PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
CEZARY BANASIŃSKI

Warszawa, dnia 04 maja 2006 r.

DOK3-421/3/06/MB

DECYZJA nr DOK - 41/06

Na podstawie art. 19 ust. 1 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 jedn. Dz. U. z 2005 r. Nr 244, poz. 2080), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego z wniosku Carey Agri International Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **zakazuje dokonania koncentracji**, polegającej na przejęciu przez Carey Agri International Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kontroli nad Jabłonna S.A. z siedzibą w Lublinie.

UZASADNIENIE

W dniu 23 stycznia 2006 r. wpłynęło do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwanego dalej „Prezesem Urzędu" lub „organem antymonopolowym", zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Carey Agri International Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, zwaną dalej „Carey Agri", kontroli nad Jabłonna S.A. z siedzibą w Lublinie, zwaną dalej „Jabłonna".

W związku z tym, iż:

1) spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem:
   - łączny obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji - w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru koncentracji – przekroczył wartość określoną

w art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz. U. z 2005 r. Nr 244, poz. 2080), zwanej dalej „ustawą o ochronie konkurencji", tj. równowartość 50 mln EURO,

- przejęcie kontroli nad spółką – poprzez nabycie akcji tej spółki, jest jednym ze sposobów koncentracji, określonych w art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji,

2) nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek wymienionych w art. 13 ustawy o ochronie konkurencji, wyłączająca obowiązek zgłoszenia zamiaru przedmiotowej koncentracji,

w dniu 23 stycznia 2006 r. organ antymonopolowy wszczął 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.), zawiadomił stronę pismem z dnia 31 stycznia 2006 r.

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje:

Uczestnicy koncentracji

Carey Agri (aktywny uczestnik koncentracji) wchodzi w skład grupy kapitałowej utworzonej przez spółkę giełdową (jej akcje notowane są na giełdzie NASDAQ) Central European Distribution Corporation z siedzibą w Filadelfii, USA, zwaną dalej „CEDC" (podmiot dominujący Carey Agri). Według stanu na dzień 23 stycznia 2006 r. wśród akcjonariuszy CEDC były co najmniej 144 podmioty. CEDC prowadzi działalność wyłącznie w Polsce (nie uzyskuje przychodów w innych krajach) za pośrednictwem spółek zależnych. Grupa posiada następujące spółki dystrybucyjne:

1) Carey Agri (wnioskodawca),
2) Astor Sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie,
3) Dako-Galant Sp. z o.o. z siedzibą w Stargardzie Szczecińskim,
4) Polskie Hurtownie Alkoholi Sp. z o.o. z siedzibą w Zielonej Górze,
5) Panta Hurt Sp. z o.o. z siedzibą Mińsku Mazowieckim,
6) MTC Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku,
7) Multi-Ex S.A.z siedzibą w Kaliszu,
8) Piwnica Wybornych Win Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,

9) Fine Wine & Spirits Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
10) Przedsiębiorstwo Dystrybucji Alkoholi AGIS S.A. z siedzibą w Toruniu,
11) Miro Sp. z o.o. z siedzibą w Ząbkowicach Śląskich,
12) Damianex S.A. z siedzibą w Przeworsku,
13) Saol Dystrybucja Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
14) Onufry S.A. z siedzibą w Gdańsku,
15) Polnis Dystrybucja Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi,
16) Delikates Sp. z o.o. z siedzibą w Koninie,
17) Imperial Sp. z o.o. z siedzibą w Łomży,
18) Krokus Sp. z o.o. z siedzibą w Mosinie.

Spółki dystrybucyjne należące do Grupy CEDC prowadzą działalność jako samodzielne podmioty. Ich sprzedaż realizowana jest poprzez punkty sprzedaży (magazyny) zlokalizowane na terenie całego kraju.

Carey Agri, podobnie jak pozostałe spółki dystrybucyjne CEDC, prowadzi działalność w zakresie:

1) hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych, w której, w zależności od rodzaju zezwolenia niezbędnego do prowadzenia działalności, wyróżnia się:
- hurtową dystrybucję napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% (spirytus rektyfikowany, wódki czyste i gatunkowe, winiaki, nalewki, likiery oraz inne wyroby alkoholowe o zawartości alkoholu pow. 18%) – główna działalność grupy,
- hurtową dystrybucję napojów alkoholowych niskoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 4,5% do 18%, z wyjątkiem piwa (do tego segmentu zalicza się głównie produkty winiarskie, na które składają się następujące wyroby: wina owocowe, wina gronowe, wina musujące, wermuty i wina ziołowe, miody pitne oraz napoje winopodobne, tj. mieszanki win z sokami owocowymi),
- hurtową dystrybucję napojów alkoholowych o zawartości alkoholu do 4,5% (wyroby ze słodu) oraz piwa,

2) hurtowej dystrybucji napojów bezalkoholowych, która jest uzupełnieniem oferty handlowej Grupy.

Ponadto do Grupy CEDC należą następujący przedsiębiorcy:

- Botapol Holding B.V. - spółka holdingowa, której działalność polega na zarządzaniu akcjami/udziałami innych przedsiębiorców,

- Bols Sp. z o.o. z siedzibą w Obornikach Wielkopolskich, zwana dalej „Bols", zajmująca się przede wszystkim produkcją i sprzedażą wódki czystej i wódki gatunkowej. Spółka sprzedaje swoje produkty głównie pod markami „Bols" i „Soplica". Odbiorcami wyrobów Bols na rynku krajowym są hurtownie (kanałem tym realizowane jest [tajemnica przedsiębiorstwa – § 1 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] sprzedaży Bols), a także sieci super- i hipermarketów ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 2 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]sprzedaży Bols) oraz Makro Cash & Carry ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 3 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]sprzedaży),
- Przedsiębiorstwo „Polmos" Białystok S.A. z siedzibą w Białymstoku, zwana dalej „Polmos Białystok", zajmująca się produkcją i sprzedażą wódki czystej i wódki gatunkowej. Spółka sprzedaje swoje produkty głównie pod następującymi markami: wódka czysta – „Absolwent" (wiodąca marka), „Batory", „Palace Vodka", „Lider", „Wódka Ludowa" oraz wódki gatunkowe – „Żubrówka" (wiodąca marka), „Imbirowa Indyjska", „Cytrynówka Słodka", „Absolwent" smakowy (banan, citron, morela, żurawina), „Winiak Pałacowy" oraz wprowadzone w 2005 r. „Nalewka Pałacowa Miodowa" i „Nalewka Pałacowa Wiśniowa". Polmos Białystok jest obecny głównie na rynku krajowym. Sprzedaż krajowa stanowiła w 2004 r. ok. 97%, a eksport ok. 3% (w ujęciu ilościowym) sprzedaży ogółem zrealizowanej przez tego przedsiębiorcę[1]. Odbiorcami Spółki na rynku krajowym są głównie hurtownie (kanałem tym sprzedawane jest [tajemnica przedsiębiorstwa – § 4 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]wyrobów), a także sieci hipermarketów ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 5 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]) i sklepy dyskontowe ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 6 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]). Spółka nie posiada własnej sieci dystrybucyjnej.

Natomiast eksport odbywa się bądź za pośrednictwem firm handlowych (w sprzedaży do krajów zachodnioeuropejskich pośredniczy „Wyborowa" S.A. z siedzibą w Poznaniu) bądź jest realizowany bezpośrednio przez Spółkę (np. na rynek USA, Tajwanu, Australii i Czech)[1].

