S.A. z siedzibą w Warszawie, **wydaje zgodę na dokonanie koncentracji**, polegającej na przejęciu przez Ciech S.A. z siedzibą w Warszawie kontroli nad Zakładami Chemicznymi „Zachem” S.A. z siedzibą w Bydgoszczy.

UZASADNIENIE

W dniu 20 marca 2006 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwanego dalej także „Prezesem Urzędu” lub „organem antymonopolowym”) wpłynęło od spółki Ciech S.A. z siedzibą w Warszawie (zwanej dalej „Ciech S.A.”) zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Ciech S.A. kontroli nad Zakładami Chemicznymi „Zachem” S.A. (zwanymi dalej również „Zachem” S.A.”) w drodze nabycia akcji stanowiących 80 % kapitału zakładowego tej spółki.

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

- łączny obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji 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* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r. Nr 244, poz. 2080), zwanej dalej „ustawą antymonopolową”,
- przejęcie przez jednego przedsiębiorcę kontroli nad innym przedsiębiorcą jest jedną z form koncentracji, określoną w art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy antymonopolowej,
- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzoneracyjnych, wymienionych w art. 13 ustawy antymonopolowej, powodująca odstąpienie od konieczności zgłoszenia koncentracji,

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wszczął postępowanie w przedmiotowej sprawie, o czym powiadomił wnioskodawcę pismem z dnia 12 kwietnia 2006 r., zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks*

postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 z późn. zm.).

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje.

Opis i przyczyny transakcji

Planowana koncentracja polega na nabyciu przez Ciech S.A. z siedzibą w Warszawie 80 % akcji Zakładów Chemicznych „Zachem” S.A. z siedzibą w Bydgoszczy, uprawniających do 80 % głosów na walnym zgromadzeniu tej spółki. W rezultacie Ciech S.A. przejmie bezpośrednią kontrolę nad Zakładami Chemicznymi „Zachem” S.A. i pośrednio nad spółkami zależnymi od tego przedsiębiorcy, tj. Zachem UCR Sp. z o.o. i Zachem Barwniki Sp. z o.o.

Przedmiotowa koncentracja jest efektem realizacji programów rządowych zawartych w „Strategii dla przemysłu chemicznego w Polsce do roku 2010” z dnia 4 czerwca 2002 roku oraz „Strategii restrukturyzacji i prywatyzacji Sektora Wielkiej Syntezy Chemicznej” z dnia 12 listopada 2003 roku.

Jak wskazała spółka Ciech S.A. nadrzędnym celem strategicznym wynikającym z przedmiotowej transakcji jest maksymalizacja wartości całej Grupy Kapitałowej CIECH w wyniku stworzenia silnego regionalnego koncernu chemicznego, skoncentrowanego na wybranych segmentach rynkowych obejmujących produkty o wysokiej wartości dodanej, dużym potencjale wzrostu rynku oraz komplementarnym charakterze.

Ciech S.A. zamierza przekształcić się w koncern chemiczny o czterech wyodrębnionych dywizjach, obejmujących najważniejsze dla Grupy obszary sektora chemicznego, tj.: segment sodowy, fosforowy, nieorganiczny oraz organiczny. W ramach każdej dywizji Grupa posiadać będzie zdefiniowany portfel produktów o parametrach zapewniających osiągnięcie celów strategicznych w zakresie przyrostu wartości.

Strategia Ciech S.A. zakłada włączenie spółki Zachem S.A. w struktury korporacyjne nowoutworzonej Dywizji Organika, która stanie się obszarem działań w zakresie bazowych i przetworzonych produktów chemii organicznej. Budowa Dywizji Organika jest istotna między innymi z punktu widzenia dywersyfikacji działalności Grupy (redukcja ryzyka operacyjnego) i osiągnięcia skali działalności, która pozwoli Ciech S.A. zwiększyć siłę konkurencyjną w stosunku do firm zagranicznych z sektora chemicznego.

W ocenie Ciech S.A. pozycja Zachem S.A. na terytorium Polski uzyskana dzięki wieloletniej współpracy z dostawcami i odbiorcami produktów (w tym z Ciech S.A.) oraz bardzo wysoki udział eksportu w strukturze sprzedaży Zachem S.A. daje możliwość wykorzystania doświadczeń Grupy kapitałowej CIECH i zwiększenia sprzedaży. Asortyment produktów wytwarzanych przez Zachem S.A. wykorzystywany jest w rozwijających się branżach (pianka PUR, TDI, Epichlorohydryna), koncentracja umożliwi zatem zwiększenie sprzedaży eksportowej na rynkach rozwijających się.

Zachem S.A. obecnie nie jest w stanie samodzielnie poprawić swojej sytuacji finansowej – wszelkie działania restrukturyzacyjne, które mogłyby poprawić sytuację

finansową spółki wymagają sporych środków kapitałowych, których Zachem S.A nie posiada. Tak więc przedmiotowa koncentracja jest dla Zachem S.A. sposobem na odsunięcie ryzyka upadłości. Większość istniejących w Zachem S.A. instalacji produkcyjnych jest w wysokim stopniu zdekapitalizowana i wymaga znaczących nakładów remontowych, odtworzeniowych i inwestycyjnych, które ZACHEM S.A. jest w stanie pozyskać w wyniku przeprowadzenia transakcji połączenia z Grupą Kapitałową CIECH.

Uczestnicy koncentracji

I. Ciech S.A. – to spółka akcyjna notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Ciech S.A. jest podmiotem dominującym w stosunku do grupy krajowych i zagranicznych spółek działających w branży chemicznej (określanych dalej łącznie jako „Grupa Kapitałowa Ciech”). Jako podmiot dominujący Ciech S.A. pełni rolę koordynującą i nadzorującą działalność poszczególnych spółek zależnych wchodzących w skład jej Grupy Kapitałowej, opracowując jej całościową strategię rozwoju.

Ciech S.A. prowadzi także działalność handlową w zakresie obrotu chemikaliami wytwarzanymi przez spółki spoza Grupy Kapitałowej Ciech. W ramach swojej działalności handlowej Ciech S.A. zajmuje się również zaopatrzeniem spółek Grupy Kapitałowej w niektóre surowce oraz materiały do produkcji. Oprócz tego prowadzi pośrednictwo na zasadach umów komisowych z dostawcami spoza Grupy Kapitałowej Ciech w sprzedaży towarów na eksport.

Najważniejsze produkty spółki obejmują:

- sodę kalcynowaną,
- sodę oczyszczoną,
- chlorek wapnia,
- sól kamienną i warzoną,
- związki chromu i fosforu,
- nawozy fosforowe i wieloskładnikowe,
- pustaki szklane,
- krzemian sodu w formie szkła wodnego.

