



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DKK1-423/6/10/AS

Warszawa, dnia 1 lutego 2011 r.

DECYZJA Nr DKK - 10/2011

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Silgan Holdings Inc. z siedzibą w Stamford (USA), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wydaje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na nabyciu przez Silgan Holdings Inc. z siedzibą w Stamford (USA) części mienia „DGS-TO” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – sp.k. z siedzibą we Włocławku.

Uzasadnienie

W dniu 14 lipca 2010 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej „Prezes Urzędu” lub „organ antymonopolowy”) wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na nabyciu przez Silgan Holdings Inc. z siedzibą w Stamford (USA) (dalej „Silgan” lub „wnioskodawca”) części mienia „DGS-TO” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – sp.k. z siedzibą we Włocławku (dalej „DGS-TO”).

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

- łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył równowartość 1 mld euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), zwanej dalej „ustawą antymonopolową”, przy czym łączny obrót tych przedsiębiorców przekroczył także

równowartość 50 mln euro na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 tej ustawy,

- nabycie przez przedsiębiorcę części mienia innego przedsiębiorcy jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 13 ust. 2 pkt 4 *ustawy antymonopolowej*, przy czym obrót realizowany przez to mienie w którymkolwiek z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej równowartość 10 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 2 pkt 4 tej ustawy,
- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek wyłączających, wymienionych w art. 14 *ustawy antymonopolowej*, powodująca odstąpienie od konieczności zgłoszenia zamiaru koncentracji,

zostało wszczęte postępowanie antymonopolowe w tej 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 ze zm.), organ antymonopolowy powiadomił wnioskodawcę pismem z dnia 19 lipca 2010 r.

W ramach prowadzonego postępowania organ antymonopolowy przeprowadził ankietę wśród przedsiębiorców prowadzących działalność w zakresie produkcji metalowych zamknięć *Twist Off* (zwanych również „zakrywkami”, „zakrętkami” lub „wieczkami”), a także odbiorców tych zamknięć. Pytania skierowane do ww. przedsiębiorców dotyczyły m.in. oceny:

- rynku produktowego dla działalności, polegającej na sprzedaży zamknięć do opakowań przeznaczonych do żywności i napojów,
- rynku sprzedaży zamknięć w aspekcie geograficznym, mając na uwadze ich właściwości, w tym m.in., jakość, cenę, preferencje nabywców (konsumentów) oraz koszty transportu,
- substytucyjności metalowych zamknięć typu *Twist Off* do opakowań do żywności i napojów z zamknięciami plastikowymi lub kompozytowymi,
- średnich cen metalowych zamknięć typu *Twist Off* i zamknięć plastikowych lub kompozytowych,
- stanu konkurencji na krajowym rynku sprzedaży zamknięć do opakowań w przemyśle spożywczym, w szczególności zamknięć typu *Twist Off*, oraz oceny przedmiotowej koncentracji, w tym wskazania możliwych zagrożeń dla działalności ankietowanych przedsiębiorców,

- odległości (w km), na jaką dla odbiorców metalowych zamknięć typu *Twist Off* do żywności i napojów nabywanych w związku z prowadzoną działalnością produkcyjną. opłacalny jest transport tych zamknięć.

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

Opis i przyczyny transakcji

Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 2 pkt 4 ustawy antymonopolowej. Podstawą jej dokonania jest Przedwstępna Umowa Sprzedaży Przedsiębiorstwa z dnia 28 czerwca 2010 r., zawarta pomiędzy DGS-TO, SWC Holdings Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie i DGS S.A. z siedzibą we Włocławku (dalej „DGS”), na mocy której (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika nr 1 do decyzji*).

W perspektywie długoterminowej planowana koncentracja wpisuje się w szerszą strategię rozbudowy działalności prowadzonej przez Silgan. Jak wskazał wnioskodawca planowana koncentracja ma na celu przede wszystkim zwiększenie aktualnych mocy produkcyjnych w Polsce. Koncentracja pozwoli również na zwiększenie rozmiaru działalności poprzez wykorzystanie korzyści skali, poszerzenie bazy klientów, bardziej efektywne wykorzystanie sprzętu, a co za tym idzie zwiększenie efektywności operacyjnej pomiędzy poszczególnymi zakładami. W ocenie Silgan planowana koncentracja umożliwi bardziej efektywne konkutowanie z innymi producentami zaopatrującymi klientów mających swoje siedziby w Europie, szczególnie w Polsce i krajach ościennych.

Uczestnicy koncentracji

I. Silgan – aktywny uczestnik koncentracji – jest spółką, której akcje są przedmiotem obrotu na pozagiełdowym regulowanym rynku akcji NASDAQ. Silgan jest spółką dominującą grupy spółek zależnych (dalej „Grupa Silgan”), działających w sektorze opakowań produktów spożywczych. Grupa Silgan posiada 66 zakładów produkcyjnych w Ameryce Południowej, Ameryce Północnej, Europie i Azji, w tym 14 zakładów produkujących zamknięcia, spośród których cztery zakłady produkujące zamknięcia metalowe są zlokalizowane w Europie, tj. w Niemczech, Hiszpanii, Polsce i we Włoszech.

Grupa Silgan prowadzi działalność w trzech podstawowych obszarach obejmujących:

- metalowe pojemniki na żywność (ang. *metal food container business*),
- plastikowe pojemniki (ang. *plastic container business*),
- zamknięcia metalowe, kompozytowe i plastikowe dla żywności i napojów (ang. *closures business*).

W Polsce Grupa Silgan posiada spółkę zależną SWC Holdings Poland Sp. z o.o. - która jest typowym wehikulem korporacyjnym utworzonym na potrzeby przeprowadzenia i rozliczenia przedmiotowej transakcji. SWC Holdings Poland Sp. z o.o. jest współnikiem Silgan White Cap Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach (dalej „SWCP”). SWCP produkuje i sprzedaje metalowe i plastikowe zamknięcia do napojów i żywności. Dodatkowym elementem jej działalności jest wynajem maszyn do zamykania opakowań, tj. zamykarek, jak również części zamiennych do tych maszyn.

II. DGS-TO - pasywny uczestnik koncentracji - jest spółką celową utworzoną na potrzeby niniejszej koncentracji, do której przeniesiona została działalność DGS związana z produkcją zamknięć typu *Twist Off*.

DGS-TO jest kontrolowana przez DGS, która z kolei jest jedną ze spółek kontrolowanych przez fundusz typu *private equity*, tj. Enterprise Poland Fund V LP, zarządzany przez Enterprise Investors - jedną z największych firm zarządzających funduszami *private equity* i *venture capital* w Polsce i Europie Wschodniej.