Jabłonna (pasywny uczestnik koncentracji) jest spółką akcyjną kontrolowaną przez Grund Corporate Finance Partners S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu, której jedynym właścicielem jest prywatna fundacja JP Family Foundation z siedzibą w Curacao, Antyle. Jabłonna zajmuje się doradztwem w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (PKD 74.14.A.). Do Grupy Jabłonna należą:

[1] źródło: Prospekt emisyjny Polmos Białystok

- Polmos Investment Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (kontrola kapitałowa) - nie prowadzi działalności gospodarczej – Jabłonna zamierza sprzedać tę spółkę przed dokonaniem przedmiotowej koncentracji, nie będzie ona zatem przedmiotem tej transakcji,
- Polmos Lublin S.A. z siedzibą w Lublinie, zwana dalej „Polmos Lublin" (kontrola nie ma charakteru kapitałowego). Stosownie do § 14 ust. 1 i 4 Statutu Polmosu Lublin Jabłonna jest uprawniona do powoływania i odwoływania trzech spośród sześciu członków Rady Nadzorczej Polmosu Lublin, w tym Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego. Natomiast zgodnie z § 17 tego Statutu Rada Nadzorcza podejmuje uchwały bezwzględną większością głosów oddanych, a w przypadku równości głosów, rozstrzyga głos Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Z uwagi na fakt, iż Jabłonna posiada 40,85% kapitału akcyjnego Polmosu Lublin, co przy znacznym rozproszeniu struktury własnościowej daje jej faktyczną większość głosów (Polmos Lublin jest spółką, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie), przedstawiciele Jabłonna reprezentują połowę składu Rady Nadzorczej, a Przewodniczący, który ma głos rozstrzygający, również jest wyznaczany przez Jabłonna, zatem Jabłonna kontroluje Polmos Lublin. Ponadto Jabłonna zachowuje decydujący wpływ na skład Zarządu, gdyż jest on powoływany przez Radę Nadzorczą. Strona koncentracji potwierdza, że Jabłonna kontroluje Polmos Lublin.

Polmos Lublin zajmuje się produkcją i sprzedażą napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% (spirytus rektyfikowany, wódka czysta i gatunkowa) oraz sprzedażą hurtową napojów alkoholowych wysokoprocentowych. Spółka sprzedaje swoje produkty głównie pod następującymi markami: „Żołądkowa Gorzka" (wiodąca marka), „1906", „Żubr Strong", „Palikotówka", „Nalewka kresowa" (Wiśniowa, Żurawinowa, Orzechowa i Ziołowa) oraz „Ajerkoniak" i „Spirytus Lubelski". Polmos Lublin jest obecny głównie na rynku krajowym. Sprzedaż krajowa wódki czystej stanowiła w 2005 r. ok. 98%, a wódki gatunkowej ok. 99% (w ujęciu ilościowym) sprzedaży ogółem zrealizowanej przez tego przedsiębiorcę. W 2005 r. Spółka nie realizowała importu wódki czystej, ani też wódki gatunkowej. Odbiorcami Spółki na rynku krajowym są głównie niezależne hurtownie (kanałem tym sprzedawane jest ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 7 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] wyrobów),

- Nalewki i Inne Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (przedsiębiorca zależny od Polmos Lublin), zajmująca się detaliczną sprzedażą wysokogatunkowych wyrobów alkoholowych

we własnej sieci sprzedaży obejmującej 4 punkty sprzedaży detalicznej zlokalizowane w Warszawie (2), Krakowie (1) i Katowicach (1),

- Wódka Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie (przedsiębiorca kontrolowany przez Polmos Lublin) - spółka utworzona została jako wehikuł inwestycyjny i nie podjęła działalności gospodarczej,
- 29 listopada Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie (przedsiębiorca zależny od Polmos Lublin), nie prowadzi działalności gospodarczej.

Przyczyny i zakres koncentracji

W dniu [tajemnica przedsiębiorstwa] akcjonariusze Jabłonna oraz Carey Agri podpisali List Intencyjny dotyczący ustalenia warunków sprzedaży akcji Jabłonna i zawarcia umowy sprzedaży tych akcji. Strony uzgodniły, iż dopiero po uzyskaniu zgody Prezesa Urzędu na dokonanie przedmiotowej koncentracji podpiszą umowę sprzedaży akcji Jabłonna. Postanowieniami Listu Intencyjnego pozostaną one związane przez [tajemnica przedsiębiorstwa] zależnie od tego, który z tych terminów przypadnie wcześniej. Porozumienie stron co do zawarcia umowy sprzedaży akcji Jabłonna wygaśnie, jeżeli w ww. terminie nie podpiszą umowy sprzedaży akcji.

Zamierzona koncentracja polega na przejęciu przez Carey Agri bezpośredniej kontroli nad Jabłonna, poprzez nabycie 100% akcji w kapitale akcyjnym tej Spółki, dających 100% głosów na jej Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy oraz w konsekwencji pośredniej kontroli nad spółkami kontrolowanymi przez Jabłonna. W odniesieniu do spółek Wódka Polska Sp. z o.o., Nalewki i Inne Sp. z o.o. oraz 29 listopada Sp. z o.o. Carey Agri uzyska za pośrednictwem Jabłonna większość w kapitale zakładowym tych spółek. Natomiast w odniesieniu do Polmosu Lublin uzyska ona pośrednią kontrolę poprzez możliwość wywierania decydującego wpływu na wynik głosownia Rady Nadzorczej Polmos Lublin poprzez możliwość powoływania Przewodniczącego Rady posiadającego decydujący głos. Po uzyskaniu zgody Prezesa Urzędu na dokonanie przedmiotowej koncentracji Grupa CEDC będzie zobowiązana, zgodnie art. 73 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. Nr 184, poz. 1539), do ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji Polmos Lublin w liczbie powodującej osiągnięcie 66% ogólnej liczby głosów. Carey Agri szacuje, iż w wyniku wezwania do zapisywania się na

sprzedaż akcji, nabędzie akcje pozwalające na osiągnięcie łącznego udziału w wysokości powyżej 50% w kapitale akcyjnym Polmos Lublin.

Główną, deklarowaną przez zgłaszającego zamiar, przyczyną przedmiotowej koncentracji jest [tajemnica przedsiębiorstwa – § 8 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ

W myśl art. 4 pkt 8 ustawy o ochronie konkurencji, 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 dwa elementy: towar (rynek produktowy) i terytorium (rynek geograficzny).

W przedmiotowej koncentracji właściwymi rynkami produktowymi (rynkami wspólnymi) są: **rynek sprzedaży[2] wódki czystej** i **rynek sprzedaży wódki gatunkowej** oraz **rynek hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18%.**

Organ antymonopolowy nie podziela stanowiska strony, iż „rynkiem właściwym produktowo dla przedmiotowej koncentracji jest rynek wódki ogółem bez rozbijania go na segment wódki czystej i segment wódki gatunkowej".

Wyodrębnienie rynku wódki czystej i rynku wódki gatunkowej jest uzasadnione przede wszystkim z uwagi na różnice w recepturze i technologii produkcji. Wódki te różnią się w istotny sposób jakością fizykochemiczną oraz właściwościami organoleptycznymi.

Jak wynika z informacji uzyskanych od przedsiębiorców zajmujących się produkcją wódki czystej i wódki gatunkowej[3] wódki czyste są bezbarwnym klarownym roztworem wodnym alkoholu etylowego rolniczego zbożowego lub ziemniaczanego. W wódkach czystych jedynym dodatkiem do spirytusu jest zdemineralizowana woda. Wódki czyste nie zawierają cukru i nie są aromatyzowane.