Grupa Kapitałowa Ciech skupia kilkadziesiąt podmiotów zajmujących się produkcją i handlem produktów chemicznych. Do najważniejszych spółek o charakterze produkcyjnym należą następujące podmioty:

- Inowrocławskie Zakłady Chemiczne Soda Mątwy S.A. z siedzibą w Inowrocławiu – producent sody kalcynowanej, sody oczyszczonej, chlorku wapnia i kredy strącanej,
- Janikowskie Zakłady Sodowe Janiksoda S.A. z siedzibą w Janikowie – producent sody kalcynowanej, soli warzonej, kredy kosmetycznej, dwutlenku węgla,
- Zakłady Chemiczne Alwernia S.A. z siedzibą w Alwerni – producent związków chromu, związków fosforu oraz siarczanów,
- Gdańskie Zakłady Nawozów Fosforowych Fosfory Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku – producent nawozów fosforowych, nawozów wieloskładnikowych i kwasu siarkowego,

- Boruta-Kolor Sp. z o.o. z siedzibą w Zgierzu – producent barwników dla przemysłu tekstylnego, garbarskiego, kosmetycznego i papierniczego,
- Vitrosilicon S.A. z siedzibą w Iłowie – producent chemikaliów nieorganicznych, szkła gospodarczego, opakowań z tworzyw sztucznych i pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych,
- „Agrochem” Dobre Miasto Sp. z o.o. z siedzibą w Dobrym Mieście – producent i dystrybutor nawozów sztucznych i związków azotowych,
- Elektrociepłowni Kujawskie Sp. z o.o. z siedzibą w Inowrocławiu – producent energii elektrycznej i ciepłej.

Spółki prowadzące działalność o charakterze handlowo-usługowym obejmują:

- Przedsiębiorstwo Chemiczne Cheman S.A. z siedzibą w Warszawie – spółka prowadząca działalność w zakresie handlu chemikaliami nieorganicznymi stałymi, rozpuszczalnikami, dodatkami do żywności i innymi chemikaliami,
- Ciech-Polfa Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – spółka prowadząca działalność na rynku sprzedaży produktów farmaceutycznych,
- Daltrade plc z siedzibą w Wielkiej Brytanii – spółka prowadząca działalność w zakresie sprzedaży wyrobów spółek z grupy kapitałowej CIECH S.A., głównie na rynku austriackim i słowackim,
- Polsin Pte. Ltd z siedzibą w Singapurze – spółka prowadząca sprzedaż wyrobów chemicznych na rynkach dalekowschodnich,
- Polcommerce GmbH z siedzibą w Austrii – spółka prowadząca działalność handlową w zakresie wyrobów przemysłu chemicznego,
- Polcommerce Ltd. z siedzibą na Węgrzech - spółka prowadząca działalność handlową w zakresie wyrobów przemysłu chemicznego, głównie na rynkach austriackim i słowackim,
- Nordiska Unipol AB z siedzibą w Szwecji - spółka prowadząca działalność handlową w zakresie wyrobów przemysłu chemicznego, głównie na rynkach szwedzkim oraz norweskim,
- Dansker Unipol A/S – spółka prowadząca działalność handlową w zakresie wyrobów chemicznych, głównie na rynku brytyjskim,
- Chemipetrol GmbH z siedzibą w Niemczech - spółka prowadząca działalność handlową w zakresie wyrobów przemysłu chemicznego, głównie na rynkach austriackim i słowackim.

Pozostałe spółki zależne Ciech S.A. prowadzą działalność usługową w zakresie zaopatrzenia, usług transportowych, ubezpieczeniowych oraz administrowania m.in. na rzecz grupy kapitałowej CIECH S.A.

II. Zakłady Chemiczne „Zachem” S.A. – pasywny uczestnik koncentracji – to spółka z sektora chemicznego, której akcje zostały wniesione przez Skarb Państwa do grupy kapitałowej, na czele której stoi Nafta Polska S.A. – spółka kontrolowana przez Skarb Państwa. Spółka Zachem S.A. oferuje około 40 różnych produktów z przeznaczeniem dla przemysłu chemicznego, kablowego, energetyki i innych. Zachem S.A. posiada długoletnie doświadczenie w produkcji elastycznych pianek poliuretanowych i diizocyjanianu toluenu (tzw. TDI). Ponadto spółka ta jest jedynym w kraju wytwórcą epichlorohydryny (tzw. EPI) i chlorku allilu (tzw. AC). Zachem S.A. jest także producentem modyfikowanego PCW oraz niektórych produktów chemii nieorganicznej, takich jak kwas solny, ług sodowy, podchloryn sodu.

Najważniejsze produkty wytwarzane przez tę spółkę obejmują:

- poliole poliestrowe,
- elastyczne pianki poliuretanowe,
- pigmenty nieorganiczne,
- barwniki i heliofory,
- granulaty kablowe,
- epichlorohydryna (tzw. EPI),
- diizocyjanian toluenu (tzw. TDI),
- kwas solny,
- wodorotlenek sodu,
- chlorek allilu.

Zachem S.A. posiada dwie spółki zależne, a mianowicie:

- ZACHEM UCR Sp. z o.o. – spółka działająca na rynku instalowania, naprawy i konserwacji maszyn ogólnego przeznaczenia,
- ZACHEM Barwniki Sp. z o.o. – spółka działająca na rynku barwników i pigmentów, chemikaliów nieorganicznych podstawowych oraz chemikaliów organicznych podstawowych.

**Na podstawie zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego
organ antymonopolowy 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. z 2002 r. 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:

Ad. A) W przedmiotowej sprawie nie występują rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ *w układzie horyzontalnym*.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że działalność uczestników planowanej koncentracji pokrywa się na rynku produkcji barwników organicznych, wytwarzanych równocześnie przez spółkę zależną Zachem S.A., tj. Zachem Barwniki Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy i jedną ze spółek zależnych Ciech S.A., tj. Boruta-Kolor Sp. z o.o. z siedzibą w Zgierzu.

Barwniki organiczne to produkty wykorzystywane przede wszystkim do barwienia i drukowania wyrobów włókienniczych, skóry, drewna i papieru. W ramach barwników organicznych można wyodrębnić barwniki do barwienia kosmetyków i chemii gospodarczej, papieru, futer, drewna, płyt pilśniowych, aluminium oraz barwniki do zastosowań specjalnych.

Asortyment wyrobów produkowanych przez spółkę zależną Ciech S.A., tj. Boruta-Kolor Sp. z o.o. i Zachem Barwniki Sp. z o.o. obejmuje szeroką gamę barwników organicznych do tekstyliów, stosowanych głównie w przemyśle włókienniczym oraz wyselekcjonowane barwniki do zastosowań specjalnych.

Jak wskazała spółka Ciech S.A. w zakresie barwników organicznych sprzedawanych na terytorium Polski ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) % oferty spółki Boruta-Kolor Sp. z o.o. pokrywa się z ofertą Zachem Barwniki Sp. z o.o. (biorąc pod uwagę przeznaczenie barwników). Natomiast w zakresie barwników organicznych będących przedmiotem wywozu poza terytorium Polski oferta Boruta-Kolor Sp. z o.o. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 2 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*).

Jak wynika z informacji zawartych w zgłoszeniu producenci barwników wytwarzają jednocześnie wiele rodzajów barwników różnego przeznaczenia i mogą przedstawiać produkcję z jednego asortymentu na inny w stosunkowo krótkim okresie czasu bez dodatkowych znaczących nakładów, w zależności od zapotrzebowania zgłaszanego przez odbiorców. Jednocześnie z uwagi na fakt, iż barwniki z poszczególnych grup asortymentowych znajdują zastosowanie do barwienia różnego rodzaju materiałów (np. barwniki bezpośrednio stosuje się do barwienia tekstyliów, papieru, skóry i aluminium) w ramach rynku barwników organicznych nie jest konieczne wyodrębnianie grup barwników według zastosowań.

Barwniki organiczne produkowane przez ww. podmioty posiadają właściwości typowe dla ich odpowiedników zagranicznych, wytwarzanych przez firmy zachodnioeuropejskie. Dodatkowo można wskazać, iż Zachem Barwniki Sp. z o.o. w celu uzupełnienia oferty kolorystycznej kupuje również barwniki z krajów azjatyckich i poddaje je obróbce standaryzacyjnej.