DGS jest producentem szerokiej gamy zamknięć do szklanych pojemników, w tym zakrywek typu *PilferProof* dla przemysłu spożywczego i farmaceutycznego, zamknięć typu *ScrewCap* do wina oraz zakrętek typu *Twist Off* do żywności i napojów. DGS również projektuje i wytwarza maszyny do produkcji i zdobienia zakrywek typu *PilferProof*, jak również do lakierowania blach.

DGS-TO jest producentem zamknięć typu *TwistOff*.

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ

W myśl art. 4 pkt. 9 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

względem 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 względzie definicję rynku właściwego oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, zawarte w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. Nr 134, poz. 937) organ antymonopolowy uznał, iż:

A) Koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na rynek produkcji i wprowadzania do obrotu metalowych zamknięć typu *Twist Off* do żywności i napojów, obejmujący terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego, bowiem działalność uczestników koncentracji pokrywa się na tym rynku, a łączny w nim udział Silgan i DGS-TO przekracza próg 20%.

Poniżej przedstawiono szczegółowe uzasadnienie określenia rynku właściwego w aspekcie produktowym oraz geograficznym, a także jego charakterystykę.

1. Uzasadnienie określenia rynku w aspekcie produktowym i geograficznym

1.1 Argumenty wnioskodawcy odnoszące się do określenia rynku w aspekcie produktowym i geograficznym

Działalność uczestników koncentracji pokrywa się w zakresie produkcji i sprzedaży zamknięć (ang. *closures*), zatem wnioskodawca przyjął, iż rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest rynek produkcji i sprzedaży zamknięć dla żywności i napojów (ang. *production and sale of closures for food and beverages*).

Zamknięcia stosowane są do zakręcania butelek, słoików, fiolek oraz kartonów, które używane są przeważnie na rynkach nietrwałych produktów konsumenckich, m.in. takich, jak napoje, żywność, kosmetyki oraz artykuły toaletowe i farmaceutyki.

Z uwagi na materiał, z którego są wykonane, wyróżnia się następujące rodzaje zamknięć:

- metalowe - wytwarzane ze stali oraz aluminium - obejmujące metalowe zamknięcia koronowe, aluminiowe zamknięcia typu *ROPP* („*roll-on pilfer-proof*”) oraz metalowe

zamknięcia próżniowe (zamknięcia typu *Twist Off* łącznie z wieczkami typu *Press-on Twist Off*),

- plastikowe – obejmujące standardowe odkręcane i podnoszone zakrywki ściskane, dozujące oraz bezpieczne typu „*child-resistant*”,
- kompozytowe,
- wykonane z korka, zarówno naturalnego, jak i aglomeratu.

Wnioskodawca wskazał, że wszystkie powyżej wymienione materiały można w procesie produkcji zamknąć stosować zamiennie, a co za tym idzie wszystkie znajdują zastosowanie w przemyśle związanym z żywnością oraz napojami. Ponadto nie ma praktycznie żadnej różnicy pomiędzy cenami porównywalnych zamknięć metalowych oraz plastikowych.

Z powyższych względów w ocenie Silgan wszystkie zamknięcia należą do tego samego rynku produktowego.

W ocenie wnioskodawcy definicja rynku produktowego, która zawierałaby w sobie jedynie zamknięcia typu *Twist Off* byłaby sztucznie zawężona. Zamknięcia plastikowe mogą służyć do tych samych celów, co metalowe zamknięcia próżniowe szeroko używane w przemyśle spożywczym i przy produkcji napojów. Dzięki specjalnym wkładkom lub wewnętrznym uszczelkom zamknięcia plastikowe mogą zapewniać próżniową ochronę przed zepsuciem żywności. Dodatkowo istnieją złożone podwójne zamknięcia kompozytowe, składające się z głównego metalowego dysku i plastikowego wewnętrznego kręgu, skupiające wszystkie zalety zamknięć metalowych i plastikowych w jednym zamknięciu, co gwarantuje perfekcyjne szczelne zamknięcie opakowania. Silgan Holdings produkuje różne rodzaje zamknięć, tj. zamknięcia z metalu, plastiku, jak również w technologii kompozytowej.

Wnioskodawca wskazał również, iż rozpoczęcie produkcji innego rodzaju zamknięć niż dotychczas produkowane nie wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych.

Jednocześnie wnioskodawca wskazał alternatywnie, iż najwęższa definicja rynku właściwego w aspekcie produktowym winna obejmować próżniowe zamknięcia z metalu oraz zamknięcia z plastiku, mające zastosowanie w przemyśle spożywczym oraz do produkcji napojów.

Określając rynek zamknięć w aspekcie geograficznym wnioskodawca powołał się na decyzję Komisji Europejskiej w sprawie COMP/M.2843 (*Amcor/Schmalbach-Lubeca*), w której kwestia geograficznego wymiaru tego rynku nie została rozstrzygnięta. Niemniej jednak zostało zaznaczone, iż właściwym rynkiem geograficznym byłby przynajmniej rynek

obejmujący Europejski Obszar Gospodarczy (dalej „EOG”). Nieznaczne koszty transportu pozwalają na intensywne dostawy zamknięć zarówno na terenie całej Europy, jak i do państw usytuowanych poza EOG. Ponadregionalny zasięg rynku geograficznego znajduje również potwierdzenie w ustaleniach Komisji Europejskiej w sprawie *Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox*.¹

W ocenie wnioskodawcy możliwe byłoby rozszerzenie zasięgu geograficznego rynku zamknięć do rynku światowego. Uzasadniając powyższe wnioskodawca odwołał się m.in. do stron internetowych oferujących dane kontaktowe producentów zamknięć z Azji (np. <http://www.tradekey.com/ks-twist-off-cap/>, http://www.frbiz.com/q-twist_off_caps/), jak również do strony internetowej DGS, na której ten przedsiębiorca informuje, iż dużą część swoich produktów eksportuje do Rosji, na Ukrainę, na Białoruś, do Kazachstanu, Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych, oraz iż jest dostawcą zamknięć dla producentów win w Australii i Nowej Zelandii.

Jak wskazał wnioskodawca rynek zamknięć jest bardzo konkurencyjny. Jego struktura cechuje się dużą liczbą firm międzynarodowych, jak również małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Na arenie międzynarodowej działalność prowadzą m.in. Crown Cork & Seal Company, Bericap, Tecnocap, Massily oraz Vogel & Noot.

W ocenie Silgan nie istnieją żadne znaczące bariery wejścia na rynek zamknięć, ponieważ koszty transportu są niskie oraz nie stanowią one istotnego utrudnienia dla dostaw transgranicznych.

Jak wskazał wnioskodawca zgodnie ze Wspólną Taryfą Celną standardowa stawka cła importowego na metalowe zamknięcia typu *Twist Off* do Unii Europejskiej wynosi 2,7 % (klasyfikacja w kategorii 8309). Jednakże istnieje specjalna obniżona stawka w wysokości 0 % dla krajów takich jak: Chorwacja, Bośnia i Hercegowina, Mołdawia, Rosja, Albania, Czarnogóra, Szwajcaria i kraje EOG. W związku z powyższym bariery handlowe pojawiają się tylko na wschodniej granicy UE i jedynie handel z krajami spoza UE może podlegać dodatkowym cłom lub ograniczeniom.