[2] sprzedaż rozumiana jako wprowadzenie do obrotu

[3] Informacje uzyskane od 19 przedsiębiorców zajmujących się produkcją wódki czystej i wódki gatunkowej w toku postępowania wyjaśniającego mającego na celu badanie krajowego rynku produkcji oraz krajowego rynku sprzedaży napojów alkoholowych wysokoprocentowych w 2005 r. (sygn. akt DOK3-401/1/06/MB).

Wódki gatunkowe (obecnie nazywane również wódkami smakowymi) to wszystkie inne napoje alkoholowe sporządzane z alkoholu etylowego rolniczego i/lub spirytusu surowego uszlachetnionego (np. owocowego) i/lub destylatu winnego i innych spirytusów, np. rumu, araku, koncentratu whisky, uzdatnionej wody oraz składników aromatyczno – smakowych (np. soków owocowych, nalewy na surowce roślinne świeże i suszone, destylatów owocowych lub olejków eterycznych). Wódki gatunkowe mogą być słodzone i/lub zabarwione. Wymaga to prowadzenia poszczególnych operacji procesu technologicznego, z uwzględnieniem charakteru tych komponentów, a także zharmonizowania cech sensorycznych wyrobu w procesie leżakowania.

Technologia wytwarzania wódek czystych jest dużo prostsza niż wódek gatunkowych. Wódki gatunkowe po zestawieniu (w zależności od rodzaju i składu) leżakują kilka miesięcy, aby nabrały odpowiednich walorów smakowych. Z tego też względu koszt wyprodukowania wódki gatunkowej jest wyższy, co znajduje odzwierciedlenie w cenie gotowego wyrobu.

Powyższe stanowisko organu antymonopolowego znalazło również potwierdzenie w opinii, objętych przeprowadzonym badaniem rynku, obecnych na krajowym rynku producentów i importerów (18 przedsiębiorców) zarówno wódki czystej, jak i gatunkowej.

Przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej obowiązywał podział napojów alkoholowych wysokoprocentowych, stosowany przez wiele lat w polskiej tradycji i legislacji, a zdefiniowany w Polskich Normach:

- PN-93/A-79021 – Wyroby spirytusowe, produkty i półprodukty,
- PN-A-79531 – Wyroby spirytusowe czyste,
- PN-A-79530 – Wyroby spirytusowe gatunkowe.

Od dnia 8 kwietnia 2003 r. uległy zmianie zasady klasyfikacji (nazewnictwa wyrobów spirytusowych), co zostało uregulowane w ustawie z dnia 13 września 2002 o napojach spirytusowych (Dz. U. Nr 166, poz. 1362), będącej wdrożeniem rozporządzenia Rady (EWG) nr 1576/89 z dnia 29 maja 1989 r. ustanawiającego ogólne zasady definicji, opisu i prezentacji napojów spirytusowych, które z chwilą akcesji Polski w struktury Unii Europejskiej obowiązuje wprost. Rozporządzenie to wprowadza różne kategorie napojów spirytusowych, m.in.: likiery, okowity zbożowe, okowity z wina gronowego, okowity owocowe np. śliwowica, wódka (napój spirytusowy wytwarzany w drodze rektyfikacji alkoholu etylowego rolniczego lub jego filtrowania przez węgiel aktywowany, z możliwością następującej bezpośredniej destylacji lub równoważnego procesu, w sposób zapewniający selektywną redukcję cech organoleptycznych użytego surowca) i napoje spirytusowe. Jeżeli wyrób nie spełnia określonych wymagań nie może być zaliczony do danej kategorii. Nie można zatem

rozpatrywać wódek czystych i wódek gatunkowych przez pryzmat tej samej kategorii, bowiem pierwsze zaliczają się do kategorii „wódki", a drugie, jako niespełniające wymagań, zaliczane są do kategorii „napoje spirytusowe". Z uwagi na fakt, iż w obecnie obowiązującej unijnej klasyfikacji brak jest wyodrębnienia kategorii obejmującej wódki z dodatkiem różnego rodzaju aromatów naturalnych i maceratów (półprodukt przy wyrobie wódek gatunkowych i likierów, otrzymywany z rozdrobnionych ziół, przypraw i owoców przez maceracją w roztworze spirytusu) – kategoria ta mieści się obecnie w grupie „napoje spirytusowe" – w Komisji Europejskiej przygotowywana jest nowelizacji Rozporządzenia Rady nr 1576/89, w którym przewiduje się kategorię „wódka smakowa" obejmującą wódki, które można aromatyzować, słodzić, kupażować, leżakować lub barwić. Pozwoli to na wskazanie różnicy charakteru napojów spirytusowych podczas definiowania, opisu, prezentacji i etykietowania[4]. Wyodrębnienie tej kategorii jest uzasadnione chociażby ze względu na dokładniejszą informację dla konsumentów co do charakteru danego wyrobu, bowiem istniejąca obecnie klasyfikacja jest dla nich niezrozumiała.

Zdaniem organu antymonopolowego, strona niewłaściwie przytoczyła orzecznictwo Komisji Europejskiej (sprawa M.938 - Guinness/Grand Metropolitan), bowiem wbrew twierdzeniom strony, Komisja nie przesądziła w tej sprawie, że rynkiem właściwym produktowo jest cały rynek wódki, czy też whiskey, ale wprost przeciwnie - stwierdziła, że przy rozpatrywaniu spraw na rynkach napojów spirytusowych możliwe jest węższe definiowanie rynku w odniesieniu do określonych wyrobów bądź obszarów geograficznych. Zarówno w omawianej sprawie, jak i w sprawach późniejszych (np. Sprawa M.3779 - Pernod Ricard/Allied Domecq) Komisja uznała, że w przypadku poszczególnych rynków krajowych, należy przykładowo wyróżnić rynek whiskey szkockiej, irlandzkiej czy amerykańskiej. Komisja uznała bowiem, iż z uwagi na preferencje konsumentów oraz istniejące tradycje w zakresie produkcji i spożycia poszczególnych rodzajów alkoholi należy przyjmować wąskie określenie rynku produktowego, obejmującego określony rodzaj danego wyrobu.

Ponadto na uwagę zasługuje fakt, iż w decyzji Prezesa Urzędu z dnia 30 września 2005 r. nr DOK-123/05, wyrażającej zgodę na przejęcie przez Carey Agri kontroli nad Polmos Białystok analogicznie zostały wyznaczone rynki właściwe w sprawie, a strona nie skorzystała z przysługującego jej prawa i nie złożyła odwołania od ww. decyzji, nie kwestionując tym samym tak określonych rynków. W okresie 4 miesięcy (okres od wydania

[4] Informacje uzyskane od Krajowej Rady Przetwórstwa Spirytusu w toku postępowania wyjaśniającego mającego na celu badanie krajowego rynku produkcji oraz krajowego rynku sprzedaży napojów alkoholowych wysokoprocentowych w 2005 r. (sygn. akt DOK3-401/1/06/MB).

ww. decyzji do dokonania zgłoszenia przedmiotowego zamiaru koncentracji) nie nastąpiły żadne nadzwyczajne zmiany zarówno na rynku sprzedaży wódki czystej, jak i na rynku sprzedaży wódki gatunkowej, które uzasadniałyby zmianę definicji tych rynków.