Rynkiem właściwym geograficznie dla sprzedaży barwników organicznych jest rynek europejski. Takie wyznaczenie rynku w aspekcie geograficznym wynika z faktu, iż na rynku sprzedaży barwników brak jest jakichkolwiek barier dostępu ograniczających w istotny sposób obrót tymi produktami. Barwniki są relatywnie łatwe w transporcie, a koszty transportu nie mają znaczącego udziału w ich cenie finalnej. W związku z tym koszty transportu nie stanowią istotnej bariery handlowej. Znaczną ilość barwników wytwarza się w krajach azjatyckich. Z tego względu na rynku obserwuje się stały wzrost eksportu z tamtego obszaru geograficznego do Europy i Ameryki Północnej. Jednocześnie wiele zachodnioeuropejskich firm barwnikarskich uruchamia własne zakłady produkcyjne w Azji, pozostawiając w oddziałach europejskich jedynie produkcję barwników specjalnego przeznaczenia. Dodatkowo w celu umocnienia swej pozycji firmy zachodnioeuropejskie konsolidują swoją działalność w tym zakresie, tworząc większe i bardziej konkurencyjne konglomeraty.

W rezultacie tych działań światowy rynek barwnikarski podzielił się na dwie części, z których jedną stanowią czterej najwięksi producenci zachodnioeuropejscy, tj. DyStar z Niemiec (ok. 25 % rynku światowego), Ciba Specialty Chemicals ze Szwajcarii (ok. 13 % rynku światowego), Clariant ze Szwajcarii (ok. 8 % rynku światowego) i Yorkshire z Wielkiej Brytanii (ok. 5 % rynku światowego). Pozostali producenci to drobni wytwórcy z pozostałych części świata, głównie z Azji.

Jak wskazała spółka Ciech S.A. w odniesieniu do barwników organicznych uzasadnione wydaje się zawężenie rynku tej części barwników do europejskiego, ze względu na wymagania odbiorców barwników, tj. głównie producentów tekstyliów lub skóry, związane z pewnymi trendami i modami panującymi na rynku europejskim. Dodatkowym argumentem przemawiającym za ograniczeniem geograficznego zasięgu rynku barwników organicznych jest również fakt, iż od wielu lat konkurencyjne barwniki importowane do Europy z Azji są najpierw przedmiotem przerobu przez europejskich producentów barwników, które są poddawane tzw. standaryzacji zgodnie z wymogami rynku europejskiego, a dopiero potem są kierowane na rynek.

Warunki konkurencji na terytorium Polski w zakresie barwników organicznych nie odbiegają w istotny sposób od warunków panujących na rynku europejskim. Producenci barwników konkurują na tym rynku produktowym z ww. koncernami, obecnymi na terytorium Polski za pośrednictwem spółek zależnych, takich jak Clariant Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (siostrzaną firmą Clariant International Ltd. światowego lidera w produkcji wysoko przetworzonej chemii), BASF Polska Sp. z o.o., DyStar Bencolor Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, czy też Swisscolor Ciba ze Szwajcarii.

Barwniki produkowane przez Boruta-Kolor Sp. z o.o. i Zachem Barwniki Sp. z o.o. posiadają właściwości typowe dla ich odpowiedników zagranicznych, wytwarzanych przez firmy zachodnioeuropejskie. Spółka Zachem Barwniki Sp. z o.o. w celu uzupełnienia oferty kolorystycznej kupuje również barwniki z krajów

azjatyckich i poddaje je wspomnianej wyżej obróbce standaryzacyjnej. Powyższe dotyczy również spółki Boruta-Kolor Sp. z o.o.

Według informacji pochodzących ze statystyk handlu zagranicznego Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC) wynika, że w 2004 r. sprowadzono do Polski ok. 4,4 tys. ton a w 2005 r. ok. 3,7 tys. ton barwników organicznych. Wspomniany import stanowił od 70 % do 80 % sprzedaży barwników organicznych na terytorium Polski (według tonażu). W tym samym okresie eksport wyniósł odpowiednio 395 i 394 tony.

Średnie ceny barwników organicznych Grupy Ciech w kraju oscylowały na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 3 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) w 2004 r. do (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 4 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) w 2005 r. Średnie ceny barwników organicznych sprzedawanych przez Zachem S.A. w kraju wynosiły w 2004 r. ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 5 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*), zaś w 2005 r. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 6 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*). Według statystyk CAAC ceny w polskim imporcie (kalkulowane na bazie CIF) w tej grupie produktów (na podstawie danych za 2004 r. i 3 kw. 2005 r.) kształtowały się w 2004 r. na poziomie ok. 25,5 tys. zł/t, a w 2005 r. 22,3 tys. zł/t., a więc były (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 7 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) od średnich cen Ciech S.A. i Zachem S.A. Pomimo wskazanych powyżej różnic pomiędzy cenami barwników krajowych i importowanych, import ten w latach 2004-2005 utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie – ok. 4,4 tys. ton w 2004 r. i 3,7 tys. ton w 2005 r. oraz ponad (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 8 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) przewyższał łączną sprzedaż barwników organicznych zrealizowaną w ww. okresie przez Ciech S.A. i Zachem S.A. na terytorium Polski.

Ceny barwników produkowanych przez Zachem S.A. plasują się pomiędzy droższymi barwnikami produkowanymi w Europie Zachodniej, a tańszymi barwnikami produkowanymi w małych firmach azjatyckich. Natomiast stosunkowo mała różnorodność form handlowych barwników oferowanych przez tę spółkę, słabo rozwinięta sieć handlowa oraz ograniczone możliwości promocyjne tego przedsiębiorcy powodują, iż udział Zachem S.A. w rynku europejskim nie przekracza (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 9 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*).

W odniesieniu natomiast do terytorium Polski wskazać należy, iż rynek barwników jest szacowany na ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 10 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) rocznie. W 2004 r. spółka Zachem S.A. sprzedała do odbiorców krajowych ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 11 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) barwników organicznych, zaś w 2005 r. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 12 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*), co dało jej udział w rynku na poziomie ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 13 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*). Z kolei grupa kapitałowa Ciech sprzedała do odbiorców krajowych ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 14 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*), a w 2005 r. ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 15 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) barwników organicznych, co dało jej udział w rynku na poziomie ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 16 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*).

Z informacji zawartych w zgłoszeniu wynika, że europejski rynek barwników organicznych jest szacowany na ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 17 załącznika*

nr 1 do niniejszej decyzji). Szacunkowy udział w rynku Grupy Kapitałowej Ciech i Zachem S.A. na wskazanym wyżej obszarze geograficznym nie przekroczył (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 18 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Z uwagi na łączne udziały uczestników koncentracji w europejskim rynku barwników organicznych, uznanym za właściwy geograficznie obszar handlu tymi produktami, jak i na terytorium Polski – nie przekraczające progu 20 %, należało uznać, iż wspomniany rynek produktowy nie stanowi rynku właściwego, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym.

Ad. B) W przedmiotowej sprawie rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ *w układzie wertykalnym* jest krajowy rynek kwasu solnego.