Metalowe zamknięcia typu *Twist Off* są produktem łatwym do transportowania, a przeciętny koszt za kilometr transportu (z Polski do innych krajów) zamknięć tego rodzaju wytwarzanych przez Silgan w Polsce wynosi ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 2**

¹ „[...] Z uwagi na wysoką gęstość upakowania, wieczka puszek do napojów, metalowe kapsle, gwintowane zamknięcia plastikowe oraz aluminiowe zamknięcia do butelek charakteryzują się niskimi kosztami transportu w porównaniu do wartości tych produktów, co powoduje, że mogą one być transportowane na całym obszarze Wspólnoty w sposób ekonomiczny. [...] mając na uwadze opisane wyżej schematy transportowe oraz oceny graczy branżowych, obszar powyższego rynku zdaje się pokrywać z terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego.” Sprawa nr IV/M.603 - Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox, O. J. L 075 z 23 marca 1996 r.

załącznika nr 1 do decyzji). Jest to szacunkowy koszt przypadający na *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 3 załącznika nr 1 do decyzji)*. W ocenie wnioskodawcy wskazane powyżej bariery oraz koszty transportu należy uznać za nieznaczące i niewywierające wpływu na efektywność sprzedaży w EOG.

Ponadto, w ocenie wnioskodawcy, wejście na rynek zamknięć nie wiąże się z żadnymi znaczącymi kosztami. Na przykład sprzęt do produkcji metalowych zamknięć, dostępny w standardowej sprzedaży na otwartym rynku, można nabyć stosunkowo niewielkim kosztem. Nie ma też problemu z zakupem blach do produkcji zamknięć typu *Twist Off*. Uruchomienie linii produkcyjnej wytwarzającej plastik również nie stanowi dużego wydatku.

Również dostęp do sieci dystrybucyjnych nie może być traktowany jako bariera wejścia na rynek, bowiem zazwyczaj producenci zamknięć zajmują się dystrybucją produktów we własnym zakresie.

Silgan wskazał również, że wielu z kluczowych klientów sektora zamknięć to duże firmy prowadzące działalność w branży żywności oraz napojów, takie jak: Heinz Group, Johnson & Johnson, Kraft Foods, Nestlé Food Company, PepsiCo Inc., Maspex, Pamapol, Dawtona, Hortex, itd. W ciągu ostatnich lat przemysł żywności oraz napojów doświadczył wzmożonej koncentracji będącej konsekwencją tworzenia dużych grup spółek operujących na arenie światowej, którym często zależy na umowach globalnych, a przynajmniej umowach na skalę europejską. Dzięki temu odbiorcy zamknięć dysponują równoważącą siłą nabywczą w negocjacjach umów o dostawę zamknięć oraz ich cen. Prawie wszyscy, jeśli nie wszyscy, klienci tego sektora kierują się polityką podwójnego lub potrójnego źródła, co oznacza, że mogą z łatwością wpływać na dostawców. Wiele mniejszych spółek korzysta z kilku źródeł zaopatrzenia celem poprawienia warunków handlowych oraz wzmocnienia własnej pozycji negocjacyjnej. Niejednokrotnie to nie utrata klienta jest powodem mniejszego udziału dostawcy w rynku, lecz utrata części z realizowanych dostaw na rzecz innego dostawcy. Jako że znaczne koszty zmian dostawców nie odbijają się bezpośrednio na klientach, konsekwencją krótkoterminowych umów może być zamiana alokacji zasobów pomiędzy dostawcami lub też całkowita zmiana dostawców. Klienci uczestników koncentracji są zatem w takiej sytuacji, w której mogliby łatwo zagrozić znalezieniem alternatywnych źródeł zaopatrywania, jeżeli po planowanej koncentracji Silgan próbowałby podnieść ceny.

1.2. *Uzasadnienie określenia rynku w aspekcie produktowym*

Organ antymonopolowy nie podziela stanowiska wnioskodawcy odnośnie rynku produktowego. W ocenie Prezesa Urzędu przedstawione przez Silgan ujęcie rynku zamknięć jest zdecydowanie za szerokie. Co prawda odbiorcy mają szeroki wybór zamknięć, jednakże z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, iż poszczególne rodzaje zamknięć nie są w pełni substytucyjne względem siebie. Tezę tę potwierdzają opinie odbiorców tych zamknięć, do których Prezes Urzędu wystosował ankiety.

1.2.1. *Opinie konkurentów i odbiorców*

Z analizy informacji przekazanych przez konkurenta Silgan i DGS-TO działającego na rynku globalnym, tj. spółki CROWN Packaging Polska Sp. z o.o. (spółka z grupy CROWN) wynika, że producent ten, podobnie jak Silgan, nie widzi konieczności traktowania poszczególnych rodzajów zamknięć jako odrębnych rynków właściwych. Jednakże przedsiębiorca ten postrzega różne rodzaje zamknięć jako odrębne segmenty rynku zakrętek. Jak wskazał CROWN, kontrahenci poszukują na rynku zamknięć odpowiadających stawianym przez nich wymaganiom, a materiał, z którego wykonane jest zamknięcie może być jednym z kryteriów branych pod uwagę. Niemniej takie elementy jak koszty, preferencje kontrahentów, możliwości zintegrowania z systemem produkcji i dystrybucji, czynniki niematerialne związane np. z innowacyjnością, mają kluczowe znaczenie.

Natomiast w ocenie PPHU HELMET Sp.j. zamknięcia typu *Twist Off* stanowią odrębny rynek produktowy, bowiem przeznaczone są głównie do zamykania szklanych opakowań zawierających żywność i napoje. Jak wskazuje HELMET szkło jest najpopularniejszym opakowaniem produktów żywnościowych (po okresowej dominacji tworzyw sztucznych), którego główną zaletą jest proekologiczny charakter.