Jak podaje zgłaszający zamiar koncentracji właściwym rynkiem geograficznym dla rynków sprzedaży wódki czystej i wódki gatunkowej jest **rynek krajowy**. Organ antymonopolowy podziela takie stanowisko strony, bowiem olbrzymia większość spożywanych wódek czystych i gatunkowych pochodzi od krajowych producentów. Eksport zarówno wódki czystej, jak i gatunkowej był niewielki i stanowił w 2005 r. ok. 7% (wódka czysta) i ok. 10% (wódka gatunkowa) krajowej sprzedaży poszczególnych wyrobów ogółem. Natomiast import wódki czystej stanowił zaledwie ok. 2% krajowej produkcji, zaś wódki gatunkowej kształtował się wprawdzie na poziomie, wynoszącym ok. 15% tej produkcji, jednakże był on realizowany głównie przez Brown Forman Polska Sp. o.o. sprzedającą w Polsce wódkę marki Finlandia, która należy do segmentu cenowego „top premium" (alkohole ekskluzywne). Według firmy AC Nielsen segment „top premium" stanowi ok. 2% krajowego rynku alkoholowego[5]. Zarówno w 2003 r., jak i w 2004 r. import wódki gatunkowej nie przekraczał 10% krajowej produkcji. Wzrost w 2005 r. importu tego asortymentu do poziomu ok. 15% nie może być podstawą do poszerzenia rynku, gdyż dane za jeden rok nie noszą znamion zjawiska o charakterze trwałym, mogą wynikać np. z sezonowego zainteresowania marką, udanej kampanii reklamowej itp. Ponadto, jak wskazano powyżej, import dotyczy w zasadzie jednej marki wódki, tj. Finlandia, co może jedynie oznaczać, że w Polsce jest popyt na tę markę. Z pewnością natomiast nie może być argumentem na rozszerzenie rynku właściwego w aspekcie geograficznym.

Ponadto za takim określeniem rynku geograficznego przemawiają preferencje nabywców (konsumentów), którzy wykazują silne przywiązanie do marek produkowanych w kraju. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Centrum Badań Marketingowych „Indicator"[6], dotyczących spontanicznej znajomości marek wódki, polscy konsumenci wymieniają tylko dwie marki wódek importowanych: Finlandia Vodka i Absolut – przy istnieniu ponad 200 krajowych marek wódki.

Właściwym rynkiem geograficznym dla rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% jest również **rynek**

[5] Prospekt emisyjny Polmos Białystok
[6] Wiadomości handlowe nr 3, marzec 2006, str. 39

krajowy. Decydujące dla takiego zasięgu rynku są bariery ekonomiczne i prawne w tym system podatkowy (m.in. podatek akcyzowy), wydawanie zezwoleń na prowadzenie działalności oraz przepisy administracyjne i sanitarne.

Takie oznaczenie rynków właściwych w sprawie potwierdza wcześniejsze orzecznictwo Prezesa Urzędu m.in. w sprawach zakończonych decyzją nr RPZ-15/2005 z dnia 10 czerwca 2005 r., decyzją nr DOK-79/05 z dnia 29 lipca 2005 r., decyzją nr DOK–123/05 z dnia 30 września 2005 r. oraz decyzją nr RPZ–7/2006 z dnia 23 marca 2006 r.

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

a) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym (poziomym), jest każdy rynek produktowy, na którym zaangażowani są co najmniej dwaj przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji (rynki wspólne) i gdzie koncentracja prowadzi do uzyskania łącznego udziału w rynku geograficznym w wysokości większej niż 20%.

Jak podaje zgłaszający zamiar, uczestnicy przedmiotowej koncentracji uzyskali w 2005 r. następujące ilościowe udziały w zakresie sprzedaży wódki czystej i wódki gatunkowej:

Tab. nr 1

L.p.	Wyszczególnienie	Grupa CEDC	Grupa Jabłonna	Udział łączny
1.	Wódka czysta	[tajemnica przedsiębiorstwa – § 9 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]		
2.	Wódka gatunkowa			

Wyjaśnienia jednak wymaga fakt, że powyższe dane dotyczące udziałów rynkowych wnioskodawca obliczył w oparciu o dane za rok 2004 zmodyfikowane o szacunkową wartość spadku popytu na tych rynkach w 2005 r., oceniając wielkość spadku popytu w oparciu o własne doświadczenia i raporty firmy AC Nielsen. W ocenie organu antymonopolowego takie dane nie są miarodajne do określenia pozycji rynkowej przedsiębiorców, gdyż nie uwzględniają faktycznej wielkości poszczególnych rynków, a co za tym idzie faktycznego udziału rynkowego ich uczestników, zwłaszcza mając na względzie to, iż AC Nielsen, którego dane zostały uwzględnione przez wnioskodawcę przy wyliczeniu udziałów

rynkowych uczestników przedmiotowej koncentracji, opiera swoje badania o dane dotyczące sprzedaży detalicznej, bez uwzględnienia handlu hurtowego.

W I połowie 2006 r. organ antymonopolowy przeprowadził badanie stanu koncentracji na krajowym rynku produkcji oraz krajowym rynku sprzedaży wyrobów alkoholowych wysokoprocentowych w 2005 r. Z danych uzyskanych od uczestników badanych rynków wynika, iż badaniem objęto 100% krajowych rynków produkcji i sprzedaży wyrobów alkoholowych wysokoprocentowych. Za słusznością takiego wniosku przemawia fakt, iż w świetle danych GUS, w 2005 r. krajowa produkcja wódki czystej wyniosła 786 tys. hl (100%) - dane GUS obejmują wielkość produkcji wyrobów gotowych przeznaczonych na sprzedaż i do dalszego przerobu podmiotów gospodarki narodowej, w których liczba pracujących w badanym roku wynosiła 10 i więcej osób, zaś z danych uzyskanych przez Prezesa Urzędu w toku ww. postępowania wynika, iż w Polsce produkcja wódki czystej wniosła w 2005 r. 791 tys. hl (100%). Różnica w danych wynosząca poniżej 1% nie ma istotnego wpływu na ocenę wielkości rynku i może wynikać z faktu, iż badaniem Prezesa Urzędu objęte zostały także firmy zatrudniające mniej niż 10 osób. Analogiczny wniosek można wysunąć w odniesieniu do krajowego rynku sprzedaży wódki czystej i krajowego rynku sprzedaży wódki gatunkowej, bowiem organ antymonopolowy objął badaniem również przedsiębiorców zajmujących się importem napojów alkoholowych wysokoprocentowych.

Wobec powyższego organ antymonopolowy uznał dane uzyskane w trakcie przeprowadzonego badania jako dane pełniej odzwierciedlające rzeczywistą wielkość polskiego rynku sprzedaży wyrobów alkoholowych i na ich podstawie obliczył ilościowy udział w krajowym rynku sprzedaży poszczególnych wyrobów alkoholowych, osiągnięty w 2005 r. przez uczestników przedmiotowej koncentracji, który przedstawiał się następująco:

Tab. nr 2

L.p.	Wyszczególnienie	Grupa CEDC	Grupa Jabłonna	Udział łączny
1.	Wódka czysta	[tajemnica przedsiębiorstwa – § 10 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]		
2.	Wódka gatunkowa			

Z powyższego wynika, iż przedmiotowa koncentracja ma wpływ na krajowy rynek **sprzedaży wódki czystej** oraz **krajowy rynek sprzedaży wódki gatunkowej**, który ujawnia się w układzie horyzontalnym (poziomym), gdyż przedsiębiorcy w niej uczestniczący

zaangażowani są na tych samych rynkach produktowych, a przedmiotowa koncentracja doprowadzi do uzyskania w tych rynkach udziału w wysokości większej niż 20%.