Jak wynika ze zgłoszenia spółka Ciech S.A. jest dostawcą wielu wyrobów i półproduktów wykorzystywanych przez Zachem S.A. w jej działalności produkcyjnej, jak również pośredniczy w eksporcie różnorodnych produktów chemicznych wytwarzanych przez Zachem S.A. Planowana transakcja ma zatem charakter integracji pionowej. Świadczą o tym w szczególności obecne powiązania pomiędzy uczestnikami koncentracji, mające w przeważającym stopniu charakter typu dostawca–producent oraz producent–dystrybutor.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika jednakże, że jedynie relacje występujące pomiędzy Ciech S.A. i Zachem S.A. na rynku kwasu solnego wskazują na istnienie rynku właściwego, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym. Rynek właściwy geograficznie dla rynku kwasu solnego ma wymiar krajowy. Zachem S.A. będąc natomiast największym krajowym producentem kwasu solnego posiada na tak określonym rynku udział przekraczający próg 30 %.

Spółka Ciech S.A. nabywała od Zachem S.A. kwas solny (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 19 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Kwas solny wytwarzany przez Zachem S.A. jest produktem odpadowym, powstającym podczas produkcji TDI oraz epichlorohydryny. Do wytworzenia tych produktów konieczny jest chlor, a na kolejnym etapie produkcji powstaje odpadowy chlorowódor, który jest zanieczyszczony związkami organicznymi. Z uwagi na powyższe, spółka Zachem S.A., aby sprzedać uzyskany w ten sposób kwas solny, musi prowadzić dodatkowe procesy, polegające na oczyszczaniu na węglu aktywnym i filtrowaniu.

Z uwagi na technologię produkcji kwas solny można podzielić na kwas solny syntetyczny i techniczny. Kwas solny syntetyczny wytwarzany jest w wyniku bezpośredniej syntezy chloru i wodoru, natomiast kwas solny techniczny powstaje jako produkt uboczny w procesach chlorowania produktów organicznych. Niemniej z uwagi na fakt, iż zakres zastosowań obu ww. kwasów jest identyczny a poszczególne wyroby są w zasadzie traktowane przez odbiorców jako substytuty, wyodrębnianie dwóch ww. kategorii kwasu solnego nie jest uzasadnione.

Rynkiem właściwym dla kwasu solnego w aspekcie geograficznym jest rynek krajowy. Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż z uwagi na znaczny wpływ kosztów transportu na cenę produktu, jego sprzedaż do krajów dalej położonych jest nieopłacalna. Koszty związane z transportem kwasu solnego mają też istotny wpływ

na import kwasu solnego, który ma w zasadzie marginalne znaczenie. Według statystyk handlu zagranicznego Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC) niewielkie ilości importowanego kwasu solnego rządu ok. 50 ton w 2004 r. i ok. 200 ton w 2005 r. dotyczyły bardzo czystego kwasu, nieobecnego w obrotach Ciech S.A. i Zachem S.A., którego ceny sięgały rządu kilku tysięcy zł/t i były nieporównywalnie wyższe w stosunku do średniej ceny kwasu solnego w Polsce w 2004 r. i w 2005 r. wynoszącej odpowiednio (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 20 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji)

Kwas solny to zatem produkt stosunkowo tani, którego nie oplaca się przewozić na duże odległości. Wpływa to na ograniczenie rynku kwasu solnego w aspekcie geograficznym do obszaru Polski. Takie wyznaczenie rynku właściwego w przedmiotowej sprawie zgodne jest z dotychczasowym orzecnictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, a w szczególności ze sprawą zakończoną decyzją Nr DOK – 35/2005, wyrażającą zgodę warunkową na przejęcie przez Naftę Polską S.A. kontroli m.in. nad Zachem S.A. i Zakładami Azotowymi w Tarnowie-Mościcach S.A. W ww. sprawie rynek właściwy w odniesieniu do kwasu solnego w aspekcie geograficznym został wyznaczony w identyczny sposób. Zawężenie rynku geograficznego dla kwasu solnego do rynku krajowego nie zostało zakwestionowane przez uczestników ww. transakcji, w tym m.in. przez Zachem S.A.

Szacunkowa wielkość krajowego rynku kwasu solnego zbywalnego w latach 2004-2005 oscylowała w granicach od 47 do 49 tys. ton, a wartościowo wyniosła od 24 do 25 mln PLN. Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że na krajowym rynku sprzedaży kwasu solnego działalność prowadzi pięć spółek, a mianowicie:

- Zachem S.A. i Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach S.A. – obie spółki kontrolowane obecnie przez Naftę Polską S.A. (z udziałem w rynku na poziomie odpowiednio (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 21 załącznika nr 1 i 2 do niniejszej decyzji),
- FCh Dwory S.A. (z udziałem w rynku na poziomie odpowiednio (*tajemnica przedsiębiorstwa*- pkt 22 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji),
- PCC Rokita S.A. (z udziałem w rynku na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 23 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji),
- ANWIL S.A. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 24 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji).

Z powyższych informacji wynika, że Zachem S.A. jest zdecydowanym liderem krajowego rynku kwasu solnego. Analizując skutki planowanej koncentracji dla rynku kwasu solnego należy zwrócić uwagę na fakt, iż w chwili obecnej Zachem S.A. działa w ramach grupy kapitałowej Nafta Polska S.A. Pod kontrolą tego przedsiębiorcy pozostają obecnie również Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach S.A. także prowadzące działalność na rynku kwasu solnego. Łączny udział tych dwóch przedsiębiorców w krajowej sprzedaży kwasu solnego oscyluje w granicach (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 25 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji).

Na skutek przejęcia przez Ciech S.A. kontroli nad Zachem S.A., spółka ta wyjdzie z grupy kapitałowej Nafta Polskiej S.A. W efekcie zrealizowany zostanie warunek nałożony przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na Naftę Polską S.A. wynikający z decyzji DOK 35/2005, dotyczący sprzedaży przez Naftę Polską S.A. jednego z ww. producentów kwasu solnego. Struktura konkurencji

na krajowym rynku kwasu solnego powinna zatem wrócić do stanu sprzed wydania ww. decyzji, a siła rynkowa jaką na rynku kwasu solnego dysponuje Nafta Polska S.A. ulegnie osłabieniu. Stanowi to pożądaną z punktu widzenia reguł konkurencji skutek.

Należy również wskazać, iż przejęcie przez Ciech S.A. kontroli nad Zachem S.A. nie wpłynie w żadnym stopniu na ograniczenie sprzedaży przez innych krajowych producentów kwasu solnego, gdyż jak wskazano powyżej, spółka Ciech S.A. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 26 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

W odniesieniu zaś do skutków planowanej transakcji dla krajowych odbiorców kwasu solnego należy zauważyć, iż kwas solny jest produktem ubocznym, który wymaga zagospodarowania. Ilość kwasu solnego oferowana na rynku uzależniona jest od produkcji produktów wiodących a nie od cen rynkowych kwasu solnego. Z uwagi na ograniczoną chłonność rynku polskiego, jego producenci szukają możliwości zbytu tego produktu poza terytorium Polski, a ceny uzyskiwane poza terytorium Polski są często dużo niższe niż ceny krajowe. W tej sytuacji jest mało prawdopodobne, aby spółka Zachem S.A. wykorzystując możliwości handlowe i logistyczne Ciech S.A. drastycznie zwiększyła sprzedaż kwasu solnego poza terytorium Polski kosztem ograniczenia dostaw do odbiorców krajowych, byłoby to bowiem nieopłacalne.

W tej sytuacji należy uznać, iż planowana koncentracja nie wywoła żadnych negatywnych skutków na krajowym rynku kwasu solnego.