Większość ankietowanych odbiorców zamknięć typu *Twist Off* wskazuje, że zamknięcia plastikowe, kompozytowe i z korka nie stanowią substytutów dla zamknięć typu *Twist Off*. Wynika to przede wszystkim z ich właściwości, przeznaczenia oraz ceny. I tak np. Ekoland Sp. z o.o. wskazuje, iż rynek zamknięć do opakowań przeznaczonych do żywności i napojów nie może być postrzegany jako jeden szeroko rozumiany rynek zamknięć do ww. opakowań. W ocenie tego przedsiębiorcy w ramach tego rynku można wydzielić szereg rynków produktowych z uwagi na rodzaj materiału, z jakiego wykonane jest zamknięcie. To pozwala na wyodrębnienie zamknięć metalowych, plastikowych i kompozytowych z uwagi na

fakt, iż dany typ artykułów spożywczych może posiadać tylko ściśle określony rodzaj zamknięcia. W ocenie Ekoland Sp. z o.o. zamknięcia metalowe typu *Twist Off* jako jedyne sprawdzają się w procesie pasteryzacji. Poza tym średnie ceny zamknięć metalowych typu *Twist Off* są o ok. 100 % wyższe od tradycyjnych wieczek plastikowych. Podobną opinię przedstawił Tymbark – MWS Sp. z o.o. S.K.A. Na ograniczoną substytucyjność zamknięć metalowych typu *Twist Off* przeznaczonych do napojów z zamknięciami plastikowymi i kompozytowymi wskazała również Firma PEPSICO, wyjaśniając jednocześnie, że ceny metalowych zamknięć typu *Twist Off* są dwukrotnie wyższe niż ceny zamknięć plastikowych. Również zdaniem Unilever Polska S.A., z punktu widzenia podmiotu produkującego żywność wyodrębnienie jednego rynku zamknięć wydaje się niewłaściwe. W zależności od technologii produkcji, rodzaju produktu, sposobu jego zastosowania etc., stosowane są różne opakowania i różne typy zamknięć. Zakrętki metalowe typu *Twist Off* są wykorzystywane przy pakowaniu słoików szklanych, a zakrętki plastikowe (ze zgrzewaną membraną uszczelniającą) do butelek i słoików z tworzyw sztucznych. Zakrętki metalowe idealnie nadają się do opakowań szklanych, plastikowe do obu rodzajów opakowań, ale bez dodatkowych zabezpieczeń (zgrzewalnej membrany) nie zapewniają odpowiedniej szczelności opakowania. Z uwagi na przeznaczenie zakrętek metalowych i plastikowych do różnych rodzajów opakowań i co za tym idzie różnych produktów, zamienność tych opakowań jest ograniczona. Z kolei AGROS NOVA Sp. z o.o. wskazała, że zamknięcia metalowe typu *Twist Off* są z reguły stosowane do produktów pasteryzowanych lub sterylizowanych w opakowaniach szklanych. Na rynku produktów pasteryzowanych w butelkach szklanych stosowane są w znacznie mniejszym zakresie zamknięcia aluminiowe PP. Zamknięcia plastikowe stosowane są w bardzo dużym zakresie na rynku wody i napojów w butelkach plastikowych, natomiast w znacznie ograniczonym zakresie stosowane są do słoików szklanych, głównie dla produktów nie poddawanych pasteryzacji czy sterylizacji (np. miód). Z uwagi na ograniczony zakres możliwości stosowania zamknięć plastikowych do produktów poddawanych pasteryzacji lub sterylizacji nie stanowią one zamiennika dla zamknięć metalowych typu *Twist Off*. Podobne stanowisko prezentuje Hortex Holdings S.A. i Pamapol S.A. wskazując, iż z uwagi na technologie produkcji (np. rozlew na gorąco) metalowe zamknięcia typu *Twist Off* do opakowań przeznaczonych do żywności i napojów nie mogą być używane zamiennie z innymi zamknięciami. Z.P.O.W. „Dawtona” twierdzi, że od kilku lat stosuje wyłącznie zamknięcia kontaktowe typu *Twist Off*, gdyż spełniają one wymagania jakościowe, tj. temperaturowe i wytrzymałościowe, podczas gdy zamknięcia „standardowe” z tworzyw sztucznych nie mogą być stosowane w procesie technologicznym związanym

z obróbką termiczną. Z kolei specjalistyczne zamknięcia z tworzyw sztucznych, które mogą być poddane obróbce termicznej, są dużo droższe od zamknięć metalowych, zatem nie stanowią alternatywy dla tego przedsiębiorcy.

Z kolei firma HJ Heinz Polska S.A. wskazała, że rynek zamknięć można podzielić na 2 segmenty, tj. zamknięcia metalowe i kompozytowe (np. wieczko ideal) oraz zamknięcia plastikowe. Zamknięcia metalowe mogą być stosowane do produktów zarówno rozlewanych na zimno, jak i produktów podlegających obróbce termicznej (pasteryzacja, sterylizacja). Zamknięcia kompozytowe teoretycznie mogłyby być substytutami zamknięć metalowych, lecz nie można ich w sposób bezpośredni zamieniać. Zamknięcia kompozytowe wymagają modyfikacji form szklarskich lub budowy nowej formy, modyfikacji zamykarek i w chwili obecnej na rynku opakowań szklanych nie ma słoje ogólnie dostępnych, które mają gwinty dostosowane do wieczek kompozytowych. Ponadto zamknięcia kompozytowe są o ok. 40 – 50 % droższe od zamknięć metalowych typu *Twist Off*. Zamknięcia plastikowe w Polsce są stosowane do produktów suszonych, niepodlegających obróbce cieplnej, głównie ze słojem wykonanym z PET. Istnieje możliwość używania słoje i zamknięć do pasteryzacji, sterylizacji wykonanych z PP, lecz ich cena jest stosunkowo wysoka.

Nestlé Polska S.A. wskazała, że w jej ocenie nie ma jednego rynku zamknięć do opakowań przeznaczonych do żywności i napojów i w rynku tym można wyodrębnić rynek zamknięć plastikowych i metalowych. W przypadku zamknięć plastikowych, w zależności od technologii produkcji rozróżnia się zamknięcia wykonane z polimerów metodą wtrysku (wytwarzane na specjalistycznych maszynach, umożliwiającym przetworzenie polimerów w gotowe zakrętki, korki i zakrywki - tego rodzaju zamknięcia można stosować do opakowań plastikowych, jak również szklanych) oraz zamknięcia plastikowe wykonane metodą wytłaczania, które na ogół są dużo prostsze w swojej konstrukcji i stosuje się je do zamykania pojemników wykonanych tą samą metodą. Zdarza się, że producent zamknięć plastikowych posiada obie technologie produkcji i jest w stanie dostarczać całą gamę opakowań plastikowych, lecz najczęściej spotyka się wąską specjalizację. Zamknięcia metalowe obejmują m.in. zamknięcia typu *Twist OFF* stosowane do opakowań szklanych takich, jak słoje i butelki, typu *Press Twist* stosowane do opakowań szklanych, gdzie produkt poddawany jest procesom termicznym oraz nakrętki aluminiowe do butelek (np. butelka do wódki). Jak wskazał ten przedsiębiorca produkcja zamknięć metalowych to wąska specjalizacja, na ogół typ zamknięć *Twist Off* i *Press Twist*, a produkcja zakrętek aluminiowych to osobna specjalizacja. W ocenie Nestlé Polska S.A. wybór zamknięcia jest ściśle powiązany z rodzajem stosowanych opakowań. Po wprowadzeniu produktu/opakowania na rynek nie

można w prosty sposób dokonać wymiany zamknięcia. Zmiana tego rodzaju uwarunkowana jest: samym produktem, sposobem napełniania (na zimno, na gorąco), procesami termicznymi (utrwalanie żywności), rodzajem opakowania, które ma być zamknięte i jego wykonaniem. Zamknięcia są integralną częścią opakowania i jakakolwiek zmiana może się wiązać z olbrzymimi nakładami po stronie producenta żywności.

