

IV

(Akty przyjęte przed dniem 1 grudnia 2009 r. na mocy Traktatu WE, Traktatu o UE i Traktatu Euratom)

DECYZJA KOMISJI

z dnia 23 września 2009 r.

w sprawie pomocy, której Polska zamierza udzielić na rzecz Dell Products (Poland) Sp. z o.o. C 46/08 (ex N 775/07)

(notyfikowana jako dokument nr C(2009) 6868)

(Jedynie tekst w języku polskim jest autentyczny)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2010/54/WE)

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

5 marca, 26 czerwca i 19 listopada 2008 r. odbyły się spotkania z władzami polskimi.

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, w szczególności jego art. 88 ust. 2 akapit pierwszy,

(4) Pismem z dnia 10 grudnia 2008 r. Komisja poinformowała Polskę o swojej decyzji o wszczęciu postępowania przewidzianego art. 88 ust. 2 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy. Pismem z dnia 18 lutego 2009 r. Polska przedstawiła swoje uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania.

uwzględniając Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym, w szczególności jego art. 62 ust. 1 lit. a),

(5) Decyzja Komisji o wszczęciu postępowania została opublikowana w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽³⁾. Komisja wezwała zainteresowane strony do zgłaszania uwag.

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 659/1999 z dnia 22 marca 1999 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 Traktatu WE ⁽¹⁾,

(6) Komisja otrzymała uwagi od pani Kathy Sinnott, posłanki do Parlamentu Europejskiego (pismo z dnia 24 lutego 2009 r.), przedsiębiorstwa Hewlett-Packard (HP), które jest konkurentem Della (pismo z dnia 24 lutego 2009 r.) oraz innego przedsiębiorstwa konkurencyjnego ⁽⁴⁾ (pisma z dnia 2 i 12 marca 2009 r.).

po wezwaniu zainteresowanych stron do zgłaszania uwag zgodnie z przywołanymi artykułami ⁽²⁾ i uwzględniając otrzymane odpowiedzi,

(7) Pismami z dnia 24 marca i 2 kwietnia 2009 r. Komisja przekazała Polsce te uwagi, dając jej możliwość ustosunkowania się do nich. Komisja otrzymała uwagi Polski pismem z dnia 22 kwietnia 2009 r.

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

(1) Pismem przesłanym pocztą elektroniczną dnia 16 lipca 2007 r. Polska dokonała wstępnego zgłoszenia wyżej wymienionego środka Komisji. W dniu 2 sierpnia 2007 r. odbyło się spotkanie z władzami polskimi.

(8) Pismem z dnia 25 maja 2009 r. oraz pismami przesłanymi pocztą elektroniczną z dnia 17 czerwca i 8 lipca 2009 r. Komisja zwróciła się o udzielenie dodatkowych informacji, które Polska przekazała pismami z dnia 10 czerwca 2009 r. oraz pismami przesłanymi pocztą elektroniczną z dnia 22 czerwca, 13 lipca i 10 sierpnia 2009 r.

(2) Zgłoszeniem elektronicznym z dnia 24 grudnia 2007 r. Polska zgłosiła Komisji, zgodnie z art. 88 ust. 2 Traktatu WE, proponowaną pomoc na rzecz Dell Products Poland Sp. z o.o. Sprawę zarejestrowano pod numerem N 775/07.

(3) Pismami z dnia 15 lutego, 2 czerwca i 3 października 2008 r. Komisja zwróciła się z wnioskiem o udzielenie dodatkowych informacji, które władze polskie przekazały w pismach z dnia 18 kwietnia, 1 lipca, 1 sierpnia, 6 sierpnia, 17 listopada i 9 grudnia 2008 r. W dniach

⁽³⁾ Por. przypis 2.

⁽⁴⁾ Zgodnie z art. 6 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 659/1999 zainteresowana strona, ze względu na potencjalną szkodę, wystąpiła z wnioskiem o nieujawnianie jej tożsamości zainteresowanemu państwu członkowskiemu.

⁽¹⁾ Dz.U. L 83 z 27.3.1999, s. 1.

⁽²⁾ Dz.U. C 25 z 31.1.2009, s. 9.

2. SZCZEGÓŁOWY OPIS POMOCY

2.1. Beneficjent

- (9) Beneficjentem pomocy jest przedsiębiorstwo Dell Products (Poland) Sp. z o.o. (zwane dalej „Dell Polska”) ⁽⁵⁾, będące w całości własnością spółki Dell Inc. (Stany Zjednoczone), poprzez Dell Global BV (Niderlandy), posiadające 99,9 % udziałów i Dell International Holdings VIII BV (Niderlandy), posiadające 0,1 % udziałów.

2.2. Projekt inwestycyjny

- (10) Polska zamierza wesprzeć rozwój gospodarczy w województwie łódzkim, przyznając Dell Polska regionalną pomoc inwestycyjną na realizację projektu inwestycyjnego w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (SSE).
- (11) Województwo łódzkie jest regionem, w którym występują znaczne utrudnienia społeczno-ekonomiczne i który zgodnie z art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu kwalifikuje się do pomocy regionalnej, przy czym standardowy pułap pomocy regionalnej mający zastosowanie do dużych przedsiębiorstw wynosi 50 % ekwiwalentu dotacji brutto (EDB) zgodnie z mapą pomocy regionalnej na okres 2007–2013 dotyczącą Polski ⁽⁶⁾.
- (12) Projekt inwestycyjny polega na utworzeniu nowego zakładu produkcji komputerów osobistych, w tym komputerów stacjonarnych i notebooków, oraz serwerów ⁽⁷⁾. Prace nad projektem rozpoczęto w 2007 r.; do końca 2012 r. planuje się jego zakończenie.
- (13) Projekt obejmuje stworzenie około 1 200 bezpośrednich miejsc pracy, przy czym możliwe jest zwiększenie tej liczby do 3 000, co powinno mieć pozytywne oddziaływanie na gospodarkę regionalną i krajową. Przewiduje się, że dalsze pośrednie inwestycje w regionie, realizowane przez dostawców Dell Polska, osiągną kwotę około 53 mln EUR, co przyciągnie dalszych inwestorów, producentów oraz podwykonawców i w związku z tym przyczyni się do tworzenia miejsc pracy i rozwoju gospodarczego.
- (14) Całkowite wydatki kwalifikowalne w ramach projektu inwestycyjnego wynoszą 793 603 000 PLN w wartości nominalnej (189 578 180 EUR według wartości bieżącej) ⁽⁸⁾. Wydatki kwalifikowalne zostały obliczone w oparciu o koszty inwestycyjne. Rozkład wydatków kwalifikowalnych na lata przedstawiono w poniższej tabeli.

Wydatki kwalifikowalne (w mln PLN, wartość nominalna)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	Razem
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	793,603

(*) Informacje poufne.

2.3. Pomoc

- (15) Władze polskie potwierdziły, że wniosek o przyznanie pomocy został złożony przez Della w maju 2006 r. W dniu 19 września 2006 r. władze polskie podpisały z Dellem protokół ustaleń, w którym określono warunki przyznania pomocy. W piśmie z dnia 13 listopada 2006 r. polskie Ministerstwo Gospodarki wskazało na fakt, że protokół ustaleń stanowi list intencyjny, w którym znajduje się potwierdzenie, iż przyznanie pomocy jest uzależnione od udzielenia zgody przez Komisję.
- (16) Całkowita kwota pomocy, której Polska zamierza udzielić ⁽⁹⁾ na rzecz Dell Polska, wynosi 54,5 mln EUR w wartości nominalnej, co odpowiada kwocie 216 365 000 PLN w wartości nominalnej obliczonej według kursu walutowego określonego w tym samym dokumencie ⁽¹⁰⁾ i odpowiada intensywności pomocy według wartości bieżącej wynoszącej 27,81 % ⁽¹¹⁾ EDB. W całkowitą kwotę pomocy wchodzi (por. tabela poniżej):
- zgłoszona pomoc obejmująca różne formy pomocy *ad hoc* na kwotę 159,92 mln PLN w wartości nominalnej, na którą składają się:
 - a) dotacja na inwestycję początkową w kwocie 94,64 mln PLN w wartości nominalnej;
 - b) dotacja na tworzenie miejsc pracy w kwocie 54,08 mln PLN w wartości nominalnej;
 - c) obniżenie o 55 % opłat za zarządzanie należnych łódzkiej SSE od Dell Polska w okresie 2007–2017, co odpowiada kwocie 6,2 mln PLN w wartości nominalnej;
 - d) koszty związane z przesunięciem linii energetycznej poza granice działki należącej do Dell Polska, wynoszące 5 mln PLN w wartości nominalnej,

⁽⁵⁾ W kontynuacji niniejszej decyzji „Dell” oznacza grupę Dell w całości lub przedsiębiorstwo należące do grupy i jego zarząd.

⁽⁶⁾ Sprawa N 531/06 Polska – Krajowa mapa pomocy regionalnej na okres 2007–2013 (Dz.U. C 256 z 24.10.2006, s. 7).

⁽⁷⁾ Polskie władze potwierdziły, że w ciągu pięciu lat od zakończenia projektu inwestycyjnego w zakładzie nie będą wytwarzane produkty inne niż te, których dotyczy projekt inwestycyjny.

⁽⁸⁾ Kurs walutowy w dniu zgłoszenia: 3,7107 EUR/PLN. Stopa referencyjna obowiązująca dla Polski w dniu zgłoszenia: 5,94 %.

⁽⁹⁾ Jak określono w protokole ustaleń z dnia 19 września 2006 r.

⁽¹⁰⁾ Kurs walutowy wynosił 3,97 EUR/PLN.

⁽¹¹⁾ Na podstawie wartości zdyskontowanych.

— zwolnienia z podatków przyznawane w ramach istniejących programów pomocy wdrażanych zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1628/2006 z dnia 24 października 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do regionalnej pomocy inwestycyjnej⁽¹²⁾ w kwocie 56,445 mln PLN w wartości nominalnej, na które składają się:

- a) zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych w okresie 2008–2018 (przyznane w ramach programu pomocy XR 98/07)⁽¹³⁾, odpowiadające maksymalnej kwocie 46,945 mln PLN w wartości nominalnej;
- b) zwolnienie z podatku od nieruchomości w okresie 2008–2018 (przyznane w ramach programu pomocy XR 164/07)⁽¹⁴⁾ odpowiadające kwocie 9,5 mln PLN w wartości nominalnej.

Całkowita kwota pomocy (w mln PLN, wartość nominalna)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Razem
Dotacja na inwestycję początkową	—	—	58,91	7,94	5,96	21,83	—	—	—	—	—	94,64
Dotacja na tworzenie miejsc pracy	—	—	23,27	10,26	20,55	—	—	—	—	—	—	54,08
Obniżenie opłat za zarządzanie SSE	—	—	1,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	6,2
Przesunięcie linii energetycznej	—	—	5	—	—	—	—	—	—	—	—	5
Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych (*)	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	46,945
Zwolnienie z podatku od nieruchomości	—	—	1,9	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	9,5
Razem			90,48	19,75	28,06	23,38	1,55	1,55	1,55	1,55	1,55	216,365

Uwaga: Wszystkie formy pomocy są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych.

(*) W umowie inwestycyjnej określono, że nie wolno przekroczyć obowiązującego pułapu pomocy regionalnej i że pomoc zostanie proporcjonalnie zmniejszona, jeżeli przewidywana kwota inwestycji nie zostanie osiągnięta.

- (17) Pomoc udzielana jest pod warunkiem utrzymania przez beneficjenta zakładu przemysłowego na danym terenie przez okres co najmniej pięciu lat od zakończenia inwestycji oraz utrzymania nowych miejsc pracy stworzonych dzięki inwestycji przez minimalny okres trzech lat od daty pierwszego zatrudnienia na danym stanowisku.
- (18) Władze polskie zobowiązały się do niełączenia wsparcia finansowego na rzecz projektu z żadnym innym wsparciem finansowym, które zostałyby wypłacone na pokrycie tych samych kwalifikowalnych kosztów z jakichkolwiek innych źródeł.
- (19) Władze polskie zobowiązały się do przedstawienia Komisji ostatecznego, szczegółowego sprawozdania zawierającego informacje na temat wypłaconych kwot pomocy, wykonania umowy o dotację oraz wszelkich innych projektów inwestycyjnych w tym samym zakładzie przemysłowym w terminie sześciu miesięcy od wypłaty ostatniej transzy pomocy.