Krajowy rynek sprzedaży wódki czystej

W 2005 r. sprzedażą wódki czystej zajmowało się 21 przedsiębiorców, z których 18 to producenci, a 3 to importerzy. Wódka czysta stanowiła ok. 84% sprzedaży wódki ogółem.

Przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą wódki czystej można podzielić na trzy grupy w zależności od wielkości zrealizowanej sprzedaży:

1. Duże firmy sprzedające powyżej 250 tys. hl wódki rocznie

Do grupy tej należą dwie grupy kapitałowe, tj. Grupa Sobieski, w skład której wchodzą: Sobieski Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, „Alco - Pegro" Sp. z o.o. z siedzibą w Kołaczkowie, Destylernia „Polmos" w Krakowie S.A., Destylarnia Sobieski S.A. z siedzibą w Starogardzie Gdańskim i Fabryka Wódek „Polmos" Łańcut S.A. z siedzibą w Łańcucie oraz Grupa CEDC, w skład której wchodzą Polmos Białystok i Bols. Wódka sprzedawana przez każdą z tych grup pochodzi z ich własnej produkcji.

Krajowy rynek sprzedaży wódki czystej nosi znamiona duopolu, bowiem dwaj przedsiębiorcy łącznie kontrolują prawie dwie trzecie tego rynku, przy czym udziały rynkowe rozkładają się niemal po równo dla każdej z grup.

2. Średnie firmy – ze sprzedażą w granicach od ok. 20 tys. hl do 100 tys. hl

Do tej grupy należy pięciu przedsiębiorców (w tym czterech producentów): V & S Luksusowa Zielona Góra S.A., Wyborowa S.A., Śląska Wytwórnia Wódek Gatunkowych Polmos S.A. Bielsko – Biała, Mazowiecka Wytwórnia Wódek i Drożdży Polmos S.A. oraz Diageo Polska Sp. z o.o. Łącznie przedsiębiorcy ci posiadali w 2005 r. ok. 23% udziału w krajowym rynku sprzedaży wódki czystej.

Największą sprzedaż z tej grupy zrealizowała V & S Luksusowa Zielona Góra S.A., kolejną firmą pod względem wielkości zrealizowanej sprzedaży była Śląska Wytwórnia Wódek Gatunkowych Polmos S.A. Bielsko. Udział rynkowy pozostałych przedsiębiorców z tej grupy oscylował wokół 3%.

3. Małe firmy– sprzedające do 20 tys. hl wódki czystej rocznie

Do grupy tej zalicza się 13 przedsiębiorców, w tym 10 producentów, których łączny udział w krajowym rynku sprzedaży tego asortymentu w 2005 r. wyniósł ok. 10%. Największym przedsiębiorcą, pod względem wielkości sprzedaży, była w tej grupie Kompania Spirytusowa „Wratislavia" Polmos Wrocław S.A. (ok. 2% krajowego rynku sprzedaży wódki czystej), a udział w rynku sprzedaży wódki czystej każdego z ośmiu przedsiębiorców z tej grupy nie przekraczał 1%.

W 2005 r. **import** wódki czystej stanowił ok. 2% krajowej produkcji, a importem zajmuje się tylko pięć firm. **Eksportem** wódki czystej zajmowało się 14 przedsiębiorców i stanowił on ok. 7% wielkości sprzedaży wódki czystej zrealizowanej przez przedsiębiorców objętych badaniem.

Krajowy rynek sprzedaży wódki gatunkowej

W 2005 r. na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej działalność prowadziło 19 przedsiębiorców, z których 17 to producenci tego asortymentu. Wódka gatunkowa stanowiła ok. 16% sprzedaży wódki ogółem.

Uczestników tego rynku można podzielić na następujące grupy w zależności od wielkości zrealizowanej sprzedaży:

1. Firmy sprzedające powyżej 25 tys. hl wódki rocznie

Do grupy tej należą trzej przedsiębiorcy, tj.: Grupa Sobieski, Grupa CEDC oraz Polmos Lublin (Grupa Jabłonna), których łączna sprzedaż wódki gatunkowej stanowiła w 2005 r. ponad 70% udziału w krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej, przy czym niekwestionowanym liderem na tym rynku jest Polmos Lublin. Wódka sprzedawana przez każdego z tych przedsiębiorców pochodzi z ich własnej produkcji.

2. Firmy sprzedające w granicach od ok. 5 tys. hl do 20 tys. hl

Do tej grupy należy dwóch przedsiębiorców, tj. Brown – Forman Polska Sp. z o.o. (importer) oraz V & S Luksusowa Zielona Góra S.A. (producent), którzy łącznie posiadali w 2005 r. ok. 18% udziału w krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej.

3. Firmy sprzedające poniżej 5 tys. hl wódki rocznie

Do grupy tej zalicza się 13 przedsiębiorców, w tym 10 producentów, których łączny udział w krajowym rynku sprzedaży tego asortymentu w 2005 r. wyniósł ok. 10%. Największym

przedsiębiorcą, pod względem wielkości sprzedaży, była w tej grupie Śląska Wytwórnia Wódek Gatunkowych Polmos S.A. Bielsko – Biała, zaś udział w rynku sprzedaży wódki gatunkowej każdego z siedmiu przedsiębiorców z tej grupy nie przekraczał 0,5%.

W 2005 r. wódkę gatunkową **importowało** 3 przedsiębiorców, których łączny import stanowił ok. 15% produkcji wódki gatunkowej badanych przedsiębiorców, przy czym spółka Brown – Forman Polska Sp. z o.o. zrealizowała ok. 88% całego importu wódki gatunkowej. **Eksport** wódki gatunkowej stanowił ok. 10% sprzedaży wódki gatunkowej i był realizowany przez 14 przedsiębiorców objętych badaniem.

Podstawowym surowcem do produkcji zarówno wódki czystej, jak i wódki gatunkowej jest spirytus. Głównymi źródłami zaopatrzenia w spirytus są krajowe gorzelnie rolnicze produkujące spirytus surowy.

Struktura krajowej sprzedaży zarówno wódki czystej, jak i wódki gatunkowej przedstawia się następująco: 22% stanowi tzw. handel nowoczesny (hipermarkety, supermarkety, sklepy typu cash & carry oraz sklepy dyskontowe), zaś 78% handel za pośrednictwem hurtowni.

Krajowy rynek hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18%

Zarówno Grupa CEDC, jak i Grupa Jabłonna prowadzą działalność na krajowym rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18%. Z uwagi na fakt, iż w 2005 r. Grupa CEDC uzyskała ilościowy udział na tym rynku w wysokości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 11 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji], a Grupa Jabłonna w wysokości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 12 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji], przedmiotowa transakcja nie doprowadzi do uzyskania na tym rynku łącznego udziału w wysokości większej niż 20%, a zatem nie wywiera wpływu w układzie horyzontalnym.