Natomiast FH Rolnik sp.j. wskazała, że w przypadku opakowań szklanych lepiej sprawdzają się metalowe zamknięcia typu *Twist Off*, zaś do produktów w opakowaniach plastikowych zdecydowanie lepiej sprawdzają się zamknięcia wykonane z plastiku.

Podsumowując informacje uzyskane z ankiet można wskazać, iż dla głównych krajowych odbiorców metalowych zamknięć typu *Twist Off* sprzedawanych przez uczestników koncentracji, tj. producentów żywności i napojów, głównie ze względu na stosowane opakowania i technologie pakowania produktów oraz cenę poszczególnych typów zamknięć, w praktyce zamknięcia plastikowe i kompozytowe nie stanowią substytutów zamknięć metalowych typu *Twist Off*.

Istotne znaczenie, z punktu widzenia odbiorców zamknięć, ma sam proces pakowania. Instalacje pakujące przystosowane są do pakowania produktów w opakowania z zamknięciami *Twist Off*. Zastosowanie zamknięć innych niż *Twist Off* wymagałoby zakupu nowych bądź przebudowy posiadanych instalacji, a tym samym poniesienia przez odbiorców wysokich nakładów inwestycyjnych. Konieczność dobrania rodzaju maszyny pakującej przystosowanej do danego rodzaju opakowania, a co za tym idzie zamknięcia do tego opakowania odbywa się już na etapie inwestycji w linię pakującą, jest zatem barierą w substytucji zamknięć wykonanych z różnych materiałów.

1.3 Uzasadnienie określenia rynku w aspekcie geograficznym

Organ antymonopolowy co do zasady podziela stanowisko wnioskodawcy w kwestii określenia rynku właściwego w aspekcie geograficznym uznając, iż w niniejszej sprawie rynkiem właściwym jest rynek obejmujący terytorium EOG. Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż o takim wymiarze geograficznym tego rynku produktowego przesądza brak barier administracyjno-prawnych, które utrudniałyby obrót tymi produktami, jak również geograficzna struktura dostaw producentów zamknięć, w szczególności Silgan i CROWN. Analiza rynków sprzedaży poszczególnych zakładów wytwórczych Silgan, jak również

CROWN, wskazuje, że dostawy metalowych zamknięć typu *Twist Off* są realizowane nie tylko na terenie całej Europy, ale również do państw spoza obszaru EOG.

1.3.1. Opinie konkurentów i odbiorców

Jak zostało wskazane powyżej, w toku przeprowadzonego postępowania Prezes Urzędu przeprowadził badanie wśród konkurentów i odbiorców Silgan i DGS-TO. Z informacji uzyskanych od przedsiębiorców objętych badaniem wynika, że w ich ocenie rynek sprzedaży metalowych zamknięć jest rynkiem szerszym niż rynek krajowy.

Na tak określony wymiar tego rynku wskazuje m.in. konkurent uczestników koncentracji działający na rynku polskim, tj. CROWN Packaging Polska Sp. z o.o. Jednym z argumentów przemawiającym na rzecz tego stanowiska jest okoliczność, że kontrahenci tego przedsiębiorcy posiadają zakłady produkcyjne nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach europejskich. Z uwagi na niskie koszty transportu oraz brak jakichkolwiek innych barier (w tym zakresie wyjątek stanowią Rosja i Ukraina, które utrzymują niektóre taryfy celne), metalowe zamknięcia typu *Twist Off* mogą być dostarczane i wykorzystywane do produkcji poza Polską. CROWN dostarcza własne produkty do wielu klientów działających w skali międzynarodowej, m.in. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika nr 2 do decyzji)**.

Odmienne stanowisko w tym względzie wyraził inny konkurent Silgan i DGS-TO, tj. PPHU HELMET Sp.j., w ocenie którego rynek metalowych zamknięć typu *Twist Off* do żywności i napojów powinien zostać określony jako krajowy. Jednakże przedsiębiorca ten nie przedstawił argumentów na poparcie swojego stanowiska.

Również odbiorcy Silgan i DGS-TO wskazują na szerszy niż krajowy wymiar tego rynku. W ocenie Agros Nova Sp. z o.o. rynek zamknięć metalowych typu *Twist Off* ma wymiar szerszy niż krajowy z uwagi na dużą liczbę producentów w Europie, brak barier celnych oraz niezbyt duży udział kosztów transportu w wartości przewożonego towaru (z wyjątkiem Hiszpanii). Podobne stanowisko wyraziła Spółka Pamapol S.A., wskazując na coraz szerszą ofertę zakrętek firm zagranicznych na rynku krajowym, a Nestle Polska S.A. wskazała, iż rynek zamknięć winien być postrzegany z perspektywy europejskiej, gdyż zamknięcia to na ogół produkty małe gabarytowo i koszt transportu nie stanowi bariery dla sprowadzania tych wyrobów z innych państw europejskich. Na rynek szerszy niż krajowy wskazuje również HJ Heinz Polska S.A., gdyż obecne na rynku polskim koncerny międzynarodowe w celu zapewnienia szerokiej oferty opakowań posiłkują się zakupami wieczek *Twist Off* wyprodukowanych w innych filiach swoich korporacji i sprzedają je na

rynku polskim. Ponadto niektóre typy (średnice) wieczek produkowane są tylko poza granicami Polski.

Z kolei WSP „Społem”, w ocenie której rynek zamknięć jest rynkiem krajowym, wskazała, iż pomimo że teoretycznie na rynku krajowym obecni są dostawcy spoza Polski, w szczególności producenci z Czech, Niemiec, do czasu rozszerzenia strefy euro na Polskę współpraca z nimi jest i będzie ryzykowna ze względu na różnice kursowe, niekorzystne szczególnie w układzie współpracy długoterminowej.

Na krajowy wymiar rynku zamknięć wskazał m.in. Tymbark – MSW Sp. z o.o. S.K.A. oraz Ekoland Sp. z o.o., bowiem w ocenie tych przedsiębiorców tylko w tym obszarze można mówić o możliwościach porównywania warunków zakupowych oferowanych zamknięć (m.in. ze względu na koszty transportu).