3. PODSTAWY WSZCZĘCIA FORMALNEGO POSTĘPOWANIA WYJAŚNIAJĄCEGO

- (20) W swojej decyzji o wszczęciu formalnego postępowania wyjaśniającego, zgodnie z art. 88 ust. 2 Traktatu (zwanej dalej „decyzją o wszczęciu postępowania”), Komisja wyraziła wątpliwości dotyczące zgodności pomocy z przepisami pkt 68 Wytucznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007–2013⁽¹⁵⁾ (zwanych dalej „Wytucznymi”).

⁽¹²⁾ Dz.U. L 302 z 1.11.2006, s. 29.

⁽¹³⁾ Informacje przekazane przez państwa członkowskie, dotyczące pomocy państwa przyznanej na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 1628/2006 w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu do krajowej regionalnej pomocy inwestycyjnej (Dz.U. C 220 z 20.9.2007, s. 6).

⁽¹⁴⁾ Informacje przekazane przez państwa członkowskie, dotyczące pomocy państwa przyznanej na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 1628/2006 w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu do krajowej regionalnej pomocy inwestycyjnej (Dz.U. C 270 z 13.11.2007, s. 12).

⁽¹⁵⁾ Dz.U. C 54 z 4.3.2006, s. 13.

(21) Punkt 68 Wytucznych brzmi następująco:

„68. W przypadkach, w których całkowita kwota pomocy ze wszystkich źródeł przekracza 75 % maksymalnej kwoty pomocy, jaką mogłaby otrzymać inwestycja o wydatkach kwalifikowalnych w wysokości 100 mln EUR przy zastosowaniu standardowego obowiązującego pułapu pomocy zgodnie z zatwierdzoną mapą pomocy regionalnej w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw w dniu przyznania pomocy, oraz w przypadkach gdy:

- a) beneficjent pomocy realizuje ponad 25 % sprzedaży danego(-ych) produktu(-ów) na danym(-ych) rynku(-ach) przed rozpoczęciem inwestycji lub będzie realizował ponad 25 % po przeprowadzeniu inwestycji; lub
- b) zdolności produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu stanowią ponad 5 % rynku, określone w oparciu o dane o widocznej konsumpcji danego produktu, o ile średni roczny wskaźnik wzrostu jego widocznej konsumpcji w ciągu ostatnich pięciu lat nie przekraczał średniego rocznego wzrostu PKB w Europejskim Obszarze Gospodarczym,

Komisja zatwierdzi regionalną pomoc inwestycyjną wyłącznie po szczegółowym zweryfikowaniu, następującym po wszczęciu wspomnianej w art. 88 ust. 2 TWE procedury, czy pomoc jest konieczna do stworzenia efektu zachęty dla inwestycji oraz czy korzyści związane ze środkiem pomocy przeważają nad wynikającym z niego zakłóceniem konkurencji oraz oddziaływaniem na wymianę handlową między państwami członkowskimi”.

(22) W celu przeprowadzenia badań określonych w pkt 68 lit. a) i b) Wytucznych należy zdefiniować właściwe rynki produktowe i właściwe rynki geograficzne produktów, których dotyczy projekt, to znaczy komputerów stacjonarnych, notebooków i serwerów⁽¹⁶⁾.

(23) Zgodnie z pkt 69 Wytucznych należy ustalić właściwe rynki produktowe, do których należy każdy z odnośnych produktów⁽¹⁷⁾. W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 56 i 57 oraz 63) Komisja wskazała, że komputery stacjonarne i notebooki, z jednej strony, oraz serwery, z drugiej, stanowią oddzielne rynki produktowe, ponieważ te dwie grupy produktów nie są wzajemnie zastępowalne.

(24) W celu zbadania, czy projekt spełnia warunek określony w pkt 68 lit. a) Wytucznych (dalej zwany „testem udziału w rynku”), Komisja przeprowadziła analizę udziału Della w rynku na poziomie grupy przed inwestycją i po inwestycji na odnośnych rynkach właściwych. Ponieważ

projekt inwestycyjny rozpoczęto w 2007 r. i planuje się jego zakończenie do końca 2012 r., Komisja przyjęła lata 2006 i 2013 jako lata odniesienia⁽¹⁸⁾.

3.1. Właściwe rynki produktowe komputerów stacjonarnych i notebooków

(25) Jeżeli chodzi o definicję rynku komputerów stacjonarnych i notebooków, w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 61) Komisja wskazała na istnienie znacznej różnicy cenowej między komputerami stacjonarnymi a notebookami, których charakterystyka, funkcje i przeznaczenie są podobne. Komisja zauważyła również, że podczas gdy zastąpienie odbywa się przede wszystkim w jednym kierunku (z komputerów stacjonarnych na notebooki), określona część klientów raczej nie przestawi się z jednego produktu na drugi. Komisja zauważyła ponadto, że zmiana produkcji i sprzedaży z jednego produktu na inny może wiązać się z istotnymi kosztami dostosowawczymi, zależnie od struktury operacji wytwarzania i sprzedaży realizowanych przez producentów.

(26) Jeżeli chodzi o warunki określone w pkt 68 lit. b) Wytucznych (zwane dalej „testem wzrostu mocy produkcyjnych”), Komisja zauważyła w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 90), że moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu stanowią ponad 5 % rynku Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), określone w oparciu o dane dotyczące widocznej konsumpcji (wyrażone jako wielkość sprzedaży) każdego z trzech odnośnych produktów (por. tabela poniżej).

Moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu (EOG)

	2007	2012
Komputery osobiste:	[0–1] %	[10–20] %
Komputery stacjonarne	0,0 %	[10–20] %
Notebooki	[0–1] %	[10–20] %
Serwery (cały sektor):	0,0 %	[10–20] %

Źródło: Dane IDC.

(27) Jeżeli chodzi o drugą część testu wzrostu mocy produkcyjnych, Komisja zauważyła w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 95 i 96), że w przypadku komputerów stacjonarnych (uważanych za oddzielny rynek produktowy) roczny wskaźnik wzrostu sprzedaży w okresie 2001–2006 były ujemne pod względem wartości, a tym samym znacznie poniżej wzrostu PKB pod względem wartości⁽¹⁹⁾ (por. tabela poniżej).

⁽¹⁶⁾ Są to produkty końcowe sprzedawane bezpośrednio na rynku. Projekt nie dotyczy pozostałych produktów, np. komputerów kieszonkowych, urządzeń peryferyjnych, akcesoriów lub podzespołów komputerowych.

⁽¹⁷⁾ W pkt 69 Wytucznych wskazano, że właściwy rynek produktowy obejmuje dany produkt i jego substytuty, uznawane za takie przez konsumentów (na podstawie cech charakterystycznych produktu, cen i planowanego wykorzystania) lub przez producenta (dzięki elastyczności wykorzystania linii produkcyjnych).

⁽¹⁸⁾ Ze względu na brak danych dotyczących prognozowanego udziału Della w rynku na odnośnych rynkach właściwych w 2013 r. zamiast odpowiedniej wartości udziału w rynku w 2013 r. zastosowano udział w rynku w 2012 r.

⁽¹⁹⁾ Średni roczny wzrost PKB w EOG w okresie 2001–2006 wyniósł 3,94 % według cen bieżących i 2,01 % według cen stałych (źródło: Eurostat).

Roczne wskaźniki wzrostu sprzedaży (2001–2006, EOG)

	Jednostki	Wartość (przychód fabryki)
Komputery osobiste:	11,02 %	4,10 %
Komputery stacjonarne	3,00 %	– 4,00 %
Notebooki	28,60 %	16,68 %
Serwery (cały sektor):	13,28 %	7,82 %
Serwery klasy ekonomicznej	14,08 %	3,47 %

Źródło: Dane IDC.

- (28) Komisja wskazała ponadto w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 94), że jeżeli komputery stacjonarne i notebooki uznaje się za jeden rynek produktowy, środek pomocy nie przekracza dwóch progów określonych w pkt 68 lit. b) Wytycznych.
- (29) W tym względzie w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 62 oraz 105) Komisja wyraziła z tego powodu wątpliwości dotyczące tego, czy komputery stacjonarne i notebooki można uznać za jeden właściwy rynek dla celów tej decyzji.

3.2. Moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu

- (30) Komisja rozważyła w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 98 i 99), a następnie w ramach formalnego postępowania wyjaśniającego, możliwość ograniczenia mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu w przypadku komputerów stacjonarnych do 5 % rynku EOG lub uznania, że ograniczenie to osiąga się poprzez uwzględnienie ogólnych mocy produkcyjnych beneficjenta w EOG, a nie tylko skutku mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu, to znaczy poprzez zrównoważenie mocy osiągniętych w wyniku realizacji projektu jednoczesnym zmniejszeniem mocy produkcyjnych w innych państwach członkowskich.
- (31) W tym względzie w decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wyraziła wątpliwości (pkt 99 oraz 105) dotyczące tego, czy właściwe jest uwzględnienie skutku, jaki moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu wywierają na moce produkcyjne Della jako całość w EOG, zamiast uwzględnienia tylko zwiększenia mocy produkcyjnych osiągniętych przez Dell Polska.

3.3. Obliczanie wskaźników wzrostu na podstawie danych ilościowych

- (32) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wskazała (pkt 97), że zasadniczo dane dotyczące wartości lepiej nadają się do wskazywania sektorów wykazujących potencjalną tendencję spadkową, jednak wskaźniki wzrostu obliczane na podstawie danych dotyczących wartości mogą nie odzwierciedlać dokładnie względnej

dynamiki sektorów zaawansowanych technologii, gdzie dochodzi do istotnego obniżania cen produktów głównie ze względu na silną konkurencję i zmiany technologiczne. Komisja zauważyła także w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 100), że spadek średnich cen sprzedaży komputerów stacjonarnych, wyrażony pod względem wartości, stanowi wskaźnik siły rynku, który podlega ciągłemu doskonaleniu jakości i na który są wprowadzane nowe produkty.

- (33) W tym względzie Komisja wyraziła wątpliwości w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 100 oraz 105) dotyczące tego, czy obliczając w odniesieniu do danego produktu objętego projektem inwestycyjnym wskaźniki wzrostu określone w pkt 68 lit. b) Wytycznych, może oprzeć swoją ocenę jedynie na danych ilościowych.

3.4. Określenie właściwego rynku produktowego serwerów

- (34) Jeżeli chodzi o zdefiniowanie rynku serwerów, w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 65–67) Komisja wysunęła propozycję, zgodnie ze swoimi poprzednimi decyzjami dotyczącymi połączeń⁽²⁰⁾, zastosowania segmentacji opartej na klasie produktów i przedziale cenowym, która pozwala na rozróżnienie między: (i) rynkiem masowym serwerów klasy ekonomicznej, obejmującym wszystkie systemy o średniej cenie sprzedaży poniżej 25 000 USD; (ii) rynkiem serwerów klasy średniej dla przedsiębiorstw, obejmującym wszystkie systemy o średniej cenie sprzedaży od 25 000 USD do 499 999 USD; (iii) rynkiem serwerów klasy wyższej dla przedsiębiorstw, obejmującym wszystkie systemy o średniej cenie sprzedaży 500 000 USD i powyżej.
- (35) Jednakże w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 69) Komisja zauważyła również, że w poprzednich decyzjach dotyczących połączeń⁽²¹⁾ potwierdziła, iż serwery można rozróżnić w zależności od tego, czy są zgodne, czy niezgodne z architekturą listy rozkazów x86 (rodzaj procesora). Niemniej jednak w swojej decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 70) Komisja zauważyła, że chociaż segmentacja według klasy produktu i przedziału cenowego nie pozwala na uchwycenie wszystkich interakcji konkurencyjnych na rynku serwerów, alternatywne definicje rynku pozwalają na uwzględnienie dynamiki rynku w znacznie mniejszym stopniu. Biorąc pod uwagę, że Dell prowadzi działalność wyłącznie w segmencie serwerów klasy ekonomicznej, Komisja zauważyła w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 68), że należy uwzględnić jedynie ten segment.
- (36) Jeżeli chodzi o test udziału w rynku, Komisja podkreśliła w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 83), że udział Della w rynku komputerów osobistych przed inwestycją i po inwestycji na wszystkich ewentualnych właściwych rynkach produktowych oraz właściwych rynkach geograficznych, zarówno pod względem ilości, jak i wartości, nie przekracza 25 % (por. tabela poniżej).