Oprócz ww. rynku kwasu solnego w przedmiotowej koncentracji zidentyfikowano szereg innych rynków właściwych, na których występują powiązania typu dostawca-odbiorca, łączące poszczególne spółki uczestniczące w koncentracji. Z uwagi jednak na udziały Ciech S.A. i Zachem S.A. w rynkach właściwych geograficznie dla poszczególnych produktów - zarówno będących przedmiotem dostaw z Ciech S.A. do Zachem S.A., jak i produktów nabywanych przez Ciech S.A. od Zachem S.A. w celu ich dalszej odsprzedaży - nie przekraczające progu 30 % należało uznać, iż rynki te nie stanowią rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że w latach 2004-2005 spółka Ciech S.A. nabywała od Zachem S.A. w celu dalszej odsprzedaży następujące produkty:

- 1) diizocyjanian toluenu, tzw. TDI,
- 2) epichlorohydrynę, tzw. EPI,
- 3) wodorotlenek sodu,
- 4) chlorek allilu.

Ad. 1)

Diizocyjanian toluenu, zwany również TDI, to półprodukt stosowany do produkcji poliuretanów. W skali globalnej ok. 90 % TDI używane jest do wytwarzania miękkich pianek poliuretanowych, które mają zastosowanie głównie w meblach, wyposażeniu samochodów, wykładzinach podłogowych, w budownictwie, materacach i opakowaniach. Pozostałe zastosowania TDI obejmują m.in. powłoki farbiarskie i lakiernicze, pianki sztywne, elastomery oraz szczeliwa.

Rynek właściwy dla TDI w aspekcie geograficznym obejmuje rynek światowy. Rynek ten jest silnie skoncentrowany. W Europie i na świecie największym producentem TDI jest firma Bayer (ponad 20 % udziału w rynku). Kolejne miejsca w Europie zajmują: Lyondell z Francji (instalacja zarządzana przez firmę Rhodia), DOW Chemical z Włoch, Borsodchem z Węgier i BASF z Niemiec (drugi światowy producent). Warto zaznaczyć, że cztery spośród ww. koncernów (oprócz Borsodchem) posiadają ok. 2/3 światowych mocy produkcyjnych. Udział Zachem S.A. w europejskich zdolnościach produkcyjnych wynosi ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 27 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*).

Na terytorium Polski silną pozycję ma firma BorsodChem (ok. 1/3 rynku). Popyt na TDI jest zależny głównie od rozwoju przemysłu motoryzacyjnego i meblarskiego. Tempo rozwoju obu tych przemysłów jest podobne do tempa rozwoju gospodarki. Według European Chemical News w ostatnich latach średnioroczne tempo rozwoju światowego rynku TDI wyniosło 3,5 - 4%. Na najbliższe lata przewiduje się, że w Europie Zachodniej odpowiednia dynamika wzrostu wyniesie 2%, a w Europie Wschodniej nawet do 10%.

Ceny kontraktów w Europie na ten produkt ustalane są zazwyczaj na bazie notowań prezentowanych przez niezależną brytyjską instytucję ICIS-LOR. W skali Europy nie występują zatem znaczące różnice cen. Różnorodność zastosowań powoduje, że potencjalni odbiorcy TDI znajdują się w każdym kraju Europy. Dodatkowo, TDI jest produktem, którego koszty transportu są stosunkowo niskie w stosunku do ceny tego produktu, stąd nie ma przeszkód aby transportować go na dalekie odległości.

Według statystyk handlu zagranicznego Centrum Analitycznego Administracji Celnej w 2004 r. sprowadzono do Polski ok. 18,3 tys. ton a w 2005 r. ok. 17,3 tys. ton TDI. W tym samym okresie eksport TDI wyniósł odpowiednio 43,2 tys. ton oraz 46,2 tys. ton. Sprzedaż krajowa TDI w przypadku Zachem S.A. wyniosła ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 28 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*). Natomiast ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 29 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) było przedmiotem eksportu poza terytorium Polski.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że średnie ceny TDI importowanego do Polski w 2004 r. (skalkulowane na bazie CIF, na podstawie statystyk CAAC¹ za 2004 r. i 3 kw. 2005 r.) były wyższe od cen TDI uzyskiwanych na rynku obejmującym terytorium Polski przez Zachem S.A. o ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 30 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*). Natomiast w 2005 r. TDI z importu było tańsze o ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 31 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*). Podkreślić w tym miejscu należy, iż w latach 2004-2005 spółka Zachem S.A. sprzedawała na terytorium Polski (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 32 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) wytwarzanego TDI, zaś ponad (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 33 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) sprzedaży tego półproduktu była kierowana na eksport. Zdecydowana większość tego eksportu (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 34 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) była realizowana za pośrednictwem Ciech S.A.

¹ Centrum Analityczne Administracji Celnej - Izba Celna w Warszawie

Powyższe informacje nie dają podstaw do zawężenia geograficznego zasięgu rynku właściwego dla TDI do rynku obejmującego terytorium Polski i uzasadniają wyznaczenie rynku właściwego w wymiarze światowym.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że udział Zachem S.A. w światowym rynku TDI (wprowadzanie do obrotu) wynosi (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 35 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Udział Grupy Kapitałowej Ciech (sprzedaż wtórna), która sprzedaje TDI produkowane przez Zachem S.A., wynosi w rynku światowym ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 36 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Sprzedaż TDI na obszarze Polski jest oceniana na ponad 30 tys. ton rocznie. Od kwietnia 2003 r. Zachem S.A. dysponuje zdolnościami produkcyjnymi TDI na poziomie średniej światowej wytwórni, tzn. 60 tys. ton na rok. Wskazać w tym miejscu należy, iż Zachem S.A. jest jedynym w Polsce producentem TDI. Jednakże udział tej spółki na terytorium Polski oscyluje w granicach (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 37 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji), a jej głównym konkurentem jest węgierska firma Borsodchem i wspomniane wcześniej koncerny światowe, takie jak Bayer, Basf, DOW i Lyondell zaliczane do liderów tego rynku produktowego na świecie.

Głównymi krajowymi odbiorcami TDI wytwarzanego przez Zachem S.A. są takie firmy jak: (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 38 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Do największych odbiorców zagranicznych zaliczyć należy (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 39 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Podkreślić również należy, że w latach 2004-2005 Grupa Kapitałowa Ciech (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 40 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Głównymi odbiorcami Ciech w zakresie TDI są (*tajemnica przedsiębiorstwa* - pkt 41 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Mając na względzie fakt, iż udziały Grupy Kapitałowej Ciech oraz Zachem S.A. w rynkach poprzedniego i następnego szczebla obrotu dla sprzedaży TDI obejmujących rynek światowy – nie przekraczają progu 30 %, należało uznać, iż wspomniane rynki nie stanowią rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

Nawet gdyby uznać, iż rynek właściwy geograficznie dla TDI ma wymiar europejski, udziały w rynkach TDI Grupy Ciech (sprzedaż wtórna) - (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 42 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) i Zachem S.A. (wprowadzanie do obrotu) - (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 43 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) ulegając zwiększeniu, nie przekroczyłyby jednak progu 30 %.

Ad) 2

Epichlorohydryna, zwana również EPI, to produkt wykorzystywany głównie do produkcji żywic epoksydowych (ok. 75% całkowitego zużycia). Część EPI (10%) przerabiana jest na gliceryny zazwyczaj bezpośrednio przez wytwórców tej pierwszej (stopień tego przerobu zależy od koniunktury na rynku żywic epoksydowych). Ponadto epichlorohydryna wykorzystywana jest do produkcji elastomerów oraz różnych żywic stosowanych w uzdatnianiu wody i przy wytwarzaniu papieru.