1.3.2. Koszt transportu

Ankietowani krajowi odbiorcy metalowych zamknięć typu *Twist Off* wskazali, iż koszty transportu z reguły są wliczone w cenę tych zamknięć i trudno im było określić odległość, z jakiej opłaci się im sprowadzać te zamknięcia. Jedynie ok. 8 % tych odbiorców wskazało, iż opłacalne jest dla nich sprowadzanie zamknięć z odległości od 200 do 600 km od ich siedziby. Większość ankietowanych odbiorców jako dostawców podawała najczęściej przedsiębiorców krajowych (firmy posiadające zakłady produkcyjne w Polsce), ale wyjaśniali, że możliwe są również dostawy spoza terytorium Polski, np. z Litwy, Czech, Hiszpanii, Włoch czy Niemiec.

1.3.3. Eksport i import (rozumiany również jako handel wewnątrznijny) metalowych zamknięć typu Twist Off

Z uwagi na brak publicznie dostępnych analiz rynkowych dotyczących eksportu i wywozu wewnątrznijnego metalowych zamknięć typu *Twist Off* z Polski, wnioskodawca oszacował wielkość eksportu i wywozu przy założeniu, iż jedynymi producentami krajowymi sprzedającymi takie zamknięcia poza terytorium Polski są uczestnicy koncentracji oraz spółka z grupy CROWN, tj. CROWN Packaging Polska Sp. z o.o.

Z informacji zgromadzonych w toku postępowania wynika, że w strukturze sprzedaży ogółem sprzedaż poza terytorium Polski metalowych zamknięć typu *Twist Off* wytworzonych przez spółkę zależną Silgan w Polsce w 2009 r. wyniosła ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa –**

pkt 4 załącznika nr 1 do decyzji) % w ujęciu ilościowym i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 5 załącznika nr 1 do decyzji)* % w ujęciu wartościowym (w tym ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 6 załącznika nr 1 do decyzji)* % do krajów EOG). W przypadku DGS-TO sprzedaż poza terytorium Polski była znacznie mniejsza, stanowiła bowiem ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 7 załącznika nr 1 do decyzji)* % sprzedaży ogółem w ujęciu ilościowym oraz ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 8 załącznika nr 1 do decyzji)* % w ujęciu wartościowym (w tym ponad *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 9 załącznika nr 1 do decyzji)* % do krajów EOG).

Dla porównania sprzedaż grupy CROWN poza terytorium Polski wyniosła ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa pkt 2 załącznika nr 2 do decyzji)* % sprzedaży ogółem w ujęciu ilościowym i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa pkt 3 załącznika nr 2 do decyzji)* % w ujęciu wartościowym.

Jak wskazał wnioskodawca w odniesieniu do importu do Polski nie istnieją cła nakładane na zakrętki sprowadzane spoza państw należących do EOG oraz brak jest jakichkolwiek innych barier handlowych. Sprzedaż na terenie Polski metalowych zamknięć typu *Twist Off* z importu w 2009 r. stanowiła według szacunków Silgan ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 10 załącznika nr 1 do decyzji)* % łącznej sprzedaży tych zamknięć w ujęciu ilościowym i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 11 załącznika nr 1 do decyzji)* % w ujęciu wartościowym. Powyższe dotyczy oszacowanej przez Silgan wielkości i wartości sprzedaży tych konkurentów, którzy nie posiadają zakładów produkcyjnych w Polsce, ale sprzedają metalowe zamknięcia typu *Twist Off* polskim odbiorcom. Dla Silgan sprzedaż na terenie Polski zamknięć typu *Twist Off* wytworzonych przez jej zakłady produkcyjne usytuowane w *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 12 załącznika nr 1 do decyzji)* stanowiła ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa pkt 13 załącznika nr 1 do decyzji)* % łącznej sprzedaży tych zamknięć zrealizowanej przez Silgan w ujęciu ilościowym i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa pkt 14 załącznika nr 1 do decyzji)* % w ujęciu wartościowym.

Dla porównania udział zamknięć sprowadzonych przez grupę CROWN do Polski z innych jej zakładów produkcyjnych stanowił ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 4 załącznika nr 2 do decyzji)* % krajowej sprzedaży tego przedsiębiorcy w ujęciu ilościowym i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 5 załącznika nr 2 do decyzji)* % w ujęciu wartościowym.

2. *Charakterystyka rynku sprzedaży (wprowadzania do obrotu) metalowych zamknięć typu Twist Off*

Metalowe zamknięcia typu *Twist Off* są stosowane w opakowaniach do produktów spożywczych i napojów. Typowymi odbiorcami tych zamknięć są przedsiębiorcy działający w branży spożywczej (producenci dżemów, majonezów, musztardy, dań gotowych, zup, napojów itp.).

Stopień przywiązania do marki na rynku sprzedaży zamknięć nie odgrywa istotnej roli przy wyborze dostawcy. Odbiorcy dokonują wyboru uwzględniając cenę i możliwości dostarczenia określonej ilości produktu zgodnej z ich wymaganiami jakościowymi oraz w wymaganym terminie.

Sprzedaż metalowych zamknięć typu *Twist Off* ma miejsce zarówno w drodze sprzedaży bezpośredniej od producentów do fabryki/magazynu odbiorcy, jak i z wykorzystaniem własnych środków transportu odbiorców lub za pośrednictwem firm przewozowych pośredników.

2.1. *Zdolności produkcyjne w zakresie produkcji metalowych zamknięć typu Twist OFF*

Silgan szacuje, że zdolności produkcyjne w zakresie produkcji metalowych zamknięć typu *Twist Off* na obszarze EOG kształtowały się w 2009 r. na poziomie ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 15 załącznika nr 1 do decyzji)*** mld sztuk zamknięć.

Zdolności produkcyjne grupy Silgan w 2009 r. na tym obszarze kształtowały się na poziomie ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 16 załącznika nr 1 do decyzji)*** mld sztuk, w tym ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 17 załącznika nr 1 do decyzji)*** mld sztuk stanowią zdolności produkcyjne polskiej spółki Silgan. Natomiast zdolności produkcyjne DGS-TO w 2009 r. wynosiły ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 18 załącznika nr 1 do decyzji)*** mld sztuk.

Biorąc powyższe pod uwagę wskazać należy, że zdolności produkcyjne Silgan stanowiły ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 19 załącznika nr 1 do decyzji)*** % a DGS-TO ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 20 załącznika nr 1 do decyzji)*** % zdolności produkcyjnych przedsiębiorców prowadzących działalność w zakresie produkcji metalowych zamknięć typu *Twist Off* na obszarze EOG.

Udział (w %) uczestników koncentracji i ich konkurentów mierzony wielkością posiadanych zdolności produkcyjnych w zakresie metalowych zamknięć typu *Twist Off* na obszarze EOG przedstawia poniższa tabela.