Krajowy rynek hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych charakteryzuje się znacznym rozproszeniem struktury podmiotowej, jak również tym, iż uczestnicy tego rynku zapewniają sobie ciągłość dostaw, korzystając z różnych źródeł

zaopatrzenia, co jest odzwierciedleniem sytuacji panującej na rynku sprzedaży alkoholi wysokoprocentowych - producenci alkoholu zwykle dystrybuują swoje produkty za pośrednictwem kilku lub nawet kilkunastu dystrybutorów. Umowy o wyłączność dystrybucji stosowane są niezwykle rzadko i to raczej w odniesieniu do produktów eksportowanych. Jak wynika z danych Ministerstwa Gospodarki w 2004 r. dystrybucją napojów alkoholowych zajmowało się w Polsce ok. 260 przedsiębiorców[7]. Głównymi konkurentami uczestników przedmiotowej koncentracji w zakresie hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych (w tym wódki czystej i gatunkowej) są: Sobieski Sp. z o.o. w Warszawie (w 2004 r. – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] udziału w rynku), Alti Plus S.A. w Krakowie (w 2004 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa]udziału w rynku), MAKRO CASH & CARRY Polska S.A. w Warszawie (w 2004 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] udziału w rynku) oraz „ELMAR" Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego w Jędrzejowie (w 2004 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] udziału w rynku). Rynek ten charakteryzuje się dużą konkurencyjnością i stosunkowo niskim tempem rozwoju i można go zakwalifikować do grupy sektorów o dojrzałej fazie rozwoju. Czynnikiem wpływającym na rozwój tego rynku jest polityka państwa, tj. system podatkowy, w tym podatek akcyzowy, wydawanie zezwoleń na prowadzenie działalności oraz przepisy administracyjne i sanitarne.

b) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym (pionowym), jest każdy rynek produktowy, jeżeli równocześnie :

- działa na nim co najmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji,
- jest on równocześnie rynkiem zakupu lub sprzedaży (poprzedni lub następny szczebel obrotu), na którym działa którykolwiek z pozostałych przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji,
- 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.

Grupa Jabłonna i Grupa CEDC prowadzą działalność zarówno na krajowych rynkach produkcji i sprzedaży wódki czystej i wódki gatunkowej, jak i w zakresie hurtowej dystrybucji tych napojów (następny szczebel obrotu). Udział Grupy CEDC w krajowym rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości

[7] Ranking hurtowni za rok 2004, Rynki alkoholowe, kwiecień 2005, s. 70 i n

alkoholu powyżej 18% wyniósł w 2004 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 11 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji], zaś udział Grupy Jabłonna ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 12 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]. Łączny udział w krajowym rynku sprzedaży wódki czystej i krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej przedsiębiorców uczestniczących w przedmiotowej koncentracji przekracza 30%, zatem koncentracja wywiera wpływ na te rynki w układzie wertykalnym (pionowym).

Jednocześnie koncentracja ta wpłynie na krajowy rynek hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18%, bowiem po nabyciu przez Grupę CEDC należącego do Grupy Jabłonna Polmosu Lublin, którego głównym przedmiotem działania jest produkcja i sprzedaż wódki czystej i wódki gatunkowej, Grupa ta uzyska dostęp do bezpośredniego źródła zaopatrzenia (u producenta), zwłaszcza dostęp do sztandarowej marki wódki wśród wódek gatunkowych, tj. Żołądkowej Gorzkiej. Mając powyższe na uwadze, po dokonaniu koncentracji, pozycja CEDC na krajowym rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% z całą pewnością ulegnie umocnieniu. W tym miejscu zaznaczyć należy, iż CEDC jest obecnie najsilniejszym uczestnikiem krajowego rynku hurtowej dystrybucji napojami alkoholowymi wysokoprocentowymi o zawartości alkoholu powyżej 18%. Wprawdzie Sobieski Sp. z o.o. posiada wyższy udział w tym rynku, jednakże wynika on z hurtowej dystrybucji wyrobów produkowanych przez spółki należące do grupy Sobieski, nie zajmuje się ona natomiast hurtową dystrybucją napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% produkowanych przez innych producentów. O sile rynkowej dystrybutora nie przesądza wyłącznie jego udział w rynku lecz również gama oferowanych produktów. CEDC jest grupą spółek, która w sposób profesjonalny zajmuje się dystrybucją napojów alkoholowych wysokoprocentowych niezależnie od posiadanych spółek produkcyjnych. W tym miejscu należy podkreślić, iż CEDC wchodząc na rynek polski zajmowała się wyłącznie hurtową dystrybucją, a posiadaną pozycję rynkową wypracowała przed nabyciem dwóch z trzech największych producentów. Nabycie Bols i Polmosu Białystok w II połowie 2005 r. znacznie umocniło pozycję rynkową tej Grupy zarówno w aspekcie ilości dystrybuowanych napojów alkoholowych wysokoprocentowych, jak również w kwestii posiadanych marek, które ze względu na wartość rynkową powinny się znaleźć w ofercie każdego dystrybutora tego asortymentu.

c) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, jest każdy rynek produktowy, na którym między przedsiębiorcami uczestniczącymi w 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.

W toku przeprowadzonego postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które przedmiotowa koncentracja może wywierać wpływ w układzie konglomeratowym.

Wskaźniki koncentracji rynków, na które koncentracja wywiera wpływ

Poziom koncentracji danego przemysłu świadczy o stopniu jego monopolizacji. Im wyższy poziom koncentracji tym wyższy poziom monopolizacji rynku. Pełna koncentracja oznacza monopolistyczną strukturę rynku. Strukturą typową dla wysokiej koncentracji przemysłu jest jednak struktura oligopolistyczna. Koncentrację mierzy się za pomocą różnych wskaźników, ale w praktyce antymonopolowej najczęściej stosowany jest wskaźnik Herfindahla - Hirschmana (HHI) oraz wskaźnik dyskretny.

1. Wskaźnik Herfindahla - Hirschmana (HHI)

Wartość tego wskaźnika waha się w granicach od 0 do 10.000 (jeżeli udziały w rynku mierzone są w procentach) lub od 0 do 1 (jeżeli określa się je za pomocą ułamków). W gałęzi przemysłu, w której działa tylko jedno przedsiębiorstwo (monopol), wskaźnik HHI wynosi 10.000, natomiast w sytuacji konkurencji HHI zmierza do zera. Przypisuje on większą wagę udziałom w rynku większych firm, co pozostaje w zgodzie z ich relatywnym znaczeniem na rynku. Spektrum koncentracji rynku mierzone indeksem HHI dzieli się na trzy zakresy, które mogą zostać scharakteryzowane jako:

- rynek nieskoncentrowany (HHI poniżej 1000), na którym nie istnieje obawa wystąpienia siły rynkowej,
- rynek umiarkowanie skoncentrowany (HHI pomiędzy 1000 a 1800),
- rynek wysoce skoncentrowany (HHI powyżej 1800) - istnieje prawdopodobieństwo tworzenia lub umacniania siły rynkowej połączonych przedsiębiorstw (jeżeli wartość HHI przekracza 2400 prawdopodobieństwo to jest bardzo wysokie).

Przed dokonaniem koncentracji obliczone wskaźniki poziomu koncentracji HHI w 2005 r. dla rynków, na które przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ, kształtowały się następująco:

1) polski rynek sprzedaży wódki czystej - HHI = **2366,**
2) polski rynek sprzedaży wódki gatunkowej - HHI = **2037.**

Interpretując powyższe wartości wskaźnika HHI można stwierdzić, iż rynki te są rynkami wysoce skoncentrowanymi – wartość HHI powyżej 1800.