⁽²⁰⁾ Sprawa COMP/M.2609 HP/Compaq, sprawa IV/JV.22 Fujitsu/Siemens, sprawa IV/M.1120 Compaq/Digital.

⁽²¹⁾ Sprawa COMP/M.1120 Compaq/Digital, sprawa COMP/M.963 Compaq/Tandem.

Udział Della w rynku komputerów osobistych

	2006		2012	
	Jednostki	Wartość	Jednostki	Wartość
Komputery osobiste – EOG:	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %
Komputery stacjonarne – EOG	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %
Notebooki – EOG	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %
Komputery osobiste – cały świat	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %
Komputery stacjonarne – cały świat	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %
Notebooki – cały świat	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %	[10–20] %

Uwaga: Dane dotyczące EOG nie obejmują Cypru, Estonii, Islandii, Łotwy, Liechtensteinu, Litwy, Luksemburga i Malty.
Źródło: Dane IDC, prognozy Della.

- (37) Jeśli chodzi o serwery, w przypadku zastosowania podziału serwerów na x86 i inne niż x86, Komisja wskazała jednak w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 71 oraz 86), że udział Della w rynku serwerów przekracza 25 % ⁽²²⁾ sprzedaży odnośnego produktu na odnośnym rynku przed inwestycją lub po inwestycji, jedynie przy uwzględnieniu jego udziału w rynku na poziomie światowym w segmencie rynku serwerów x86 (por. tabela poniżej).

Udział Della w rynku serwerów x86

	Jednostki		Wartość (przychód klienta)		Wartość (przychód fabryki)	
	2006	2012	2006	2012	2006	2012
EOG	[20–25] %	:	:	:	:	:
Cały świat	[25–26] %	[25–28] %	[20–25] %	[20–25] %	[20–25] %	:

Źródło: Dane IDC, prognozy Della.

- (38) W tym względzie w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 72 oraz 105) Komisja wyraziła więc wątpliwości dotyczące tego, czy właściwym sposobem określenia rynku jest segmentacja serwerów według klas produktów i przedziałów cenowych.

3.5. Właściwe rynki geograficzne serwerów

- (39) Zgodnie z pkt 68 Wytycznych właściwym rynkiem geograficznym powinien być zwykle EOG ⁽²³⁾.

⁽²²⁾ Zgodnie z danymi przedstawionymi przez władze polskie, pozyskanymi z innego źródła (Gartner), udział Della w rynku serwerów x86 na poziomie światowym w ujęciu ilościowym wynosi poniżej 25 %.

⁽²³⁾ Ponieważ w przypadku komputerów stacjonarnych i notebooków udział w rynku w każdym przypadku kształtuje się poniżej progu 25 % określonego w pkt 68 lit. a) Wytycznych, Komisja uznała w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 76), że odpowiedni rynek geograficzny może pozostać otwarty.

- (40) Jak jednak zauważono w motywie 37, jeżeli zastosuje się podział serwerów na x86 i inne niż x86 i jeżeli za właściwy rynek geograficzny serwerów uzna się cały świat, udział Della w segmencie rynku serwerów x86 przekracza 25 % (por. decyzja o wszczęciu postępowania pkt 71 oraz 79–81).
- (41) W tym względzie w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 78–81 oraz 105) Komisja wyraziła więc wątpliwości dotyczące tego, czy za właściwy rynek geograficzny serwerów należy uznać EOG czy cały świat.
- (42) Komisja wskazała w decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 108), że w przypadku gdy na podstawie informacji dostarczonych w ramach formalnego postępowania wyjaśniającego nie można stwierdzić, czy środek pomocy spełnia warunki określone w pkt 68 Wytucznych, musi ona przeprowadzić dogłębną ocenę środka pomocy.
- (43) W związku z tym Komisja zwróciła się do Polski o przedstawienie uwag i udzielenie wszystkich informacji, które mogłyby pomóc w ocenie środka pomocy, a także wezwała zainteresowane strony do przedstawiania swoich uwag (por. decyzja o wszczęciu postępowania, pkt 107–109). Oprócz uwag dotyczących wątpliwości wyrażonych w odniesieniu do zgodności środka z pkt 68 Wytucznych, w celu przeprowadzenia dogłębnej oceny Komisja poszukiwała w szczególności informacji dotyczących celu pomocy, stosowności instrumentu pomocy, efektu zachęty, proporcjonalności pomocy, wypierania prywatnych inwestycji oraz wpływu na wymianę handlową (por. decyzja o wszczęciu postępowania pkt 108).

4. UWAGI ZAINTERESOWANYCH STRON

4.1. Uwagi pani Kathy Sinnott

- (44) Pani Sinnott wyraziła obawę dotyczącą domniemanego przeniesienia działalności produkcyjnej z Irlandii do Polski. Podała także krytyce fakt, że władze polskie mają możliwość przyznania pomocy przedsiębiorstwu Dell, podczas gdy w Irlandii nie ma takiej możliwości.

4.2. Uwagi HP

- (45) Uwagi zgłoszone przez HP dotyczą jedynie definicji właściwych rynków komputerów stacjonarnych i notebooków oraz serwerów.

4.2.1. Uwagi dotyczące właściwego rynku produktowego komputerów stacjonarnych i notebooków

- (46) HP uważa, że właściwy rynek produktowy komputerów osobistych obejmuje komputery stacjonarne, notebooki (w tym netbooki i mininotebooki), stacje robocze oraz terminale typu cienki klient (ang. *thin client*). HP zauważa, że produkty te opierają się na tej samej lub równoważnej technologii, posiadają podobne lub równoważne części oraz podobne możliwości, obsługiwane są przez te same lub równoważne systemy operacyjne

i oprogramowanie użytkowe oraz mogą być wykorzystywane do tych samych lub podobnych celów.

- (47) HP uważa, że istnieje zastępowalność od strony popytu między: komputerami stacjonarnymi i notebookami; komputerami stacjonarnymi lub notebookami klasy wyższej oraz stacjami roboczymi (stałymi lub ruchomymi); komputerami stacjonarnymi lub notebookami oraz terminalami typu cienki klient (przenośnymi i stacjonarnymi). HP zauważa, że poziom zastępowalności nie jest w każdym przypadku całkowity, ale jest istotny i wystarczający do celów definiowania rynku. HP uważa ponadto, że wszelkie próby zwiększenia cen notebooków lub netbooków w stosunku do komputerów stacjonarnych lub odwrotnie doprowadziłyby do zmiany w popycie wśród pewnej liczby marginalnych klientów w takim zakresie, że zmniejszony popyt przewyższyłby zwiększone dochody z wyższych cen.
- (48) HP uważa, że istnieje także zastępowalność od strony podaży, ponieważ znaczna część producentów komputerów osobistych prowadzi działalność we wszystkich czterech segmentach oraz może łatwo przestawić produkcję i zaopatrzenie w części w celu sprostania zmieniającym się warunkom w dowolnym określonym segmencie produktowym. HP uważa, że różnice w średnich cenach między komputerami stacjonarnymi, notebookami, terminalami typu cienki klient i stacjami roboczymi nie stanowią przeszkody w stwierdzeniu, że istnieje jeden rynek. HP uważa, że ceny wszystkich rodzajów komputerów osobistych są ograniczane przez pozostałe kategorie komputerów osobistych z uwagi na łańcuch zastępowalności.

4.2.2. Uwagi dotyczące określenia właściwego rynku produktowego serwerów

- (49) HP nie zajmuje jednoznacznego stanowiska w sprawie definicji rynku w odniesieniu do serwerów, ale sugeruje ponowne rozważenie adekwatności segmentacji rynku stosowanej w poprzednich decyzjach dotyczących połączeń oraz ponowne rozważenie tego, czy istnieje jednolity rynek serwerów.
- (50) Zdaniem HP określenie rynku przy uwzględnieniu klasy produktów i przedziału cenowego opiera się raczej na dostępności i segmentacji danych dostarczonych przez firmę konsultingową IDC niż na prawidłowej analizie względów rynkowych.
- (51) HP uważa, że takie określenie rynku nie jest adekwatne, ponieważ: (i) ceny nadal spadają, a klienci porównują nie tylko pierwotną cenę zakupu, ale całkowity koszt posiadania; (ii) wraz z pojawieniem się rozproszonego przetwarzania danych oraz skalowalnych serwerów klienci mogą zastąpić klastry lub sieci serwerów klasy ekonomicznej na serwer wyższej klasy lub rozbudować istniejące serwery; (iii) klienci mogą migrować wewnątrz segmentów i pomiędzy segmentami i korzystają z tej możliwości; (iv) określone zadania przetwarzania mogą być wykonywane przez różne typy serwerów; (v) bezpieczeństwo można zapewnić we wszystkich typach serwerów, a niezawodność serwerów średniej i wyższej klasy można osiągnąć np. poprzez aspekt redundancji

w projektach klastrów i sieci serwerów; (vi) istnieje zastępowalność od strony podaży między serwerami należącymi do różnych przedziałów cenowych z uwagi na fakt, że większość głównych producentów produkuje serwery we wszystkich przedziałach cenowych; (vii) pojawiły się przypadki wejścia nowych spółek na rynek serwerów, który nie wydaje się być ograniczony do danego przedziału cenowego; (viii) istnienie łańcuchów zastępowalności nie może sugerować ponownego definiowania rynku serwerów; (ix) wszelkie podziały kontinuum charakterystyk i możliwości serwerów są arbitralne, ponieważ wydaje się, że konkretne przedziały cenowe nie odzwierciedlają sprawdzalnych względów technicznych lub handlowych.

4.2.3. Uwagi dotyczące właściwego rynku geograficznego serwerów

- (52) HP uważa, że właściwy rynek geograficzny serwerów obejmuje co najmniej EOG, a być może cały region Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA). Zdaniem HP serwery często stanowią przedmiot handlu transgranicznego, a klienci wielonarodowi mogą zaopatrywać się w serwery w dogodny dla siebie sposób, stosując raczej system zamówień centralnych niż rozproszonych. Według HP istnieją oznaki handlu równoległego i arbitrażu na rynku serwerów, co sugeruje, że zawężona definicja rynku geograficznego nie miałaby zastosowania.

4.3. Uwagi konkurenta

- (53) Uwagi zgłoszone przez innego konkurenta dotyczą kwestii związanych z definicją rynku oraz kryteriów dogłębnej oceny.

4.3.1. Uwagi dotyczące kwestii związanych z definicją rynku

4.3.1.1. Uwagi dotyczące właściwego rynku produktowego komputerów stacjonarnych i notebooków

- (54) Konkurent uważa, że komputery stacjonarne i notebooki stanowią oddzielne rynki produktowe (to znaczy sektor komputerów osobistych składa się z dwóch oddzielnych rynków produktowych). Konkurent zauważa, że komputery stacjonarne i notebooki różnią się znacznie pod względem cech fizycznych, a kluczowym czynnikiem różniącym jest mobilność. Konkurent wskazuje, że chociaż działanie komputerów stacjonarnych i notebooków nie różni się znacznie w odniesieniu do wejściowych i średnich przedziałów cenowych, komputery stacjonarne o dużej mocy nadal mają większą moc niż jakiegokolwiek notebook.
- (55) Konkurent zauważa, że widoczny jest pewien stopień stabilności popytu: w odniesieniu do niektórych klientów istnieje bardzo małe prawdopodobieństwo, że przestawią się oni z komputerów stacjonarnych na notebooki lub odwrotnie. Konkurent zauważa, że w ostatnich latach miało miejsce przesunięcie w obszarze sprzedaży komputerów stacjonarnych w kierunku sprzedaży note-

booków, mimo nadal istniejących różnic w cenie między tymi dwoma produktami. Według konkurenta, gdyby te dwa produkty stanowiły jeden rynek, występowałyby wysoki poziom przesunięć w obydwu kierunkach, a w szczególności z notebooków na komputery stacjonarne – ze względów związanych z kosztami i wartością. Konkurent zauważa, że chociaż ceny obu produktów znacznie spadły w latach 2006–2008, względny spadek cen w przypadku komputerów stacjonarnych jest mniej wyraźny. Według konkurenta pełna analiza korelacji cen nie wykazałaby zdecydowanej, bezpośredniej korelacji cen między komputerami stacjonarnymi a notebookami.