Rynkiem właściwym geograficznie dla EPI jest rynek światowy, na którym wiodącą rolę odgrywają koncerny międzynarodowe, takie jak: DOW Chemical,

Resolution czy Solvay. Wspomniane firmy są równocześnie producentami żywic epoksydowych. Obrót EPI odbywa się na rynku światowym, na którym nie występują istotne bariery handlowe ograniczające sprzedaż tego produktu.

Zdecydowana większość (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 44 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) epichlorohydryny produkowanej przez Zachem S.A. jest sprzedawana (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 45 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Udział zaś polskiej epichlorohydryny (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 46 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) w rynku dawnej UE można szacować na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 47 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Ciech S.A. ocenia, że udział Grupy Kapitałowej Ciech w światowym rynku sprzedaży (sprzedaż wtórna) epichlorohydryny wynosi (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 48 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Udział Zachem S.A. (wprowadzanie do obrotu) wynosi (*tajemnica przedsiębiorstwa* - pkt 49 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Znaczący eksport epichlorohydryny wynika z faktu, iż sprzedaż krajowa epichlorohydryny (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 50 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). W sytuacji tej udział Zachem S.A. w sprzedaży EPI na obszarze obejmującym Polskę w 2004 r. sięgał (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 51 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Natomiast w 2005 r. udział ten (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 52 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Udział Grupy Kapitałowej Ciech w ww. rynku sprzedaży (sprzedaż wtórna) EPI w 2004 r. wynosił (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 53 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji), zaś w 2005 r. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 54 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Jak wynika z informacji przekazanych przez uczestników planowanej transakcji, średnie ceny epichlorohydryny sprzedawanej przez Zachem S.A. w kraju w 2004 r. były (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 55 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). do cen epichlorohydryny importowanej do Polski (ceny skalkulowanej na bazie CIF, obliczonej na podstawie statystyk CAAC za 2004 r. i 3 kw. 2005 r.). Natomiast w 2005 r. epichlorohydryna importowana była (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 56 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Ceny kontraktów w Europie na ten produkt, podobnie jak w przypadku TDI, ustalane są często na bazie notowań prezentowanych przez niezależną brytyjską instytucję ICIS-LOR, zatem na tym obszarze są one zbliżone. Poziom cen epichlorohydryny pozwala na utrzymanie konkurencyjności oferentów w obszarze Europy niezależnie od odległości pomiędzy producentem i odbiorcą.

Powyższe czynniki, jak również różnorodność głównych kierunków zbytu polskiej epichlorohydryny wytwarzanej przez Zachem S.A. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 57 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) świadczą o tym, że właściwy rynek geograficzny dla epichlorohydryny zdecydowanie wykracza poza rynek obejmujący terytorium Polski.

Mając na względzie fakt, iż udziały Grupy Kapitałowej Ciech i Zachem S.A. w rynkach będących poprzednim i następnym szczeblem obrotu dla sprzedaży TDI – obejmującymi rynek światowy – nie przekracza progu 30 %, należało uznać, iż wspomniane rynki nie stanowią rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

Nawet gdyby uznać, iż rynkiem właściwym dla sprzedaży EPI jest rynek europejski, z uwagi na udział Grupy Kapitałowej Ciech (sprzedaż wtórna) - (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 58 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) i Zachem S.A.

(wprowadzanie do obrotu) - (*tajemnica przedsiębiorstwa*- pkt 59 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) w tym obszarze geograficznym nie przekraczający progu 30 %, planowana koncentracja nie miałaby wpływu na te rynki właściwe w układzie wertykalnym.

Ad.3)

Wodorotlenek sodu należy do podstawowych surowców chemicznych, bowiem znajduje zastosowanie w prawie wszystkich gałęziach przemysłu. Stosowany jest jako surowiec (nośnik sodu) w różnego rodzaju syntezach do produkcji jonowych środków powierzchniowo czynnych, w przemyśle farmaceutycznym (m.in. przy produkcji polopiryny, kwasu salicylowego, sulfanilamidów), do otrzymywania aluminium z przerobu boksytów, do otrzymywania szkła wodnego z krzemionki, przy produkcji tłuszczów i mydeł oraz w wielu innych syntezach organicznych i nieorganicznych. Wodorotlenek sodu znajduje również bardzo szerokie zastosowanie jako surowiec pomocniczy w przemyśle celulozowo-papierniczym do bielenia masy celulozowej, w procesach bielenia, barwienia i utrwalania barwnika w przemysłach włókienniczym i wiskozowym, a także przy przeróbce ropy naftowej w procesach rafinacji olejów, procesach petrochemicznych, przy produkcji barwników syntetycznych, przeróbce ciekłych produktów koksowania, w procesach uzdatniania wody dla celów przemysłowych, przy przeróbce ścieków, w przemyśle spożywczym (mleczarnie, browary, masarnie, cukrownie) jako środek myjąco - dezynfekujący. Wodorotlenek sodu sprzedawany jest pod dwiema postaciami, a mianowicie jako ług sodowy (roztwór) i soda kaustyczna (postać stała).

Rynek właściwy geograficznie dla wodorotlenku sodu w postaci roztworu (ługu sodowego), obejmuje obszar całej Europy. Przemawiają za tym czynniki takie jak: zbliżone preferencje odbiorców, relatywnie niskie koszty transportu, brak barier faktycznych i prawnych w obrocie wodorotlenkiem sodu oraz stosunkowo zbliżony poziom cen. Jeśli chodzi o wodorotlenek sodu w postaci sody kaustycznej, z uwagi na dużo większe niż w przypadku ługu sodowego możliwości magazynowania tego produktu, rynek obrotu sodą kaustyczną wykracza poza rynek europejski.

Ceny kontraktowe na wodorotlenek sodu na rynku europejskim ustalane są na bazie notowań prowadzonych przez wyspecjalizowane instytucje (np. Harriman) w oparciu o ceny na głównych rynkach sprzedaży.

Wskazać w tym miejscu należy, iż mniejsi uczestnicy tego rynku, do których należy zaliczyć Zachem S.A., sprzedają swoje produkty głównie na rynkach narodowych, z niewielkim eksportem do krajów ościennych. W 2004 r. spółka Zachem S.A. sprzedała na terytorium Polski (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 60 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji), co dało jej ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa*- pkt 61 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) udział w rynku, a w 2005 r. ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 62 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji), co dało jej (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 63 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) udział w rynku. W tym samym okresie import wodorotlenku sodu wyniósł odpowiednio ok. 10 tys. ton i 11,7 tys. ton. Natomiast eksport w 2004 r. wyniósł ok. 138,7 tys. ton, a w 2005 r. ok. 92 tys. ton.

Niemniej więksi producenci i eksporterzy posiadający zorganizowaną logistykę transportu morskiego dostarczają wodorotlenek sodu tankowcami do dalej położonych krajów europejskich, np. spółka Anwil S.A. ze względu na posiadane zbiorniki w porcie jest w stanie sprzedawać duże ilości ługu sodowego w tankowcach na rynki skandynawskie. Z kolei sodę kaustyczną sprzedaje na całym świecie.

Wodorotlenek sodu produkowany przez Zachem S.A. stanowi produkt uboczny, powstający podczas produkcji chloru. Ze względu na stosowaną w tej spółce technologię produkcji chloru, powstający w tym procesie wodorotlenek sodowy cechuje się stosunkowo niską jakością. Powyższe znacznie ogranicza zasięg odbiorców Zachem S.A. Z tego powodu średnie ceny sprzedaży wodorotlenku sodu produkowanego przez Zachem S.A. są (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 64 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) niż średnie ceny krajowe. Niemniej ceny te są wyższe od cen produktu importowanego (skalkulowanych na bazie CIF, na podstawie statystyk CAAC za 2004 r. i 3 kw. 2005 r.).