Po dokonaniu koncentracji obliczone wskaźniki poziomu koncentracji HHI w poszczególnych rodzajach prowadzonej przez uczestników koncentracji działalności będą kształtowały się następująco:

1) polski rynek sprzedaży wódki czystej - HHI = **2483,**
2) polski rynek sprzedaży wódki gatunkowej - HHI = **3317.**

Interpretując powyższe wartości wskaźnika HHI można stwierdzić, iż po dokonaniu przedmiotowej koncentracji rynki, na które wywiera ona wpływ, będą rynkami zdecydowanie bardziej skoncentrowanymi – wartość HHI powyżej 2400, zatem istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo umacniania siły rynkowej połączonych przedsiębiorców, zwłaszcza w odniesieniu do krajowego rynku sprzedaży wódki gatunkowej (wzrost wskaźnika HHI o 63%).

2. Wskaźnik dyskretny

Wskaźnik dyskretny koncentracji (C_m) wskazuje łączny udział w rynku największych przedsiębiorstw. Możliwa jest dowolna liczba dla m (np. 3, 4, 8, 15). Jest to więc suma udziałów największych firm ułożonych w porządku malejącym. Wyraża się go następująco :

$$C_m = \text{SUMA } S_i$$

gdzie S_i jest udziałem na rynku firmy i.

Do obliczenia wskaźnika dyskretnego dla krajowego rynku sprzedaży wódki czystej i krajowego rynku sprzedaży wódki gatunkowej organ antymonopolowy przyjął wartość m= 4.

I tak, w 2005 r. wskaźnik dyskretny koncentracji na krajowym rynku sprzedaży wódki czystej wyniósł C_4 = 80,8%, a na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej C_4 = 83,5%. Wartości ta wskazują, iż badane rynki są rynkami oligopolistycznymi. Ze strukturą takiego rynku mamy bowiem do czynienia w sytuacji, w której kilka firm dostarcza na rynek 50% lub więcej danego typu towarów (w przypadku badanych rynków cztery firmy dostarczają ponad 80% towarów).

Marki wódek

Z badań AC Nielsen wynika, iż w Polsce w pierwszej dziesiątce najlepiej sprzedających się marek dominują wódki czyste (50% udziału w wolumenie sprzedaży ogółem). W grupie najlepiej sprzedających się marek znajdują się jedynie trzy wódki gatunkowe – Żołądkowa Gorzka, Żubrówka i Balsam pomorski – udział w wolumenie sprzedaży tych trzech wódek wynosi 10,9%. Poniższa tabela przedstawia najlepiej sprzedające się marki wódek w Polsce (okres 12-miesięczny na koniec listopada 2005 r.):

Tab. nr 3

Lp.	Marka	Rodzaj	Producent	Udział w wolumenie sprzedaży (w %)
1.	Absolwent	czysta	Grupa CEDC	15,5
2.	Starogardzka	czysta	Grupa Sobieski	11,9
3.	Bols	czysta	Grupa CEDC	6,9
4.	Żołądkowa Gorzka	gatunkowa	Polmos Lublin	4,7
5.	Sobieski	czysta	Grupa Sobieski	4,4
6.	Luksusowa	czysta	V&S Luksusowa, Zielona Góra	3,9
7.	Krakowska	czysta	Grupa Sobieski	3,8
8.	Soplica	czysta	Grupa CEDC	3,4
9.	Żubrówka	gatunkowa	Grupa CEDC	3,2
10.	Balsam pomorski	gatunkowa	Grupa Sobieski	3,0

Źródło: AC Nielsen, Rzeczpospolita z dnia 29 marca 2006, „Smak grejpfrut podbija rynek”

Natomiast z danych i informacji zgromadzonych przez Prezesa Urzędu w toku prowadzonych postępowań wynika, iż ilościowy udział głównych marek posiadanych przez uczestników przedmiotowej koncentracji w wielkości sprzedaży odpowiednio wódki czystej i wódki gatunkowej przedstawiał się w 2005 r. następująco:

Najpopularniejsze marki wódek posiadane przez Grupę CEDC

- „Absolwent" – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 13 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] udziału w krajowej sprzedaży wódki czystej,
- „Bols" – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 14 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] udziału w krajowej sprzedaży wódki czystej,
- „Soplica" – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 15 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] udziału w krajowej sprzedaży wódki czystej ,
- „Żubrówka" – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 16 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] udziału w krajowej sprzedaży wódki gatunkowej,

Główna marka wódki posiadana przez „Polmos" Lublin

- „Żołądkowa Gorzka" – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 17 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] udziału w krajowej sprzedaży wódki gatunkowej.

Ocena skutków koncentracji

Przepis art. 19 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji stanowi, iż Prezes Urzędu zakazuje, w drodze decyzji, dokonania koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku.

Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż w jej wyniku dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej, transakcja ta doprowadzi do uzyskania przez uczestników koncentracji silnie dominującej pozycji na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej. Przejęcie przez Grupę CEDC kontroli nad największym w Polsce producentem wódki gatunkowej, a mianowicie należącym do Grupy Jabłonna Polmosem Lublin pozwoli temu przedsiębiorcy na uzyskanie udziału na tym rynku na poziomie ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 18 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]. Udział ten znacznie przekracza poziom, z którym ustawa o ochronie konkurencji wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej, określony w art. 4 pkt 9 tej ustawy (tj. 40 %) i w ocenie organu antymonopolowego mógłby umożliwić uczestnikom koncentracji zapobieganie skutecznej konkurencji na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej poprzez działanie niezależnie od konkurentów i kontrahentów. Ponadto należy wskazać, iż udziały rynkowe konkurentów uczestników koncentracji w zakresie sprzedaży wódki

gatunkowej są w znacznym stopniu rozproszone. Udziały rynkowe trzech największych konkurentów kształtują się na łącznym poziomie ok. 38% i rozkładają się następująco:

- Grupa Sobieski – ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 1 Załącznika nr 2 do niniejszej decyzji],
- Brown – Forman Polska Sp. z o.o. (importer) - ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 2 Załącznika nr 2 do niniejszej decyzji],
- V & S Luksusowa Zielona Góra S.A. - ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 3 Załącznika nr 2 do niniejszej decyzji].

Pozostali konkurenci (13 przedsiębiorców) działają w znacznym rozproszeniu, osiągając udziały rynkowe w granicach od ok. 0,5% do ok. 3%.

Biorąc powyższe pod uwagę należy wskazać, iż podmioty te nie będą stanowić przeciwwagi dla połączonych Grup CEDC i Jabłonna.

Dodatkowo należy wskazać, iż wprawdzie import wódki gatunkowej kształtuje się na poziomie wynoszącym ok. 15%, jednakże jest on realizowany głównie przez Brown Forman Polska Sp. z o.o., która sprzedaje w Polsce wódkę Finlandia Vodka, należącą do segmentu cenowego „top premium" (alkohole ekskluzywne). Jak zostało wskazane powyżej, segment ten stanowi ok. 2% krajowego rynku sprzedaży. A zatem wódka gatunkowa pochodząca z importu nie będzie stanowić przeciwwagi dla CEDC i Grupy Jabłonna.

Ponadto poziom koncentracji krajowego rynku sprzedaży wódki gatunkowej mierzony za pomocą wskaźnika HHI wskazuje, iż po dokonaniu przedmiotowej koncentracji wielkość tego wskaźnika wzrośnie z **2037** do poziomu **3317** (wzrost wskaźnika o ok. 63%), co oznacza, że będący już i tak dość skoncentrowany rynek sprzedaży wódki gatunkowej ulegnie dalszej koncentracji, powodując bardzo duże umocnienie siły rynkowej połączonych przedsiębiorców.