- (56) Konkurent wskazuje ponadto na istnienie pewnych istotnych różnic w produkcji, wprowadzaniu do obrotu i dystrybucji tych dwóch produktów. Konkurent zauważa, że przejście z produkcji jednego produktu na produkcję drugiego wiąże się z określonymi inwestycjami, zajmuje stosunkowo dużo czasu i jest decyzją strategiczną podejmowaną z zamiarem osiągnięcia długoterminowej rentowności i pozycji na rynku. Według konkurenta główni producenci komputerów osobistych napotykać na istotne przeszkody w zmianie produkcji, co zostało potwierdzone w 2007 r. wraz z wprowadzeniem netbooków, kiedy to reakcja funkcjonujących na rynku producentów polegająca na wprowadzaniu do obrotu podobnych produktów własnej produkcji była powolna. Konkurent wskazuje, że gdyby zmiana po stronie podaży nie wiązała się z technicznymi, handlowymi i finansowymi przeszkodami, reakcja ta byłaby szybsza.

4.3.1.2. Uwagi dotyczące mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu

- (57) Konkurent uważa, że zgłoszenie dotyczy inwestycji w Polsce i skutki tej konkretnej inwestycji muszą być ocenione przez Komisję.

4.3.1.3. Uwagi dotyczące obliczania wskaźników wzrostu na podstawie danych ilościowych

- (58) Konkurent twierdzi, że dane ilościowe nie są wystarczającą podstawą dla zrezygnowania ze szczegółowej weryfikacji środka i uważa, że w odniesieniu do wyników rynku komputerów stacjonarnych należy stosować wzrost sprzedaży według wartości jako rzeczywisty punkt odniesienia⁽²⁴⁾.
- (59) Konkurent zauważa w szczególności, że dane dotyczące wartości stanowią bardziej wiarygodny wskaźnik nie tylko bieżących wyników rynku, lecz także perspektyw rozwoju w przyszłości. Niezależnie od wzrostu wielkości sprzedaży, jeżeli spada wartość sprzedaży, co oznacza spadek uzyskiwanych przychodów, zniechęci to nowych uczestników do wchodzenia na rynek, sprawi, że ekspansja handlowa będzie nieatrakcyjna dla funkcjonujących na rynku producentów, i w efekcie będzie sprzyjać

⁽²⁴⁾ Konkurent podważa ponadto zasadność stosowania danych dotyczących wzrostu w latach 2001–2006 w tak szybko zmieniającym się sektorze, w którym pojawiają się nowi uczestnicy rynku, nowe technologie i produkty.

konsolidacji rynku lub spowoduje opuszczenie odpowiedniego rynku przez niektórych producentów.

- (60) Konkurent zauważa, że na sprawnie działającym i rosnącym rynku spadek średnich cen sprzedaży będzie zrównoważony przez wzrost wielkości sprzedaży i zapobiegnie wszelkim stratom w całkowitych przychodach. Jedynie w przypadku nierentownego rynku spadek średnich cen sprzedaży musi spowodować spadek wartości sprzedaży. Na rynku notebooków średnie ceny sprzedaży również spadały, ale biorąc pod uwagę silny wzrost ilościowy, nie doszło do spadku wartości sprzedaży w tym samym okresie.

4.3.1.4. Uwagi dotyczące określenia właściwego rynku produktowego serwerów

- (61) Konkurent jest zdania, że właściwe określenie rynku serwerów opiera się na architekturze listy rozkazów (podział na x86 i inne niż x86).
- (62) Konkurent uważa, że podział serwerów na serwery x86 i inne niż x86 jest standardem branżowym służącym do klasyfikacji serwerów, stosowanym przez producentów, klientów i analityków rynku. W opinii konkurenta istnieje wyraźny podział sektora serwerów na dwa różne typy produktów oparte na dwóch różnych technologiach: serwery x86 oparte na architekturze stanowiącej standard w branży oraz serwery inne niż x86, oparte na każdej innej architekturze. Konkurent podkreśla fakt, że te dwa produkty z natury rzeczy są różne pod względem właściwości technicznych, a różnica ta stanowi o ich wydajności, funkcjonalności, przeznaczeniu końcowym, produkcji oraz segmencie klientów, do których produkty te są skierowane przy wprowadzeniu do obrotu i dystrybucji.
- (63) Konkurent zgadza się z poglądem wyrażonym przez Komisję we wspomnianej wyżej decyzji dotyczącej połączenia HP/Compaq, że definicje rynku oparte o przedziały cenowe „nie pozwalają na pełne uchwycenie wszystkich interakcji konkurencyjnych na wysoce dynamicznym z technologicznego punktu widzenia rynku serwerów”. Konkurent wskazuje na istnienie różnic technicznych i związanych z wydajnością w zależności od architektury serwera. W opinii konkurenta serwery x86 pozostają standardem branżowym, jeżeli chodzi o podstawową moc obliczeniową, jednak nie mają zastosowania w przypadku bardziej wymagających funkcji. Serwery inne niż x86 są w stanie wykonywać funkcje, które wykraczają poza możliwości serwerów x86 ograniczonych oryginalną technologią Intel. Właściwości dotyczące wydajności serwerów x86 i innych niż x86 są porównywalne jedynie na poziomie najbardziej podstawowym. Serwery oparte na architekturze x86 są głównie wykorzystywane do przeprowadzania zwykłych i niewymagających zadań, podczas gdy serwer inny niż x86 może być przeznaczony do skomplikowanego przetwarzania.
- (64) Serwery inne niż x86 obejmują zakres produktów od podstawowych minikomputerów po bardzo złożone komputery *mainframe*, inaczej niż w przypadku serwerów x86, wśród których przykłady przetwarzania wysokiej klasy są rzadkie. Jeżeli dane przedsiębiorstwo może

dysponować określoną liczbą serwerów x86, które wykorzystuje do codziennych, standardowych i mniej wymagających funkcji przetwarzania, to samo przedsiębiorstwo może zainwestować w serwer, który nie jest oparty na architekturze x86, do przetwarzania dużych pakietów (na przykład dla rachunkowości lub projektowania wspomagane komputerowo). Dlatego też, chociaż klient może mieć możliwość korzystania z dwóch typów serwerów równocześnie, serwery x86 i inne niż x86, wykonując różne zadania, będą działały oddzielnie i nie będą funkcjonowały w interakcji. Konkurent wskazuje, że serwery x86 zasadniczo pracują na standardowym dla branży oprogramowaniu Microsoft Windows Server, podczas gdy obsługa serwerów innych niż x86 zwykle ogranicza się do indywidualnych systemów operacyjnych lub systemu Unix. Większość oprogramowania napisano pierwotnie na potrzeby architektury x86, w związku z czym nie jest ono odpowiednie dla serwerów innych niż x86.

- (65) Jeżeli chodzi o zastępowalność od strony popytu, konkurent twierdzi, że z uwagi na różnice w wydajności serwery x86 i serwery inne niż x86 przeznaczone są dla odmiennych rynków pod względem profilu klienta i przewidzianych praktycznych zastosowań, co znajduje potwierdzenie w tendencjach zakupów dokonywanych przez klientów. Przedsiębiorstwo dokonuje zazwyczaj zakupu wielu serwerów x86 i ewentualnie tylko jednego serwera innego niż x86, który ma służyć raczej do zadań przetwarzania wysokiej klasy niż do obsługi codziennych zadań. Faktem jest, że niektóre przedsiębiorstwa nie będą używały żadnego serwera innego niż x86, lecz będą korzystały wyłącznie z technologii x86. Ze względu na różnice w architekturze komputerów istnieją istotne przeszkody techniczne dla zastępowalności od strony popytu, co ma znaczne skutki finansowe, ponieważ przejście z serwera x86 na serwer inny niż x86 spowodowałoby prawdopodobnie brak płynnej integracji, wyższe koszty wsparcia oraz przerwy podczas instalacji nowej technologii. Poza rzeczywistym kosztem samego serwera innego niż x86 przejście wiąże się z dodatkowymi kosztami w postaci kosztów wsparcia i szkolenia ze względu na wymaganą dodatkową wiedzę specjalistyczną. Dodatkowe utrudnienia praktyczne mogą wystąpić w związku z ograniczeniami dotyczącymi transferu danych, uzyskania licencji i niekompatybilności sprzętu lub oprogramowania. Decyzja o zakupie serwera x86 lub serwera innego niż x86 opiera się w efekcie na przeznaczeniu końcowym serwera i wymaganym poziomie wydajności oraz na względach związanych z kompatybilnością. Cena serwera jest kwestią drugorzędą.
- (66) Jeżeli chodzi o zastępowalność od strony podaży, konkurent podnosi, że producenci traktują serwery x86 i serwery inne niż x86 jako odrębne rynki produktowe. W ostatnich latach niemal każdy nowy uczestnik rynku w sektorze serwerów wszedł wyłącznie na rynek serwerów x86. Gdyby procesy produkcji, wprowadzania do obrotu i dystrybucji serwerów x86 oraz innych niż x86 były podobne, nowy uczestnik rynku wchodziłby na rynek w sektorze serwerów jako dostawca obu produktów. Rynek serwerów x86 jest bardziej atrakcyjny dla producentów ze względu na jego rentowność. Rynek ten jest szerszy i mniej skoncentrowany – działa na nim

wielu producentów serwerów x86. Z powodu ograniczonej bazy klientów dla serwerów innych niż x86 producentom trudniej jest osiągnąć wielkość sprzedaży, która sprawiłaby, że wejście na rynek byłoby efektywne pod względem kosztów i rentowne w perspektywie krótko- do średnioterminowej. Zachęty ograniczają się do przechodzenia po stronie podaży z serwerów x86 na serwery inne niż x86, nawet mimo braku przeszkód technicznych dla nowej produkcji.

4.3.1.5. Uwagi dotyczące właściwego rynku geograficznego serwerów

- (67) Konkurent uważa, że właściwym rynkiem geograficznym serwerów jest rynek światowy lub co najmniej EOG i Stany Zjednoczone, z uwagi na korelację między cenami oraz poziom wymiany handlowej między Stanami Zjednoczonymi a EOG.
- (68) Konkurent wskazuje ponadto, że nie istnieje żadna znacząca przeszkoda dla globalnych dostaw serwerów. W tym względzie konkurent zauważa, że poziom wymiany handlowej w obszarze serwerów między Stanami Zjednoczonymi, Azją i EOG wskazuje na opłacalność obrotu serwerami. Konkurent wskazuje, że większość producentów działa na poziomie światowym i zaopatruje rynki Stanów Zjednoczonych i EOG ze względu na pełną kompatybilność serwerów (nie istnieją bariery techniczne, interoperacyjność jest całkowita) oraz podobne przedziały cen sprzedaży.

4.3.2. Uwagi dotyczące kryteriów dogłębnej oceny

- (69) Jeżeli chodzi o kryteria dogłębnej oceny, konkurent jest zdania, że pomoc spowoduje zakłócenie konkurencji na wspólnym rynku i będzie miała negatywny wpływ na wymianę handlową. Według konkurenta pomoc przyniesie korzyści przedsiębiorstwu, które posiada silną pozycję rynkową. Konkurent twierdzi w szczególności, że pomoc spowoduje wzrost mocy produkcyjnych na rynku o tendencji spadkowej oraz wzmocni pozycję Della na rynku, na którym jego udział w dostawach przekracza 25 %. Konkurent twierdzi, że pomoc służy jedynie utrzymaniu produkcji na rynku o tendencji spadkowej; można domniemywać, że sprzyja ona podejmowaniu nieracjonalnych, pozbawionych ekonomicznego sensu decyzji w zakresie lokalizacji produkcji i alokacji zasobów publicznych i prywatnych oraz że poważnie zakłóca zachęty i konkurencję na rynku. Konkurent uważa, że pomoc nie ma żadnego efektu zachęty, ponieważ według tego konkurenta Dell i tak zdecydowałaby się na inwestycję w Polsce. Według konkurenta wynika z tego, że udzielenie pomocy *ad hoc* jest całkowicie niewłaściwe i niepotrzebne. Konkurent uważa również, że pomoc jest nieproporcjonalna, ponieważ konkurencji nie mają dostępu do podobnej pomocy. Wreszcie, konkurent uważa, że pozytywne skutki pomocy są ograniczone i w wysokim stopniu wątpliwe oraz że nie zrównoważą jej negatywnych skutków.
- (70) Uwagi konkurenta w odniesieniu do kryteriów dogłębnej oceny przedstawiono bardziej szczegółowo w odpowiednich punktach sekcji 6.7 niniejszej decyzji.