Z informacji przekazanej przez uczestników koncentracji wynika, iż udział Grupy Ciech w europejskim rynku sprzedaży wodorotlenku sodu (sprzedaż wtórna) jest (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 65 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*), natomiast udział Zachem S.A. (wprowadzanie do obrotu) (*tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 66 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*).

Na terytorium Polski występuje duża nadprodukcja wodorotlenku sodu. Jedynie ok. 60 % produkcji zużywane jest w kraju. Wskazać w tym miejscu należy, iż Ciech (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 67 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*), na którym obok Zachem S.A. działalność prowadzi 4 innych producentów, a mianowicie:

- PCC Rokita S.A. (z udziałem rynkowym na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 68 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji*)),
- Zakłady Azotowe w Tarnowie-Mościcach S.A. (z udziałem rynkowym na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 69 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji*)),
- ANWIL S.A. (z udziałem rynkowym na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 70 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji*)),
- FCh Dwory S.A. (z udziałem rynkowym na poziomie (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 71 załącznika nr 2 do niniejszej decyzji*)).

Wodorotlenek sodu jest również przedmiotem niewielkiego importu – rzędu od 5 % do 7 % (tonażowo).

Mając na względzie fakt, iż rynkiem właściwym geograficznie dla wodorotlenku sodu jest rynek europejski, a udziały w rynkach poprzedniego i następnego szczeblu obrotu Zachem S.A. i Grupy Kapitałowej Ciech w tym obszarze geograficznym nie przekraczają 30 %, uznać należy iż w przedmiotowej koncentracji nie występują rynki właściwe, na które wywiera ona wpływ w układzie wertykalnym.

Ad. 4)

Chlorek allilu jest produktem pośrednim w technologii wytwarzania epichlorohydryny i jest to najważniejszy kierunek zużycia tego produktu. Szacuje się, że tylko ok. 10 % zużywa się do innych aplikacji (estry, etery, aminy allilowe, alkohol allilowy i inne specjalne produkty). Spółka Zachem S.A. jest jedynym krajowym wytwórcą chlorku allilu, ale w zdecydowanej części (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 72 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) wytwarzanego chlorku allilu wykorzystuje na potrzeby własne do produkcji epichlorohydryny. 2004 r. Zachem S.A. wyprodukowała (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 73 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji*) tego produktu. W 2005 r. produkcja wyniosła (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 74*

załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Obok EPI jest to drugi z najważniejszych produktów eksportowych Zachem S.A.

Rynek właściwy geograficznie dla chlorku allilu, podobnie jak w przypadku epichlorohydryny, obejmuje rynek światowy.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że w latach 2004-2005 Zachem S.A. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 75 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

W 2004 r. spółka Zachem S.A. sprzedała (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 76 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) chlorku allilu, w tym udział Ciech S.A. w odbiorze tego produktu wyniósł ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 77 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). W 2005 r. spółka Zachem S.A. sprzedała (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 78 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) tego produktu, w tym udział Ciech S.A. w odbiorze tego produktu wyniósł (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 79 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). Oprócz Ciech S.A. odbiorcami chlorku allilu w latach 2004-2005 pozostawały (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 80 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Szacunkowy udział Zachem S.A. w światowym rynku chlorku allilu, szacowanym na ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 81 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) wyniósł (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 82 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Z uwagi na fakt, iż Ciech S.A. działała na wspomnianym rynku produktowym jako pośrednik (sprzedaż wtórna), a udział Zachem S.A. w światowym rynku sprzedaży chlorku allilu (wprowadzanie do obrotu) nie przekraczał (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 83 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji), nie ma podstaw do uznania, że niniejsza koncentracja wywoła niepożądane z punktu widzenia konkurencji skutki w postaci ograniczenia konkurencji na tych rynkach właściwych.

Jeśli chodzi o relacje łączące uczestników planowanej koncentracji w zakresie dostaw innych surowców i półproduktów, wskazać należy, iż miały one jednokierunkowy charakter, bowiem spółka Ciech S.A. nie nabywała od Zachem S.A. żadnych surowców i półproduktów wykorzystywanych w działalności spółek produkcyjnych z Grupy Kapitałowej Ciech. Natomiast spółka Zachem S.A. kupowała od Ciech S.A. następujące surowce i półprodukty:

(*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 84 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji)

Opisane powyżej relacje typu dostawca–producent nie wskazują na istnienie rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym. Jak już wyżej wskazano rynkiem właściwym w aspekcie geograficznym dla wszystkich ww. półproduktów jest rynek o zasięgu wykraczającym poza terytorium obejmującym Polskę. Na tak określonym geograficznie rynku Ciech S.A. nie posiada udziału w wysokości przekraczającej próg 30 %. Ponadto specyfika powiązań pomiędzy Ciech S.A. i Zachem S.A. nie daje podstaw do uznania, iż w wyniku planowanej koncentracji jej uczestnicy uzyskają możliwość ograniczenia konkurencji na ww. rynkach produktowych.

Rynek dostaw surowców do producentów chemikaliów, takich jak Zachem S.A. jest bardzo konkurencyjny. Na rynku tym funkcjonuje wiele podmiotów krajowych

i zagranicznych, zarówno o charakterze producenckim jak i handlowym, które są i mogą być alternatywnymi dostawcami surowców. Ponadto specyfika wielu produktów chemicznych oraz podpisane umowy długoterminowe wymagają korzystania ze sprawdzonych wieloletnich kanałów dostaw. Biorąc pod uwagę powyższe czynniki nie ma podstaw do uznania, iż w wyniku planowanej koncentracji Ciech S.A. będzie w stanie istotnie ograniczyć konkurencję po stronie dostaw produktów nabywanych przez Zachem S.A.

W ocenie organu antymonopolowego wzmocnienie dotychczasowych powiązań pomiędzy uczestnikami planowanej koncentracji nie będzie miało negatywnego przełożenia na relacje typu dostawca-odbiorca z pozostałymi uczestnikami zaopatrującymi Zachem S.A. w poszczególne surowce i półprodukty, bowiem udział Ciech S.A. w dostawach do Zachem S.A. w przeważającej większości dostarczanych produktów nie przekraczał progu (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 85 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji) %. Jedyny w tym względzie wyjątek to surowce barwnikarskie, w przypadku których dostawy z Ciech S.A. stanowiły ok. (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 86 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). wartości tych surowców nabywanych przez Zachem S.A. Jak jednakże wynika z informacji przekazanych przez tę spółkę pozostała część surowców barwnikarskich była dostarczana przez (*tajemnica przedsiębiorstwa* – pkt 87 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji). innych dostawców, zarówno krajowych jak i zagranicznych.

Ponadto z uwagi na fakt, iż zarówno w przypadku Ciech S.A., jak i Zachem S.A., ich łączne lub indywidualne udziały w rynkach właściwych dla ww. produktów dalekie są od progu 30 %, decydującego o zakwalifikowaniu danego rynku jako tego, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym, w ocenie organu antymonopolowego nie ma podstaw do uznania, iż planowana transakcja wywrze negatywny wpływ na wspomniane rynki.