Na uwagę zasługuje również fakt, iż w wyniku przedmiotowej koncentracji CEDC przejmie kolejną markę („Żołądkowa Gorzka") klasyfikującą się w pierwszej dziesiątce najlepiej sprzedających się marek wódki w Polsce. Ponadto za pośrednictwem tylko dwóch marek, tj., „Żubrówka" i „Żołądkowa Gorzka" Grupa CEDC kontrolować będzie [tajemnica przedsiębiorstwa – § 19 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] krajowego rynku sprzedaży wódki gatunkowej, a przecież Grupa ta posiada również inne marki wódki.

Nabycie przez Grupę CEDC największego producenta wódki gatunkowej, z jego sztandarową marką, spowoduje nie tylko znaczne umocnienie się tej Grupy na rynku sprzedaży tego asortymentu, ale również na rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych. W tym miejscu zauważyć należy, iż już w decyzji z dnia 30 września 2005 r. nr DOK – 123/05 kończącej postępowanie w sprawie zamiaru koncentracji polegającej na przejęciu przez Carey Agri kontroli nad Polmos Białystok Prezes Urzędu dostrzegł zagrożenie dla tego rynku. Chociaż opiniowana wówczas transakcja nie doprowadziła do powstania pozycji dominującej na żadnym rynku właściwym, to posiadanie przez Grupę CEDC dwóch z trzech największych producentów alkoholi w Polsce, sprzedających swoje wyroby pod rozpoznawalnymi markami, i dystrybuowanie całości produkcji wytworzonej przez Bols i Polmos Białystok za pośrednictwem Grupy CEDC, ograniczałoby dostęp pozostałym przedsiębiorcom do tych wyrobów i mogłoby, w ocenie organu antymonopolowego, umożliwić uczestnikom omawianej transakcji zapobieganie skutecznej konkurencji na tym rynku, bowiem Grupa CEDC jest najsilniejszym uczestnikiem krajowego rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18%. Wprawdzie Sobieski Sp. z o.o. posiada wyższy udział w tym rynku, jednakże wynika on z hurtowej dystrybucji wyrobów produkowanych przez spółki należące do Grupy Sobieski. Sobieski Sp. z o.o. nie zajmuje się natomiast hurtową dystrybucją napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% produkowanych przez innych producentów. Wobec powyższego wspomnianą decyzją nr DOK-123/05 Prezes Urzędu wydał zgodę na dokonanie opiniowanej wówczas transakcji, jednocześnie nakładając na Carey Agri warunek w postaci rezygnacji w okresie 3 lat z wyłączności dystrybucji wódek produkowanych przez Bols i Polmos Białystok przez spółki należące do grupy kapitałowej kontrolowanej przez CEDC na rzecz niezależnych dystrybutorów poprzez umożliwienie im - na takich samych warunkach, jak spółkom z Grupy CEDC - dostępu (bezpośrednio u producenta) do wyrobów produkowanych przez spółki Bols i Polmos Białystok (nie mniej niż 35% całej sprzedaży pochodzącej z własnej produkcji każdej z tych spółek), zwłaszcza produktów sprzedawanych pod ich sztandarowymi markami (nie mniej niż 35% krajowej sprzedaży wódki sprzedawanej pod markami Bols, Soplica, Żubrówka i Absolwent - oddzielnie dla każdej marki).

Pozycja rynkowa Grupy CEDC w zakresie hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% nie uległa istotnej zmianie od czasu wydania ww. decyzji Prezesa Urzędu, chociaż zauważyć należy jej nieznaczne umocnienie (wzrost udziału rynkowego o ok. 0,9%). Grupa ta nadal jest

najsilniejszym przedsiębiorcą działającym na tym rynku, który prowadzi dalszą ekspansję, nabywając kolejne spółki dystrybucyjne (w dniu 23 marca 2006 r. Prezes Urzędu wydał zgodę na nabycie przez Carey Agri spółki Krokus Sp. z o.o. z siedzibą w Mosinie) i umacniając w ten sposób posiadaną profesjonalną sieć dystrybucyjną. Przejęcie kontroli nad Grupą Jabłonna, w tym nad Polmosem Lublin, będącym największym producentem wódki gatunkowej, spowodowałoby dalsze umocnienie Grupy CEDC na tym rynku (CEDC posiadałby wówczas dwóch z trzech największych producentów tej wódki i kolejną markę należącą do najbardziej rozpoznawalnych, stanowiącą ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – § 20 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] w ilościowej sprzedaży wódki gatunkowej). Spowodowałoby to analogiczne zagrożenie dla konkurencji na rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% jak przy wspomnianej decyzji Prezesa Urzędu nr DOK – 123/05 z dnia 30 września 2005 r., powodujące ograniczenie dostępu pozostałym przedsiębiorcom, działającym na rynku hurtowej dystrybucji napojów alkoholowych wysokoprocentowych o zawartości alkoholu powyżej 18% do tych wyrobów (bezpośrednio u producenta).

O ile w postępowaniu w sprawie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Carey Agri kontroli nad Polmos Białystok, zobowiązanie Carey Agri do realizacji określonych działań, w ocenie organu antymonopolowego mogło zniwelować negatywne skutki opiniowanej transakcji, to w przedmiotowej koncentracji rozwiązanie takie nie zapobiegłoby antykonkurencyjnym skutkom na wszystkich rynkach, na które koncentracja ta wywiera wpływ. Przejęcie przez Carey Agri kontroli nad Grupą Jabłonna spowoduje ponadto uzyskanie silnej pozycji dominującej na rynku krajowej sprzedaży wódki gatunkowej ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 21 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]), co z kolei spowoduje ograniczenie konkurencji na tym rynku.

Pozycja grupy CEDC ulegnie umocnieniu również na krajowym rynku sprzedaży wódki czystej. W wyniku przedmiotowej transakcji kontrolować ona będzie [tajemnica przedsiębiorstwa – § 22 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji] tego rynku i będzie największym jego uczestnikiem.

W związku z powyższym organ antymonopolowy uznał, iż przedmiotowa koncentracja doprowadziłaby do:

- istotnej z punktu widzenia konkurencji koncentracji udziałów rynkowych na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 23 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]),

- istotnego ograniczenia konkurencji na krajowym rynku hurtowej dystrybucji napojami alkoholowymi wysokoprocentowymi o zawartości alkoholu powyżej 18% (konsolidacja największego producenta wódki gatunkowej i największego dystrybutora tymi napojami),
- umocnienia pozycji rynkowej grupy CEDC na krajowym rynku sprzedaży wódki czystej ([tajemnica przedsiębiorstwa – § 24 Załącznika nr 1 do niniejszej decyzji]).

Tym samym wydanie decyzji zezwalającej na dokonanie tej koncentracji nie jest w ocenie organu antymonopolowego możliwe.

Wobec powyższego orzeczono, jak w sentencji.

Przejęcie przez Carey Agri kontroli nad Grupą Jabłonna spowodowałoby istotne ograniczenie konkurencji na krajowych rynkach, na których prowadzi główną działalność, w szczególności zaś przez powstanie pozycji dominującej na krajowym rynku sprzedaży wódki gatunkowej.

Zgodnie z art. 78 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji w związku z art. 479^{28} § 2 i § 3 k.p.c. 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 dwutygodniowym od daty jej doręczenia.

Zał.: 2

Otrzymuje:

Carey Agri International Poland Sp. z o.o., Warszawa