5. UWAGI POLSKI

5.1. Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania

5.1.1. Uwagi ogólne

- (71) Władze polskie udzieliły informacji odnośnie do kontekstu decyzji podjętej przez Della w 2006 r. o budowie nowego zakładu ze względu na potrzebę zwiększenia mocy produkcyjnych w celu zaspokojenia prognozowanego popytu. Przedstawiają również informacje dotyczące harmonogramu decyzji Della o realizacji inwestycji w województwie łódzkim, zawarcia umowy z polskim rządem oraz zgłoszenia proponowanej pomocy. Władze polskie wyjaśniają kontekst przeglądu mocy produkcyjnych Della z 2008 r. i jego decyzję o ograniczeniu/zaprzestaniu głównej działalności produkcyjnej w zakładzie w Limerick (Irlandia).
- (72) Władze polskie udzieliły informacji w celu skorygowania pewnych elementów decyzji o wszczęciu postępowania.
- (73) Władze polskie zawiadomiły Komisję o zmianach w umowie z 15 listopada 2007 r. wprowadzonych w drodze aneksu do umowy. Zmiany te wiążą się ze zwiększeniem kwoty dotacji na inwestycję początkową odpowiadającym zmienionej kwocie pomocy na zakup gruntów i odpowiednią zmianą kwoty raty dotacji na 2007 r., wymogami dotyczącymi depozytu środków w kwocie odpowiadającej ratom dotacji na rachunku powierniczym do czasu wydania przez Komisję pozytywnej decyzji w sprawie pomocy oraz zakwalifikowania odpowiednich części pomocy jako uzupełnienia istniejących programów pomocy.
- #### 5.1.2. Uwagi dotyczące kwestii związanych z definicją rynku
- ##### 5.1.2.1. Uwagi dotyczące właściwego rynku produktowego komputerów stacjonarnych i notebooków.
- (74) Władze polskie uważają, że za właściwy rynek należy uznać rynek komputerów osobistych jako całość, bez dzielenia go na podsektory (komputerów stacjonarnych lub notebooków).
- (75) Zgodnie z informacjami przedstawionymi przez władze polskie przed przyjęciem decyzji o wszczęciu postępowania, porównywalna charakterystyka i działanie obu produktów oraz zmniejszające się zróżnicowanie cenowe pomiędzy nimi przyczynia się do wyjaśnienia proporcjonalnie większego wzrostu sprzedaży notebooków. Władze polskie wskazują, że Dell Polska ma zasadniczo możliwość wytwarzania komputerów stacjonarnych i notebooków na tej samej linii produkcyjnej i może w ramach jednej linii szybko przechodzić z produkcji jednego produktu do produkcji innego. Władze polskie uważają, że ze względu na istotną obecność producentów w obu segmentach nie istnieją istotne bariery wejścia w przypadku produkcji obu produktów (zastępowalność od strony podaży).

(76) W informacjach przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r. władze polskie wskazują, że Dell Polska może produkować komputery stacjonarne i notebooki na tej samej linii produkcyjnej, wprowadzając jedynie nieznaczne dostosowania oraz ponosząc jedynie niewielkie koszty i straty w zakresie wydajności. Władze polskie zauważają, że zgodnie z pkt 68 Wytucznych zastępowalność od strony podaży jest wystarczająca, aby dwa produkty stanowiły część tego samego rynku.

5.1.2.2. Uwagi dotyczące mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu

(77) Władze polskie wskazują, że uwzględniając wyrównanie wynikające z przewidywanego zmniejszenia mocy produkcyjnych w Irlandii i zwiększenia mocy produkcyjnych w Polsce, ogólny wzrost mocy produkcyjnych w przypadku komputerów stacjonarnych wynosiłby poniżej 5 % rynku komputerów stacjonarnych na poziomie EOG w 2006 r.

(78) W tym kontekście władze polskie uważają, że właściwe jest uwzględnienie ogólnego skutku, jaki wzrost mocy produkcyjnych osiągnięty w wyniku realizacji projektu wywiera na moce produkcyjne grupy Dell w EOG jako całości, a nie tylko koncentrowanie się na wzroście mocy produkcyjnych Della w Polsce.

(79) Władze polskie twierdzą, że należy wziąć pod uwagę zmniejszenie mocy produkcyjnych w Irlandii. Według władz polskich ocena ekonomiczna skutków mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu ma sens jedynie, jeżeli uwzględnia się również zmniejszenie mocy produkcyjnych, które ma miejsce w ramach tego samego rynku geograficznego (tym bardziej, że mamy do czynienia z zaprzestaniem działalności produkcyjnej w Limerick, które nie było planowane w momencie rozpoczęcia projektu w Łodzi). Władze polskie zauważają, że takie skutki można określić, wyłącznie uwzględniając grupę Dell jako całość (także dlatego, że na tym poziomie przeprowadza się ocenę udziału w rynku). Jeżeli w czasie przeprowadzania oceny, z powodu zmniejszenia mocy produkcyjnych w innym miejscu w EOG, nie przekracza progu 5 % w ramach projektu (i w związku z tym zanikają skutki zakłócające), fakt ten musi zostać uwzględniony. Władze polskie odnoszą się do poprzedniej decyzji w sprawie pomocy państwa, w której Komisja musiała ocenić moce produkcyjne przedsiębiorstwa, które przeniosło zakład produkcyjny z jednego państwa członkowskiego do innego⁽²⁵⁾. Według władz polskich w tej sprawie Komisja przyjęła, że projekt nie przyczynia się do osiągnięcia dodatkowych mocy produkcyjnych i wywnioskowała, że w celu oceny możliwych wzrostów mocy produkcyjnych należy zbadać grupę beneficjenta pomocy⁽²⁶⁾.

⁽²⁵⁾ Sprawa N 158/05 Getrag Ford Transmissions Slovakia s.r.o. (Dz.U. C 236 z 30.9.2006, s. 33).

⁽²⁶⁾ W pkt 82 decyzji wskazano, co następuje: „W przypadkach, w których duże grupy przedsiębiorstw przeprowadzają restrukturyzację swojej działalności, w szczególności przez przeniesienie produkcji z jednego miejsca w drugie oraz przez ponowne rozmieszczenie zasobów uwolnionych w poprzednim miejscu do innych celów, nierealistyczne wydaje się jednak sztuczne dzielenie tego działania na szereg różnych projektów”.

(80) Ponadto władze polskie twierdzą, że na rynku komputerów stacjonarnych nie dochodzi do wzrostu mocy produkcyjnych powyżej 5 %. Według władz polskich taki wzrost nastąpiłby wyłącznie, jeżeli całość mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu zostałyby wykorzystana do produkcji komputerów stacjonarnych, bez pozostawienia jakichkolwiek mocy produkcyjnych na potrzeby notebooków. Teoretyczne moce produkcyjne nie mogą być jedyną miarą. Jeżeli przeprowadzi się realistyczną ocenę prognozowanego wykorzystania zakładów produkcyjnych, rzeczywiste łączne moce produkcyjne w przypadku komputerów stacjonarnych produkowanych w zakładzie w Limerick i w Łodzi stanowią około połowy maksymalnych teoretycznych mocy produkcyjnych dla tych komputerów. Władze polskie zauważają, że w każdym razie zmniejszenie mocy technicznych w łódzkim zakładzie nie wpłynęłoby na wyniki testu wzrostu mocy produkcyjnych dla komputerów stacjonarnych, wpłynęłoby zaś na moce produkcyjne w odniesieniu do notebooków (segment rosnący szybciej niż PKB w EOG), a tym samym pozbawiłoby projekt inwestycyjny możliwości osiągnięcia jego celu.

5.1.2.3. Uwagi dotyczące obliczania wskaźników wzrostu na podstawie danych ilościowych

(81) Władze polskie uważają, że w przypadku sektorów zaawansowanych technologii obliczanie wskaźników wzrostu w odniesieniu do danych produktów musi opierać się raczej na danych ilościowych, nie zaś na danych dotyczących wartości. Uważają one, że w przypadku tych sektorów obniżki cen są często dokonywane ze względu na silną konkurencję i szybkie zmiany technologiczne, stanowią więc wskaźnik siły rynku. W celu uzasadnienia swojej opinii władze polskie odnoszą się do spraw dotyczących pomocy państwa na rzecz przedsiębiorstw Qimonda i Infineon, w których Komisja uwzględniła w ocenie dane ilościowe⁽²⁷⁾.

5.1.2.4. Uwagi dotyczące określenia właściwego rynku produktowego serwerów

(82) Władze polskie uważają, że najbardziej odpowiednia segmentacja rynku serwerów opiera się na klasach produktów i przedziałach cenowych. Pod względem podaży producentom serwerów klasy ekonomicznej nie jest łatwo wejść na wymagający pod względem technicznym rynek serwerów wysokiej klasy. Większość producentów skupia się na podstawowych serwerach obliczeniowych z powodu niskiego popytu na zaawansowane serwery, co powoduje brak korzyści skali w dwóch pozostałych (wyższych) segmentach rynku.

⁽²⁷⁾ Sprawa N 872/06 – pomoc indywidualna dla Qimonda (Dz.U. C 170 z 5.7.2008, s. 2), sprawa C 45/03 (ex N 1/03) – Pomoc na rzecz Infineon Technologies-Fabrico de Semiconductores, Portugal SA (Dz.U. C 235 z 1.10.2003, s. 55), sprawa C 86/01 (ex N 334/01) – Pomoc na rzecz Infineon Technologies SC 300 GmbH & Co. KG (Dz.U. C 368 z 22.12.2001, s. 2). W tych sprawach, które dotyczą sektora chipów pamięci, Komisja opowiedziała się za zastosowaniem danych ilościowych zasadniczo ze względu na wyjątkowy wzrost cen w 2000 r. w porównaniu do całego okresu, spowodowany szczególnymi zdarzeniami na rynku w tamtym roku. Komisja zauważa, że podobne szczególne okoliczności nie odnoszą się do omawianego przypadku.

Z punktu widzenia klienta serwery masowe odpowiadają różnym potrzebom w większym stopniu niż serwery wysokiej klasy i mają różne zastosowania. Klienci wymagający podstawowych mocy obliczeniowych nie kupią droższych serwerów o większej wydajności.

- (83) Władze polskie zauważają, że przejście z serwera x86 na serwer inny niż x86 wiąże się z wyższymi kosztami wsparcia lub kosztami związanymi z przerwami podczas instalacji. Przejście z technologii podstawowej do bardziej zaawansowanej będzie wymagać odpowiednich dostosowań i powoduje dodatkowe koszty. Dotyczy to nie tylko przejścia z serwera x86 na serwer inny niż x86, ale ogólnie przejścia z serwerów podstawowych na serwery bardziej zaawansowane.
- (84) W odniesieniu do zastępowalności od strony podaży władze polskie uważają, że ograniczona wielkość docelowego rynku serwerów innych niż x86 nie może stanowić podstawy do zdefiniowania rynku serwerów x86 i serwerów innych niż x86 jako rynków oddzielnych. W przypadku niestandardowych funkcjonalności serwerów o dużej mocy istnieje jedynie ograniczona baza klientów. Serwery wysokiej klasy wymagają znacznych inwestycji po stronie podaży, nie zapewniają korzyści skali i w konsekwencji są o wiele droższe. W przeciwieństwie do tego istnieje szeroka baza klientów wymagająca funkcjonalności standardowych dla branży niezależnie od tego, czy opiera się ona na serwerach x86 czy na serwerach innych niż x86.
- (85) Według władz polskich kanały wprowadzania do obrotu i dystrybucji określa się, uwzględniając w większym stopniu wydajność i zdolność obliczeniową serwerów niż systemy operacyjne lub architekturę. Mimo że Dell ma możliwości techniczne do wytwarzania serwerów x86 wysokiej klasy, dotychczas nie wszedł on na rynek serwerów wysokiej klasy ze względu na specyficzną charakterystykę tego rynku oraz brak własnej bazy klientów i kanałów dystrybucji na tym rynku.

5.1.2.5. Uwagi dotyczące właściwego rynku geograficznego serwerów

- (86) Władze polskie uważają, że rynek geograficzny serwerów należy zdefiniować jako obszar EMEA lub nawet tylko EOG. Ich zdaniem kompatybilność między serwerami nie jest jedynym aspektem, który należy rozważyć. Istotnymi elementami, które mają bardzo znaczący wpływ na marżę, są koszt i czas dostawy. Ponieważ ceny spadają w wyniku konkurencji i poprawy poziomu technologicznego, podczas gdy koszty transportu są znaczne, zasadniczą kwestią są krótkie kanały sprzedaży.