Tabela nr 1

L.p.	przedsiębiorca	moce produkcyjne w mln sztuk	udział w mocach produkcyjnych w %
1.	Silgan	<i>(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 21 załącznika nr 1 do decyzji)</i>	
2.	DGS-TO		
3.	CROWN Europa		
4.	Tecnocap (Czechy, Włochy)		
5.	Massily (Francja)		
6.	Vogel & Noot (Austria)		
7.	Metropack (Dania)		
8.	pozostali		
9.	ogółem		

Źródło: Szacunki własne Silgan

Wskazać jednocześnie należy, że stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w zakresie produkcji metalowych zamknięć typu *Twist Off* przez polską spółkę Silgan kształtował się na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 22 załącznika nr 1 do decyzji)* %, a DGS-TO ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 23 załącznika nr 1 do decyzji)* %. Wnioskodawca szacuje, że stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych konkurentów na obszarze EOG kształtował się w 2009 r. w przedziale *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 24 załącznika nr 1 do decyzji)* % w przypadku Massily, CROWN, Technocap, Vogel & Noot i na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 25 załącznika nr 1 do decyzji)* % w przypadku mniejszych konkurentów ujętych w powyższej tabeli pod poz. nr 8 w grupie „pozostali”.

2.2. *Wielkość i wartość rynku wprowadzania do obrotu metalowych zamknięć typu Twist Off*

Wielkość rynku wprowadzania do obrotu metalowych zamknięć typu *Twist Off* na obszarze EOG szacowana jest przez Silgan na ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 26*

załącznika nr 1 do decyzji) mld sztuk, a jego wartość na ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 27 załącznika nr 1 do decyzji)* mln euro.

Udział grupy Silgan w tak określonym rynku kształtował się na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 28 załącznika nr 1 do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 29 załącznika nr 1 do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży. Udział DGS-TO we wskazanym rynku kształtował się na poziomie odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 30 załącznika nr 1 do decyzji)* % oraz ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 31 załącznika nr 1 do decyzji)* %. Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu metalowych zamknięć typu *Twist Off* w 2009 r. kształtował się zatem na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 32 załącznika nr 1 do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 33 załącznika nr 1 do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży.

Głównymi konkurentami Silgan i DGS-TO na tym rynku jest Grupa CROWN (posiadająca zakłady produkcyjne w Polsce, Niemczech, w Wielkiej Brytanii, w Hiszpanii i we Włoszech), Massily (posiadająca zakłady produkcyjne we Francji i w Hiszpanii), Tecnocap (posiadająca zakłady produkcyjne we Włoszech, w Hiszpanii i w Czechach), Vogel & Noot (posiadająca zakłady produkcyjne w Austrii, Niemczech i Słowenii) oraz duński Metropack, a ich udział w rynku w 2009 r. oszacowany przez Silgan, biorąc pod uwagę ilość sprzedanych zamknięć, wynosił odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 34 załącznika nr 1 do decyzji)* %, ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 35 załącznika nr 1 do decyzji)* %, ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 36 załącznika nr 1 do decyzji)* %, ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 37 załącznika nr 1 do decyzji)* % i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 38 załącznika nr 1 do decyzji)* %.

B) W toku postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym.

W niniejszej sprawie brak jest rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym, ponieważ żaden z rynków właściwych w aspekcie produktowym nie jest równocześnie rynkiem zakupu lub sprzedaży dla jej uczestników.

C) W toku postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie konglomeratowym.

Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż w toku przeprowadzonego postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym. Brak jest bowiem rynków, na których między przedsiębiorcami uczestniczącymi w koncentracji nie istnieją powiązania (układy) horyzontalne i wertykalne, oraz w których przynajmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji posiadałby udział wyższy niż 40 %.

**Na podstawie zgromadzonego materiału i powyższych ustaleń
organ antymonopolowy zważył, co następuje:**

Przepis art. 18 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, przez którą rozumie się, zgodnie z art. 4 pkt 10 tej ustawy, pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów; domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40 %.

Podstawowym celem postępowania antymonopolowego w sprawach koncentracji jest ustalenie, czy w wyniku zrealizowania zamierzonej transakcji dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku właściwym. Przykładem takiego istotnego ograniczenia konkurencji jest powstanie lub umocnienie pozycji dominującej. Należy jednakże podkreślić, że o ile powstanie lub umocnienie pozycji dominującej będzie zawsze prowadziło do ograniczenia konkurencji na rynku, to do ograniczenia konkurencji może dojść także w przypadkach, kiedy w wyniku koncentracji nie powstaje lub nie umacnia się pozycja dominująca. Samo stwierdzenie „istotne ograniczenie konkurencji” wykracza zatem poza kwestię powstania lub umocnienia pozycji dominującej i ma szersze znaczenie. Obejmuje bowiem sytuacje, kiedy w wyniku dokonanej koncentracji konkurencja zostaje poważnie

ograniczona, a nie wiąże się to z powstaniem pozycji dominującej – może to mieć miejsce przykładowo na rynkach oligopolistycznych.

Powołany przepis wskazuje, że to intensywność ograniczenia konkurencji będzie determinowała treść rozstrzygnięcia organu antymonopolowego. Oznacza to, że nie każde ograniczenie konkurencji będące wynikiem planowanej fuzji będzie skutkowało wydaniem zakazu dokonania koncentracji, a jedynie mające charakter „istotnego” ograniczenia.

Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż w jej wyniku nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji. Oceniając zasadność wyrażenia zgody na przeprowadzenie niniejszej koncentracji Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące argumenty.

Rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym jest rynek wprowadzania do obrotu metalowych zamknięć typu *Twist Off* na obszarze EOG. Określenie rynku w aspekcie produktowym uzasadnione jest przede wszystkim cechami zamknięć metalowych typu *Twist Off*, które różnią się w istotny sposób od pozostałych zamknięć. Wyznaczenie z kolei rynku w aspekcie geograficznym szerszego niż terytorium Polski, tj. rynku EOG, wynika z jednej strony z braku istotnych barier w przewozie transgranicznym metalowych zamknięć typu *Twist Off*, z drugiej natomiast z faktu, iż taki przewóz ma miejsce i odgrywa istotne znaczenie w praktyce.

W tak zakreślonym rynku łączny udział uczestników koncentracji kształtował się w 2009 r. na poziomie ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 39 załącznika nr 1 do decyzji)*** %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 40 załącznika nr 1 do decyzji)*** %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży. Podkreślić jednocześnie należy, iż wskazany udział uczestników koncentracji w rozpatrywanym rynku wynika przede wszystkim z dotychczasowej silnej pozycji rynkowej grupy Silgan, której indywidualny udział w tym rynku kształtował się na poziomie ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 41 załącznika nr 1 do decyzji)*** %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży oraz ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 42 załącznika nr 1 do decyzji)*** %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży. Udział DGS-TO w tym rynku szacowany jest na znacznie niższym poziomie wynoszącym ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 43 załącznika nr 1 do decyzji)*** %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży oraz ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 44 załącznika nr 1 do decyzji)*** %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży. Po nabyciu przez Silgan Przedsiębiorstwa DGS-TO stopień koncentracji na tym rynku nie wzrośnie zatem w znaczący sposób i tym samym sytuacja na rynku nie ulegnie

istotnej zmianie. Silgan będzie musiał nadal liczyć się z istniejącą na tym rynku konkurencją ze strony innych przedsiębiorców. Głównymi konkurentami Silgan pozostaną spółki z grupy CROWN, Massily, Tecnocap, i Vogel & Noot, z szacunkowym udziałem w rynku w 2009 r. na poziomie odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 45 załącznika nr 1 do decyzji)* %, ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 46 załącznika nr 1 do decyzji)* %, ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 47 załącznika nr 1 do decyzji)* %, ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa - pkt 48 załącznika nr 1 do decyzji)* %, w ujęciu ilościowym.