Podkreślić w tym miejscu również należy, iż Ciech S.A. – jako jednostka dominująca Grupy kapitałowej Ciech w zakresie obrotu handlowego działa nadal jako centrala handlu zagranicznego. Ciech S.A. sprowadza do Polski wiele różnorodnych chemikaliów na indywidualne zamówienia klientów – często od wyznaczonego przez klienta dostawcy. Są to transakcje sporadyczne lub realizowane przez kilka lat. W wielu przypadkach Ciech S.A. sprzedaje w eksporcie na zasadzie komisu produkty innych polskich dostawców, którzy sami określają ilości towaru do sprzedaży, ich ceny i kierunki zbytu. Przy czym ceny sprzedaży większości produktów Zachem S.A. są określane w odniesieniu do cen rynkowych w danej grupie produktów dyktowanej przede wszystkim przez zagraniczne koncerny. Z powyższych względów Ciech S.A. w przypadku sprzedaży wielu produktów nie może być postrzegany jako niezależny gracz rynkowy, lecz raczej jako wykonawca usługi pośrednictwa w handlu zagranicznym, organizującym sprzedaż.

Ad. C) W przedmiotowej sprawie nie występują rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ *w układzie konglomeratowym*.

W przypadku Ciech S.A. organ antymonopolowy zidentyfikował 5 rynków produktowych, na których Grupa kapitałowa CIECH dysponuje udziałem na poziomie przekraczającym próg 40 % na terytorium obejmującym terytorium Polski. Wspomniane rynki obejmują następujące produkty:

(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 88 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji)

Wskazać w tym miejscu należy, iż rynki właściwe w aspekcie geograficznym dla ww. produktów zdecydowanie wykraczają poza terytorium Polski i w aspekcie geograficznym mają wymiar rynku co najmniej europejskiego. Wynika to z faktu, iż handel ww. surowcami i produktami chemicznymi znajdującymi się w ofercie grupy Ciech charakteryzuje się:

- podobnymi warunkami i kosztami transportu obowiązującymi na rynku europejskim,
- zbliżonymi poziomami cen, które często są odnoszone do ich średnich europejskich notowań publikowanych przez wyspecjalizowane organizacje,
- podobnymi preferencjami odbiorców w sektorze chemicznym, wynikającymi z podobnych standardów obowiązujących w przemyśle chemicznym.

Z uwagi na stosunkowo bliskie położenie geograficzne, ścisłe powiązania gospodarcze oraz charakter gospodarek krajów europejskich, sprzedaż na tych rynkach odbywa się w zbliżonych warunkach konkurencji. Wskazać również należy, iż główni dostawcy ww. produktów prowadzą aktywną działalność na niemalże wszystkich rynkach geograficznych na świecie, a odbiorcami są międzynarodowe koncerny chemiczne działające w skali globalnej oraz dokonujące scentralizowanych zakupów na poziomie ponad krajowym, co zwiększa ich pozycję negocjacyjną w stosunku do dostawców.

Na tak określonym rynku geograficznym szacunkowe udziały Grupy kapitałowej Ciech w sprzedaży ww. produktów kształtowały się następująco:

(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 89 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji)

W ocenie organu antymonopolowego, ze względu na geograficzny wymiar tych rynków wykraczający poza obszar obejmujący terytorium Polski, ww. rynki produktowe nie stanowią rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym. Brak jest zatem podstaw aby przypuszczać, iż spółka Ciech S.A. będzie mogła, dzięki pozycji jaką posiada na ww. rynkach, wpływać na rynki, na których działa obecnie Zachem S.A. w sposób prowadzący do jakichkolwiek form ograniczenia konkurencji.

Ocena skutków planowanej 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, że z planowaną koncentracją nie wiążą się żadne zagrożenia, skutkujące ograniczeniem konkurencji na rynkach właściwych, na których prowadzą działalność uczestnicy koncentracji.

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

- działalność Ciech S.A. i ZCh Zachem S.A. pokrywa się na rynku produkcji i sprzedaży barwników organicznych. Z uwagi na fakt, iż udział tych spółek na rynku właściwym geograficznie dla tych produktów – określonym jako rynek europejski – nie przekracza progu 20 % - rynek ten nie został zakwalifikowany jako rynek, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym;
- w odniesieniu do krajowego rynku kwasu solnego, uznanego za rynek właściwy, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym, stwierdzić należy, iż planowana koncentracja przyniesie pożądany z punktu widzenia konkurencji skutek, bowiem wyjście Zachem S.A. spod kontroli Nafty Polskiej S.A. oznacza dekoncentrację na krajowym rynku tego produktu. Dekoncentracja ta stanowi z kolei wypełnienie przez Naftę Polską S.A. warunku nałożonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów decyzją Nr DOK-35/2005 z dnia 20 kwietnia 2005 r.;
- wzmocnienie wzajemnych relacji typu dostawca-producent oraz relacji dostawca-dystrybutor, jakie aktualnie łączą uczestników planowanej koncentracji, nie przełoży się negatywnie na ograniczenie konkurencji na tych rynkach właściwych. Rynki dostaw surowców i półproduktów dostarczanych przez Ciech S.A. do spółki Zachem S.A. są rynkami konkurencyjnymi, na których działa wiele podmiotów krajowych i zagranicznych, zarówno o charakterze producenckim, jak i handlowym. W odniesieniu do produktów wytwarzanych przez Zachem S.A. i sprzedawanych przez Ciech S.A. na tzw. rynkach eksportowych, transakcja również nie będzie miała istotnego wpływu na strukturę konkurencji na tych rynkach. Uczestnicy koncentracji konkurują na nich zarówno z globalnie zintegrowanymi wertykalnie koncernami chemicznymi, jak również z międzynarodowymi firmami handlowymi. Czynniki takie jak brak barier wejścia na rynki krajowe, globalny charakter działalności przedsiębiorców reprezentujących zarówno stronę popytową, jak i podażową rynków właściwych, na których działają uczestnicy planowanej koncentracji wskazują, że wyniku niniejszej koncentracji nie dojdzie do możliwości działania niezależnie od konkurentów i kontrahentów działających na tych rynkach;
- w wyniku planowanej koncentracji spółki Ciech S.A. i Zachem S.A. w zasadzie nie zwiększą potencjału produkcyjnego w żadnej z linii biznesowych. Z wyjątkiem rynku barwników organicznych, Spółki te nie są swoimi bezpośrednimi konkurentami i cechuje je odmienne usytuowanie na szczeblu obrotu. Rynki, na których działają ww. spółki są rynkami otwartymi, na których uczestnicy koncentracji konkurują z silnymi koncernami prowadzącymi działalność często o zasięgu globalnym. Pozycja rynkowa Ciech S.A. i Zachem S.A. na tych rynkach nie wskazuje na możliwość wystąpienia w wyniku przedmiotowej koncentracji jakichkolwiek negatywnych skutków dla konkurencji;
- w przedmiotowej sprawie nie występują rynki, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym.

Planowana koncentracja spełnia zatem przesłanki określone w art. 17 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Postępowanie w przedmiotowej sprawie

wykazało, że niniejsza koncentracja nie przyczyni się do ograniczenia konkurencji, w szczególności przez powstanie bądź wzmocnienie pozycji dominującej.

W związku z powyższym orzeczono jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479²⁸ § 2 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.

Cezary Banasiński

Otrzymuje:

Pan Andrzej Burzak

Pełnomocnik:

CIECH S.A.

Kancelaria Radców Prawnych i Adwokatów
dr Głuchowski dr Jedliński dr Rodziewicz
adw. Zwara i Partnerzy
ul. Armii Krajowej 116
81-824 Sopot