5.1.3. Uwagi dotyczące kwestii związanych z dogłębną oceną

- (87) Do celów dogłębnej oceny władze polskie przedstawiły pełną analizę ekonomiczną pomocy w oparciu o badanie przygotowane przez firmę doradcą LECG Consulting w imieniu Dell Polska, zawierające analizę skutków pomocy na podstawie wymogów określonych przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania.

- (88) Uwagi Polski w odniesieniu do kryteriów dogłębnej oceny przedstawiono bardziej szczegółowo w odpowiednich punktach sekcji 6.7 niniejszej decyzji.

5.2. Uwagi dotyczące uwag zainteresowanych stron

5.2.1. Uwagi dotyczące uwag pani Sinnott

- (89) Władze polskie zwracają uwagę, że pani Sinnott wyraża zastrzeżenia w odniesieniu do zgodności z prawem pomocy przyznanej przez Polskę „w celu przeniesienia zakładu Dell z Irlandii do Łodzi”.
- (90) Władze polskie odnoszą się do informacji przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r., w których wskazują, że pomoc przyznana Dell nie jest w żaden sposób przeznaczona na przeniesienie działalności z Irlandii do Łodzi. Władze polskie wskazują, że pierwotnym planem Della było równoległe prowadzenie obu zakładów i że oba zakłady faktycznie przez pewien czas działały równoległe. Władze polskie zauważają, że decyzję o budowie zakładu w Łodzi podjęto latem 2006 r. (protokół ustaleń z polskim rządem został podpisany w dniu 19 września 2006 r.). Władze polskie wskazują, że decyzję o zaprzestaniu działalności produkcyjnej w Limerick przyjęto w następstwie przeglądu wewnętrznego przeprowadzonego pod koniec 2008 r., a wpłynęło na nią w dużym stopniu pogorszenie warunków rynkowych spowodowane kryzysem gospodarczym. Władze polskie wskazują, że decyzja o realizacji projektu inwestycyjnego w Łodzi i decyzja o zaprzestaniu działalności produkcyjnej w Limerick nie są bezpośrednio powiązane. Władze polskie podkreślają, że kiedy polski rząd podejmował decyzję o przyznaniu pomocy na rzecz Dell Polska, nie było mowy o zakończeniu działalności produkcyjnej w Limerick.

- (91) Władze polskie odnoszą się do informacji przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r., w których wskazują, że Dell zamierza utrzymać znaczną część działalności w Limerick. Władze polskie zauważają, że – z wyjątkiem uwag pani Sinnott – nie zostały przedstawione żadne uwagi ze strony władz irlandzkich lub zainteresowanych stron z Irlandii.

5.2.2. Uwagi dotyczące uwag HP

- (92) Władze polskie zgadzają się z uwagami HP dotyczącymi definicji rynku produktowego komputerów osobistych oraz rynków geograficznych komputerów osobistych i serwerów.
- (93) Władze polskie wskazują, że uwagi HP stanowią poparcie dla definicji rynku komputerów osobistych jako jednego rynku.
- (94) Władze polskie uważają, że HP wskazuje w swoich uwagach, iż właściwe rynki należy zdefiniować na poziomie EOG lub EMEA. Władze polskie uważają, że właściwy rynek geograficzny serwerów nie wychodzi poza obszar EMEA z powodu ograniczeń czasowych i kosztów transportu, które stanowią główne przeszkody w ogólnosiwiatowym handlu komputerami osobistymi i serwerami.

(95) Władze polskie wyrażają zastrzeżenia w odniesieniu do uwag HP dotyczących definicji rynku produktowego serwerów. Uznają one, że o ile rynek ten staje się stopniowo jednolity w wyniku zmian opisanych przez HP, znaczne różnice między serwerami klasy ekonomicznej i serwerami wysokiej klasy nadal istnieją – według władz polskich – zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Władze polskie wskazują, że serwery klasy ekonomicznej są głównie używane do podstawowego przetwarzania, podczas gdy serwery bardziej zaawansowane stosuje się do bardziej wymagających działań. Od strony podaży producentom serwerów klasy ekonomicznej nie jest łatwo wejść na rynek serwerów wysokiej klasy. Władze polskie uważają, że nawet jeżeli – jak zauważa HP – istnieją oznaki nowego przypadku wejścia na rynek serwerów, które nie wydają się ograniczać do danego przedziału cenowego, większość producentów skupia się na segmencie rynku obejmującym serwery klasy ekonomicznej ze względu na niski popyt na serwery bardziej zaawansowane. Władze polskie wskazują, że z punktu widzenia klienta serwery klasy ekonomicznej odpowiadają różnym potrzebom w większym stopniu niż serwery wysokiej klasy i mają różne zastosowania (np. klienci wymagający jedynie podstawowych funkcjonalności nie kupią serwerów o wysokiej wydajności, które są droższe).

5.2.3. Uwagi dotyczące uwag niezidentyfikowanej strony (konkurent)

5.2.3.1. Wniosek o zachowanie poufności przedstawiony przez niezidentyfikowaną stronę

(96) Władze polskie zauważają, że niezidentyfikowana strona wnioskuje o poufne traktowanie nie tylko jej tożsamości, ale również kilku punktów zawartych w przedstawionych przez nią uwagach. Władze polskie wskazują, że nie są w stanie zrozumieć niektórych części przedstawionych uwag, w szczególności części dotyczącej rzekomych zakłóceń rynku. Władze polskie wskazują, że Komisja nie może opierać swojej decyzji na żadnym fakcie, o którym państwo członkowskie nie zostało powiadomione. Władze wskazują, że obejmuje to fakty, w przypadku których zainteresowane strony wnioskują o poufne traktowanie przedstawianych przez nie informacji⁽²⁸⁾.

(97) W odniesieniu do wniosku o zachowanie poufności, przedstawionego przez niezidentyfikowaną stronę, Komisja wskazuje, że jej ocena przeprowadzona do celów niniejszej decyzji opiera się wyłącznie na informacjach podanych przez niezidentyfikowaną stronę w jawnej wersji jej uwag przekazanych Polsce. Komisja nie uwzględniła informacji udzielonych przez niezidentyfikowaną stronę w poufnej wersji jej uwag⁽²⁹⁾.

⁽²⁸⁾ Sprawa C-234/84, Belgia przeciwko Komisji [1986] Rec. I-2263; sprawa Belgia przeciwko Komisji [1986] Rec. I-2321.

⁽²⁹⁾ Komisja zauważa w tym względzie, że chociaż uwzględniła należyście kwestie poruszone przez niezidentyfikowaną zainteresowaną stronę w poufnej wersji jej uwag, nie uważa, aby uwagi te wymagały jakiegokolwiek dalszego postępowania wyjaśniającego na podstawie problemów w zakresie konkurencji.

5.2.3.2. Prawo niezidentyfikowanej strony do przedstawiania uwag

(98) Władze polskie kwestionują prawo niezidentyfikowanej strony do przedstawiania uwag. Władze polskie zauważają, że zgodnie z art. 1 lit. h), art. 6 ust. 1 i art. 20 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 659/1999 wyłącznie zainteresowane strony, to znaczy strony, na które może mieć wpływ przyznanie pomocy, są uprawnione do przedstawiania uwag. Władze polskie uważają, że z przekazanych im uwag nie wynika, w jakim stopniu na niezidentyfikowaną stronę wpływa fakt przyznania pomocy na rzecz Dell Polska. Władze polskie zwracają się do Komisji o nieuwzględnianie uwag niezidentyfikowanej strony, która nie wykazała wystarczającego interesu zgodnie z art. 1 lit. h) rozporządzenia (WE) nr 659/1999.

(99) W odniesieniu do prawa niezidentyfikowanej strony do przedstawiania uwag Komisja wskazuje, że niezidentyfikowana strona, o której mowa w przypisie 4, jest przedsiębiorstwem konkurencyjnym wobec Della. Komisja uważa, że do celów niniejszej decyzji fakt ten jest wystarczający, aby wykazać sytuację prawną niezidentyfikowanej strony jako strony zainteresowanej w rozumieniu art. 1 lit. h) rozporządzenia (WE) nr 659/1999.

5.2.3.3. Uwagi dotyczące uwag konkurenta w odniesieniu do kwestii związanych z definicją rynku

(100) Władze polskie nie zgadzają się z uwagami strony będącej konkurentem dotyczącymi stosowania danych ilościowych do obliczania wskaźników wzrostu. Odnoszą się one do informacji przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r., zawierających wyjaśnienie, dlaczego należy zbadać raczej dane ilościowe niż dane dotyczące wartości, aby stwierdzić, czy rynek cechuje się tendencją spadkową. Władze polskie podkreślają, że w Wytycznych wyraźnie wskazuje się na fakt, iż przed rozpoczęciem inwestycji należy przeanalizować wskaźnik wzrostu na właściwym rynku do celów oceny zgodności środka z pkt 68 lit. b) Wytycznych oraz że nie istnieje żadna podstawa do odstępstw od wyraźnego brzmienia tej zasady i stosowania prognozowanych wskaźników wzrostu.

(101) W odpowiedzi na uwagi konkurenta dotyczące określenia rynku serwerów władze polskie argumentują, że odnoszą się one do decyzji dotyczącej połączenia przedsiębiorstw podjętej w 1997 r. i 1998 r. na poparcie twierdzenia, że jedyną właściwą segmentacją jest podział na serwery x86 i inne niż x86. Władze polskie twierdzą jednak, że rynek zmienił się zasadniczo od tamtego czasu. Ich zdaniem niepoprawne jest stwierdzenie, że podział na serwery x86 i serwery inne niż x86 jest standardowym rozwiązaniem zaproponowanym przez firmę zajmującą się badaniami rynku IDC, ponieważ w swojej bazie danych raportów na temat rynku serwerów firma IDC oferuje możliwość podziału rynku według ponad 20 kryteriów. Serwery posiadające większą moc obliczeniową można również konstruować na bazie wielu procesorów x86. Wymaganą moc można osiągnąć przy zastosowaniu serwerów o różnej architekturze oraz ich konfiguracji. W związku z tym serwery inne niż x86 mogą spełniać te same funkcje, co serwery x86. Nie można stwierdzić, że wysokiej klasy przetwarzanie za

pomocą serwerów x86 nie jest możliwe. Segmenty rynku serwerów wysokiej klasy obejmują serwery oparte na procesorach innych niż x86 i na procesorach x86, które obsługują różne aplikacje i zapewniają ten sam typ rozwiązań końcowych. Oba typy serwerów – x86 lub inne niż x86 – mogą pracować na różnych systemach operacyjnych i obsługiwać poszczególne aplikacje. Klienci mogą wybrać typ serwera do obsługi swoich aplikacji. W przypadku serwerów można przeanalizować wiele segmentacji rynku (w zależności od architektury, systemu operacyjnego, kompatybilności systemu zarządzania bazą danych), ale czynniki decydujące na etapie wyboru przez klienta to moc obliczeniowa i wydajność serwera, co znajduje odzwierciedlenie w cenach, które są wyższe, jeżeli wymagania są bardziej złożone i specjalistyczne.

5.2.3.4. Uwagi dotyczące uwag konkurenta w odniesieniu do dogłębnej oceny

- (102) Uwagi władz polskich dotyczące uwag konkurenta w odniesieniu do kryteriów dogłębnej oceny przedstawiono bardziej szczegółowo w odpowiednich punktach sekcji 6.7 niniejszej decyzji.

6. OCENA ŚRODKA POMOCY

6.1. Zakwalifikowanie jako pomoc państwa

- (103) Zgodnie z art. 87 ust. 1 Traktatu, z zastrzeżeniem innych postanowień Traktatu, wszelka pomoc przyznawana przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna ze wspólnym rynkiem w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi.
- (104) Pomoc zostaje przyznana przez władze polskie w formie dotacji bezpośrednich, obniżek cen i zwolnień z podatków. W związku z tym pomoc tę można uznać za przyznaną przez państwo członkowskie i przy użyciu zasobów państwowych w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu. Pomoc przyznaje się jednemu przedsiębiorstwu, Dell Polska, a więc ma ona charakter selektywny. Pomoc przyznaje się na realizację inwestycji związanej z produkcją komputerów osobistych i serwerów. Ponieważ produkty te są przedmiotem wymiany handlowej między państwami członkowskimi, istnieje prawdopodobieństwo, że środek ten wpłynie na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Pomoc przyznana na rzecz Dell Polska uwalnia przedsiębiorstwo od kosztów, które normalnie musiałoby ponieść samo, a więc przedsiębiorstwo korzysta z przewagi ekonomicznej nad swoimi konkurentami. Sprzyjając w ten sposób przedsiębiorstwu Dell Polska i prowadzonej przez nie produkcji, środek zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji.
- (105) W związku z tym Komisja uważa, że zgłoszony środek stanowi pomoc państwa w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu.