Wskazać również należy, iż typowymi odbiorcami metalowych zamknięć typu *Twist Off* są przedsiębiorcy działający w branży spożywczej, spośród których wielu prowadzi działalność na skalę co najmniej europejską. Sprzedaż tych zamknięć ma miejsce głównie w drodze sprzedaży bezpośredniej od producentów, a podstawowymi czynnikami branżowymi pod uwagę przez odbiorców przy wyborze dostawcy są ceny oraz możliwości dostarczenia wymaganej ilości produktu dobrej jakości w wymaganym terminie. Stopień przywiązania do marki nie jest czynnikiem uwzględnianym przez odbiorców przy wyborze dostawcy, a ceny i pozostałe warunki transakcji są ustalane na zasadach indywidualnych negocjacji. Ponadto pomiędzy krajami EOG nie istnieją bariery w postaci ceł importowych, ani inne bariery handlowe utrudniające handel metalowymi zamknięciami typu *Twist Off*. Istotnej bariery w handlu tymi zamknięciami nie stanowią również koszty transportu, których poziom umożliwia ich przewóz na znaczne odległości obejmujące zasięgiem nie tylko obszar EOG, ale kraje znajdujące się poza tym obszarem.

Biorąc ponadto pod uwagę, że koszty transportu tych zamknięć wliczone są w ich cenę czynnikiem decydującym o ich zakupie jest ostateczna cena zakupu, a nie lokalizacja zakładu, w którym zostały wyprodukowane. Tym samym dostawy dla odbiorców metalowych zamknięć typu *Twist Off* zlokalizowanych na terytorium Polski realizują zarówno przedsiębiorcy posiadający zakłady produkcyjne w Polsce, jak i przedsiębiorcy, którzy takich zakładów w Polsce nie mają.

Łatwość transportowania metalowych zamknięć typu *Twist Off* powoduje, iż dla osiągnięcia znacznego poziomu sprzedaży na danym rynku nie jest konieczne posiadanie lokalnych zakładów produkcyjnych i generalnie nie ma większych przeszkód odnośnie do zmiany dostawcy metalowych zamknięć typu *Twist Off*, w tym również dostawcy krajowego, na zlokalizowanego poza granicami kraju.

Wskazać ponadto należy, że z uwagi na obserwowaną na rynku strategię posiadania przynajmniej dwóch dostawców, wnioskować można, iż w wyniku koncentracji Silgan będzie

dysponować udziałem w rynku niższym niż wynikałoby to z prostego dodania do siebie udziałów Silgan i DGS-TO. Przedsiębiorcy, którzy dotychczas zaopatrywali się równocześnie w Silgan i DGS-TO, aby całkowicie nie uzależniać się od jednego dostawcy, będą częścią swojego popytu przenosić do innych dostawców zamknięć typu *Twist Off*.

Stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w zakresie produkcji metalowych zamknięć typu *Twist Off* przez polską spółkę grupy Silgan i DGS-TO kształtował się w 2009 r. na poziomie odpowiednio ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 49 załącznika nr 1 do decyzji)** %. Wskazać jednocześnie należy, iż nabycie przez Silgan Przedsiębiorstwa DGS-TO również nie przyczyni się do znacznego wzrostu zdolności produkcyjnych grupy Silgan w tym zakresie ze względu na niewielkie zdolności produkcyjne DGS-TO na rynku właściwym. Zdolności produkcyjne DGS-TO na obszarze EOG stanowiły w 2009 r. ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 50 załącznika do decyzji)** % zdolności produkcyjnych przedsiębiorców prowadzących na tym obszarze działalność w zakresie metalowych zamknięć typu *Twist Off*.

Stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych przez głównych konkurentów uczestników koncentracji kształtował się we wskazanym okresie na porównywalnym poziomie. Niewykorzystane w pełni zdolności produkcyjne konkurentów sprawiają, iż w przypadku próby narzucania niekorzystnych warunków umów w zakresie dostaw metalowych zamknięć typu *Twist Off* przez uczestników koncentracji, odbiorcy będą w stanie zwiększyć zamówienia w tym zakresie u ich konkurentów.

W ocenie Prezesa Urzędu, w wyniku koncentracji nie zwiększy się również możliwość antykonkurencyjnej koordynacji zachowań przedsiębiorców działających na tym rynku. Rynek właściwy charakteryzuje się niewielką przejrzystością cenową - wynikającą z faktu, iż ceny negocjowane są indywidualnie z każdym odbiorcą – oraz asymetrią pomiędzy uczestnikami rynku (w szczególności w zakresie udziałów rynkowych). Rozpatrywana transakcja nie prowadzi do zmian w powyższych parametrach rynku właściwego, które w znaczącym stopniu utrudniają ustalenie wspólnej, antykonkurencyjnej strategii oraz monitorowanie jej realizacji przez uczestników, co nieprawdopodobnym czyni wystąpienie efektów skoordynowanych.

W sprawie brak jest rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym i konglomeratowym.

Mając powyższe na uwadze organ antymonopolowy uznał, iż zamierzona koncentracja spełnia kryterium wskazane w art. 18 ustawy o ochronie konkurencji, bowiem w jej wyniku nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. z 1964 r. Nr 43, poz. 296 ze zm.) – od niniejszej decyzji 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
DYREKTOR
Departamentu Kontroli Koncentracji
Robert Kamiński

Otrzymuje:

Silgan Holdings Inc.
z siedzibą w Stamford (USA)

za pośrednictwem:

- 1) Pana Jakuba Jędrzejaka
Pana Aleksandra Stawickiego
Pani Agnieszki Wiercińskiej – Krużewskiej
z kancelarii Wierciński Kwieciński Baehr Sp. k.
ul. Polna 11
00-633 Warszawa
(decyzja + zał. nr 1)
- 2) Pani Agnieszki Stefanowicz –Barańskiej
Pani Małgorzaty Dobrzyńskiej-Dąbskiej
Pani Anny Gulińskiej
Pana Pawła Wanasza
Pana Bartosza Targańskiego
z kancelarii Salans D. Oleszczuk Kancelaria Prawnicza Sp.k.
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
(decyzja + zał. nr 1)
- 3) a.a. (decyzja + zał. nr 1 i zał. nr 2)