- (106) Po ustaleniu, że zgłoszony środek stanowi pomoc państwa w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu, konieczne jest rozważenie, czy środek ten może być uznany za zgodny ze wspólnym rynkiem.

6.2. Zgodność środka pomocy z prawem

- (107) Zgłaszając pomoc na rzecz Dell Polska przed jej wprowadzeniem w życie, władze polskie spełniły wymóg indywidualnego zgłoszenia określony w art. 88 ust. 3 Traktatu (por. motyw 2).

6.3. Podstawa prawna oceny

- (108) Komisja zauważa, że ponieważ celem pomocy jest popieranie rozwoju regionalnego, podstawę oceny zgodności pomocy ze wspólnym rynkiem stanowią Wytyczne.
- (109) Komisja zauważa, że projekt inwestycyjny można uznać za inwestycję początkową w rozumieniu pkt 34 Wytycznych, ponieważ polega on na inwestycji w aktywa materialne oraz aktywa niematerialne związane z utworzeniem nowego zakładu.
- (110) Ponadto Komisja zauważa, że projekt dotyczący inwestycji początkowej można uznać za duży projekt inwestycyjny w rozumieniu pkt 60 Wytycznych, ponieważ przewidziane w nim wydatki kwalifikowalne przewyższają kwotę 50 mln EUR obliczoną na podstawie cen i kursów walutowych na dzień zgłoszenia.
- (111) W związku z tym Komisja oceniła środek pomocy zgodnie z zasadami Wytycznych dotyczącymi regionalnej pomocy inwestycyjnej, a w szczególności z zasadami Wytycznych dotyczącymi pomocy na duże projekty inwestycyjne oraz zgodnie z kryteriami dogłębnej oceny pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych określonymi w komunikacie Komisji z dnia 16 września 2009 r.⁽³⁰⁾ (zwanym dalej „komunikatem w sprawie wytycznych”).
- (112) Zgodnie z odnośnym orzecznictwem⁽³¹⁾ Komisja ma obowiązek przeprowadzić ocenę w oparciu o zasady, które mają zastosowanie w momencie podejmowania decyzji.

⁽³⁰⁾ Dz.U. C 223 z 16.9.2009, s. 3.

⁽³¹⁾ Wyrok w sprawie C-334/07 P Komisja przeciwko Freistaat Sachsen, pkt 53, 56 oraz 58.

6.4. Zgodność z ogólnymi przepisami Wytycznych

- (113) Komisja sprawdziła, czy pomoc jest przyznana zgodnie z ogólnymi zasadami określonymi w Wytycznych. Ocena doprowadziła do następujących wniosków:
- (114) Zgodnie z pkt 9 Wytycznych Dell Polska nie jest przedsiębiorstwem zagrożonym w rozumieniu wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw⁽³²⁾.
- (115) Mimo że zgodnie z pkt 10 Wytycznych Komisja co do zasady nie popiera przyznawania pomocy regionalnej *ad hoc*, uwzględniając dostarczone informacje, przedstawione w motywie 10 oraz 13, można uznać, że projekt przyczyni się do osiągnięcia celów spójnej strategii rozwoju regionalnego. W szczególności zakłada się, że projekt inwestycyjny przyczyni się do rozwoju działalności gospodarczej w regionie, dzięki pozytywnym skutkom w postaci tworzenia miejsc pracy (bezpośrednio i pośrednio), szkoleń i transferu wiedzy oraz efektu mnożnikowego inwestycji dodatkowych dzięki powiązanym usługom i producentom.
- (116) Projekt stanowi inwestycję początkową w rozumieniu pkt 34 Wytycznych, ponieważ dotyczy utworzenia nowego zakładu (por. motyw 12).
- (117) Zgodnie z pkt 38 Wytycznych przed rozpoczęciem prac nad realizacją projektu beneficjent złożył wniosek o przyznanie pomocy, a władze polskie potwierdziły na piśmie, że pod warunkiem uzyskania zatwierdzenia ze strony Komisji projekt inwestycyjny Dell Polska będzie się kwalifikował do pomocy (por. motyw 15).
- (118) Zgodnie z pkt 39 Wytycznych wkład własny beneficjenta w wydatki kwalifikowalne przekracza 25 % (por. motyw 16).
- (119) Zgodnie z pkt 50 Wytycznych wydatki kwalifikowalne projektu obliczono na podstawie kwalifikowalnych kosztów inwestycji (por. motyw 14). Zgodnie z pkt 58 Wytycznych pomoc na tworzenie miejsc pracy została obliczona na podstawie dwuletnich kosztów zatrudnienia (koszty wynagrodzenia brutto oraz inne obowiązkowe świadczenia) nowo zatrudnionych osób.
- (120) Zgodnie z pkt 64 Wytycznych Polska postąpiła stosownie do wymagań dotyczących zgłoszenia indywidualnego (por. motyw 2), zgłaszając pomoc przed jej uruchomieniem.
- (121) Zgodnie z pkt 71–75 Wytycznych przestrzegane są zasady dotyczące kumulacji pomocy (por. motyw 2 oraz 15).
- (122) W związku z tym Komisja uważa, że pomoc jest zgodna z ogólnymi zasadami Wytycznych.

6.5. Zgodność z zasadami Wytycznych dotyczącymi dużych projektów inwestycyjnych

6.5.1. Jednostkowy projekt inwestycyjny

- (123) Po inwestycji przeprowadzonej przez Dell Polska nastąpiły inwestycje jego dwóch dostawców – RR Donnelley Global Turnkey Solutions Polska i Flextronics.
- (124) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 42–51) Komisja uznała, że nie istnieją wystarczające powiązania techniczne, funkcjonalne i strategiczne między inwestycją prowadzoną przez Dell Polska i inwestycjami prowadzonymi przez jego dwóch dostawców, aby można je było uznać za część jednostkowego projektu inwestycyjnego w rozumieniu pkt 60 oraz przypisu 55 Wytycznych.
- (125) Komisja zwraca uwagę, że nie otrzymała żadnych uwag w odniesieniu do charakteru projektu jako jednostkowej inwestycji.
- (126) W związku z tym Komisja potwierdza, że inwestycje prowadzone przez Dell Polska, z jednej strony, i przez wymienionych dostawców, z drugiej strony, nie mogą zostać uznane za część jednostkowego projektu inwestycyjnego w rozumieniu pkt 60 i przypisu 55 w Wytycznych.

6.6. Zgodność z zasadami pkt 68 Wytycznych – weryfikacja wątpliwości wyrażonych w decyzji o wszczęciu postępowania

- (127) Na podstawie informacji dostarczonych przez władze polskie i zainteresowane strony w wyniku formalnego postępowania wyjaśniającego należy zbadać, czy wątpliwości wyrażone w decyzji o wszczęciu postępowania zostały usunięte.

⁽³²⁾ Dz.U. C 244 z 1.10.2004, s. 2.

6.6.1. Zgodność z testem mocy produkcyjnych dotyczącym komputerów stacjonarnych i notebooków

6.6.1.1. Właściwe rynki produktowe komputerów stacjonarnych i notebooków

- (128) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 62 oraz 105) Komisja wyraziła wątpliwości dotyczące tego, czy dla celów decyzji komputery stacjonarne i notebooki można uznać za jeden rynek produktowy czy też dwa oddzielne właściwe rynki produktowe.
- (129) Uwzględniając uwagi przedstawione przez władze polskie i zainteresowane strony, Komisja zauważa, że istnieją podstawy, aby uznać, że zastępowalność od strony popytu w przypadku tych dwóch produktów w pewnym stopniu występuje w obu kierunkach⁽³³⁾ i że niektórzy producenci, w szczególności Dell, wydają się być zdolni do zastępowalności od strony podaży⁽³⁴⁾. Istnieją jednak także podstawy, aby uznać, że występuje znaczny poziom popytu nieprzechodzącego na drugi produkt lub popytu wyłącznego na każdy z produktów oraz że dla niektórych producentów przejście z produkcji jednego produktu na drugi może wiązać się ze znacznymi przeszkodami technicznymi, organizacyjnymi i związanymi z kosztami.
- (130) Komisja uważa, że chociaż informacje otrzymane podczas formalnego postępowania wyjaśniającego umożliwiły lepsze zrozumienie sektora komputerów osobistych, są one niewystarczające do przeprowadzenia przez Komisję rzeczowego badania rynku, które pozwoliłoby na zdefiniowanie właściwego rynku produktowego (właściwych rynków produktowych) komputerów stacjonarnych i notebooków⁽³⁵⁾. Komisja stwierdza zatem, że wątpliwości dotyczące właściwego rynku produktowego komputerów stacjonarnych i notebooków nie zostały usunięte.
- (131) W związku z powyższym Komisja uważa, iż kwestia dokładnej definicji właściwego rynku produktowego komputerów stacjonarnych i notebooków może wprowadzić pozostać otwarta, jednak dla celów niniejszej decyzji

konieczne jest oddzielne uwzględnienie komputerów stacjonarnych i notebooków dla podjęcia kwestii potencjalnych ograniczeń konkurencji w przypadku gdy komputery stacjonarne uznawane są za oddzielny rynek produktowy⁽³⁶⁾.

6.6.1.2. Moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu

- (132) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 99 oraz 105) Komisja wyraziła wątpliwości dotyczące tego, czy właściwe jest uwzględnienie skutku, jaki moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu mogą wywrzeć na moce Della w EOG jako całości w przeciwieństwie do uwzględnienia jedynie mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu.
- (133) Uwzględniając uwagi władz polskich przedstawione w motywach 77 i 78, Komisja zauważa, że pkt 68 lit. b) Wytycznych dotyczy „zdolności produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu”, co wyklucza możliwość uwzględnienia wraz z mocami produkcyjnymi osiągniętymi w wyniku realizacji projektu również poziomu mocy produkcyjnych innych należących do beneficjenta zakładów lub przedsiębiorstw znajdujących się w EOG. W rzeczywistości, jeżeli w celu ustalenia, czy próg określony w pkt 68 lit. b) Wytycznych został osiągnięty, wzrost mocy produkcyjnych w jednym państwie członkowskim mógłby zostać zrównoważony zmniejszeniem mocy produkcyjnych w innym państwie członkowskim – skutkiem czego nie wystąpiłby na przykład wzrost netto mocy produkcyjnych na poziomie przedsiębiorstwa – oznaczałoby to, że co najmniej jedna ważna kategoria przypadków potencjalnie szkodliwej pomocy państwa mogłaby wymknąć się dogłębnej analizie; dotyczy to mianowicie tych środków pomocy, które skutkują zwiększeniem mocy produkcyjnych w jednym państwie członkowskim kosztem innego państwa członkowskiego, w przypadku gdy moce produkcyjne ulegają zmniejszeniu w wyniku pomocy. Jak wskazano w pkt 52–53 komunikatu w sprawie wytycznych, środki te mogą być sprzeczne z podstawowymi zasadami pomocy regionalnej, dlatego konieczna jest ich kontrola.
- (134) Uwzględniając uwagi władz polskich przedstawione w motywie 79, Komisja uważa, że należy uwzględnić skutki zwiększenia mocy produkcyjnych, które umożliwił projekt, zgodnie ze zgłoszeniem, oraz że nie można uwzględnić zmniejszenia mocy produkcyjnych pozostałych zakładów produkcyjnych w EOG, jeżeli takie zmniejszenie mocy produkcyjnych nie jest częścią projektu inwestycyjnego, dla którego zgłoszono pomoc, i tym samym przyznanie pomocy nie ma na nie wpływu. Komisja wskazuje, że w decyzji w sprawie pomocy państwa N 158/05 Getrag Ford Transmissions Slovakia s.r.o., przywołanej przez władze polskie, przewidywane zmniejszenie mocy produkcyjnych w jednym państwie członkowskim stanowiło część zgłoszonego projektu.

⁽³³⁾ Mimo że zastępowalność od strony popytu występuje głównie w jednym kierunku, to znaczy z komputerów stacjonarnych na notebooki.

⁽³⁴⁾ To znaczy „dostawcy są w stanie przestawić produkcję na odpowiednie produkty oraz obrót nimi w krótkim czasie bez występujących znacznych dodatkowych kosztów lub zagrożeń, w odpowiedzi na małe, ale stałe zmiany cen względnych” (obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji, pkt 20, Dz.U. C 372 z 9.12.1997, s. 5).

⁽³⁵⁾ Z powodu braku danych Komisja nie była w szczególności w stanie przeprowadzić analizy rynku w oparciu o metody ilościowe (np. krzyżowa elastyczność cenowa, test SSNIP itp.), które umożliwiłyby zdefiniowanie właściwego rynku. Obliczenia wskazują jednak na współczynnik korelacji cenowej między ceną komputerów stacjonarnych i notebooków na poziomie 0,92, ale nie istnieje poziom odniesienia, który umożliwiłby stwierdzenie, czy ta wysoka korelacja świadczy o reaktywności popytu na małe, ale stałe zmiany cen między tymi dwoma produktami. Ponadto ten wysoki współczynnik korelacji można przypisać raczej wspólnemu czynnikowi, takiemu jak koszty nakładów, lub wspólnej (zniżkowej) tendencji cenowej, nie zaś ograniczeniom konkurencji.

⁽³⁶⁾ W pkt 27 obwieszczenia, o którym mowa w przypisie 34, wskazano, że „jeśli na podstawie rozważanych definicji rynków alternatywnych dane działanie nie powoduje problemów w zakresie konkurencji, kwestia zdefiniowania rynku pozostanie otwarta”. A zatem odwrotnie: jeżeli definicje alternatywnych rynków powodują wystąpienie problemów w zakresie konkurencji, należy je rozważyć.

(135) Uwzględniając uwagi władz polskich przedstawione w motywie 80, Komisja zauważa, że biorąc pod uwagę elastyczność produkcji zakładu, całe moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu mogłyby być zasadniczo przeznaczone na produkcję każdego z trzech odnośnych produktów ⁽³⁷⁾.

(136) W związku z powyższym Komisja uznaje, że nie można uwzględnić zmniejszenia mocy produkcyjnych beneficjenta w innym państwie członkowskim. Komisja stwierdza, że moce produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu przekraczają 5 % rynku na wszystkich podmiotowych rynkach produktowych.

6.6.1.3. Obliczanie wskaźników wzrostu na podstawie danych ilościowych

(137) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 100 oraz 105) Komisja wyraziła wątpliwości dotyczące tego, czy istnieje możliwość obliczenia średniego rocznego wskaźnika wzrostu w odniesieniu do produktów, których dotyczy projekt inwestycyjny, zgodnie z pkt 68 lit. b) Wytycznych, jedynie w oparciu o dane ilościowe.

(138) Komisja zauważa, że ujemny wzrost w odniesieniu do komputerów stacjonarnych pod względem wartości mógłby odzwierciedlać silny spadek średnich cen sprzedaży komputerów stacjonarnych. Ten ujemny wskaźnik wzrostu pod względem wartości mógłby wskazywać, że wzrost pod względem ilości jest niewystarczający, by zrównoważyć spadające przychody krańcowe, co jest cechą charakterystyczną rynku o tendencji spadkowej. Komisja zauważa, że taki sam spadek średnich cen sprzedaży komputerów stacjonarnych dotyczy także notebooków i serwerów. W przeciwieństwie do komputerów stacjonarnych dodatni wskaźnik wzrostu pod względem ilości i wartości w przypadku notebooków i serwerów wskazuje, że wzrost ilości sprzedanych produktów więcej niż równoważy spadek średnich cen sprzedaży tych produktów.

(139) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że do celów oceny, czy komputery stacjonarne stanowią rynek o tendencji spadkowej według prawdopodobnej definicji rynku, zgodnie z którą komputery stacjonarne uważa się za oddzielny rynek produktowy, nie jest w stanie obliczyć w odniesieniu do komputerów stacjonarnych średniego rocznego wskaźnika wzrostu, o którym mowa w pkt 68 lit. b) Wytycznych, jedynie na podstawie danych ilościowych.

6.6.1.4. Wnioski dotyczące testu wzrostu mocy produkcyjnych komputerów stacjonarnych i notebooków

(140) Komisja stwierdza, że w przypadku uznania komputerów stacjonarnych i notebooków za oddzielne rynki produk-

towe, pomoc mogłaby spowodować wystąpienie problemów w zakresie konkurencji, to znaczy stanowiłaby, w przypadku rynku komputerów stacjonarnych, pomoc dla przedsiębiorstwa w sektorze wykazującym tendencje spadkowe. Jeżeli chodzi zatem o komputery stacjonarne, należy przeprowadzić dogłębną ocenę w zakresie skutków pomocy.

6.6.2. Zgodność z testem udziału w rynku w odniesieniu do serwerów

6.6.2.1. Określenie właściwego rynku produktowego serwerów

(141) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 65–67, 72 oraz 105) Komisja uznała, że właściwe jest zastosowanie definicji rynku opartej na klasie produktu i przedziale cenowym w celu określenia rynku serwerów, jednak wyraziła wątpliwości dotyczące tego, czy segmentacja według klasy produktu i przedziału cenowego stanowi właściwy sposób określenia rynku serwerów.

(142) Uwzględniając otrzymane uwagi, Komisja uznaje, że jej pierwotny pogląd, iż segmentacja serwerów według klasy produktu i przedziału cenowego stanowi najwłaściwszy sposób określenia rynku w przedmiotowej sprawie, można byłoby podważyć, argumentując na korzyść innych dopuszczalnych sposobów określenia rynku.

(143) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że wątpliwości dotyczące właściwego określenia rynku w celu określenia udziału Della w rynku serwerów nie zostały usunięte.

6.6.2.2. Właściwe rynki geograficzne serwerów

(144) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 78–81 oraz 105) Komisja wyraziła wątpliwości dotyczące tego, czy za właściwy rynek geograficzny serwerów należy uznać EOG, region EMEA czy cały świat.

(145) W odniesieniu do uwag przedstawionych przez władze polskie Komisja uznaje, że wysunięte argumenty są szczególnie dla modelu działalności gospodarczej Della i jego trybu pracy i że nie muszą one mieć zastosowania do innych producentów serwerów lub odzwierciedlać ogólnego funkcjonowania rynku serwerów.

(146) Komisja zauważa, że uwagi zainteresowanych stron wskazują, iż obrót serwerami odbywa się na poziomie szerszym niż EOG lub region EMEA oraz że większość producentów działa na poziomie ogólnosiwiatowym.

(147) Komisja wskazuje jednak, że rynek geograficzny serwerów jest właściwy jedynie przy uwzględnieniu udziału Dell w rynku serwerów x86.

⁽³⁷⁾ W praktyce jednak używa się dostosowaną produkcję jednostkową w podziale na produkty podaną przez polskie władze na podstawie wstępnych przewidywań Della, a nie tzw. standardowe konstrukcyjne moce produkcyjne (maksymalne teoretyczne moce produkcyjne).

(148) W związku z powyższym Komisja uznaje, że wprowadzenie mogą istnieć podstawy do uznania, że geograficznym rynkiem serwerów jest cały świat, z uwagi na pozostające wątpliwości w odniesieniu do odpowiedniego określenia rynku produktowego serwerów, kwestia rynku geograficznego serwerów może jednak pozostać otwarta.

6.6.2.3. Wnioski dotyczące testu udziału w rynku w odniesieniu do serwerów

(149) Komisja stwierdza, że w zależności od definicji rynku stosowanej w odniesieniu do serwerów pomoc mogłaby spowodować wystąpienie problemów w zakresie konkurencji. W szczególności, w przypadku zastosowania określenia x86 i inne niż x86 środek stanowiłby – w odniesieniu do segmentu x86 rynku produktowego – pomoc na rzecz przedsiębiorstwa, którego udział w rynku przekracza 25 % właściwego rynku na poziomie ogólnosiękatowym. Jeżeli chodzi o rynek serwerów, należy zatem przeprowadzić dogłębną ocenę skutków pomocy.

6.6.3. Wnioski dotyczące wątpliwości wyrażonych w decyzji o wszczęciu postępowania

(150) Komisja uznaje, że wątpliwości wyrażone w decyzji o wszczęciu postępowania dotyczące tego, czy pomoc spełnia warunki określone w pkt 68 lit. a) i pkt 68 lit. b) Wytycznych, nie zostały usunięte.

(151) Zgodnie z pkt 68 Wytycznych w przypadku przekroczenia jednego z dwóch progów określonych w pkt 68 lit. a) i pkt 68 lit. b) Wytycznych w odniesieniu do ocenianego środka⁽³⁸⁾ po wszczęciu procedury przewidzianej w art. 88 ust. 2 Traktatu konieczne jest przeprowadzenie szczegółowej weryfikacji w celu stwierdzenia, czy pomoc jest konieczna do stworzenia efektu zachęty dla inwestycji oraz czy korzyści wynikające ze środka pomocy przeważają nad wynikającym z pomocy zakłóceniem konkurencji i wpływem na wymianę handlową między państwami członkowskimi.

6.7. Dogłębna ocena

(152) Dogłębną ocenę przeprowadza się na podstawie komunikatu w sprawie wytycznych, w którym określono kryteria oceny pozytywnych i negatywnych skutków pomocy.

⁽³⁸⁾ Ponieważ w przypadku notebooków progi te nie są przekroczone, zasadniczo konieczne jest jedynie przeprowadzenie oceny zakłócenia konkurencji i wpływ na wymianę handlową w odniesieniu do rynku komputerów stacjonarnych i rynku serwerów. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że w przedmiotowej sprawie zakład produkcyjny w Łodzi charakteryzuje się zastępowalnością od strony podaży, jeżeli chodzi o produkcję komputerów stacjonarnych i notebooków, nie ma możliwości oddzielenia ograniczeń konkurencji, które mogą mieć wpływ na rynek notebooków od ograniczeń konkurencji występujących na rynku komputerów stacjonarnych. Dlatego, chociaż ze względów ostrożności komputery stacjonarne i notebooki uważane są za oddzielne rynki produktowe, ocena mocy produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji projektu uwzględnia teoretyczną maksymalną wartość osiągniętych mocy produkcyjnych, bez uwzględnienia faktycznego rozdziału na produkty.

6.7.1. Pozytywne skutki pomocy

6.7.1.1. Cel pomocy

Uwagi Polski

(153) Władze polskie wskazują, że inwestycja Della w województwie łódzkim jest długotrwałym zobowiązaniem (zakłady produkcyjne muszą być utrzymane przez okres co najmniej pięciu lat od zakończenia ich budowy, a utworzone miejsca pracy muszą być utrzymane przez okres pięciu lat) i stanowi również ważny precedens, który może zaowocować kolejnymi inwestycjami w tym województwie. Jest to zatem wiarygodne zobowiązanie na rzecz województwa łódzkiego, które pomoże w tworzeniu bezpośrednich miejsc pracy i będzie stymulować rozwój regionalny.

(154) Ten pozytywny wpływ znajduje dodatkowe wzmocnienie za pośrednictwem efektu grupowania, jaki projekt inwestycyjny prawdopodobnie uruchomi poprzez zachęcenie firm z tego samego lub powiązanego sektora do lokalizacji produkcji w pobliżu w celu odniesienia korzyści z ekonomii skali lub zakresu.

(155) W szczególności wkład Della w tworzenie miejsc pracy w województwie łódzkim⁽³⁹⁾ prawdopodobnie przekroczy liczbę 2 500⁽⁴⁰⁾ bezpośrednich miejsc pracy do stycznia 2010 r.⁽⁴¹⁾ Dostawcy, podwykonawcy i dostawcy usług znajdujący się w regionie stworzą pośrednio dodatkowo 1 300 miejsc pracy.

(156) W kontekście rozwoju regionalnego władze polskie wskazują także na wpływ inwestycji na następujące czynniki:

— kształcenie: Dell współpracuje z dwoma lokalnymi szkołami wyższymi⁽⁴²⁾ (przyznaje stypendia, zleca opracowania doradcze, oferuje odbycie stażu zawodowego) i zamierza nawiązać współpracę z innymi szkołami wyższymi w województwie łódzkim⁽⁴³⁾. Dell uczestniczy także w programie rozwoju zasobów ludzkich w województwie łódzkim zainicjowanym przez miasto Łódź⁽⁴⁴⁾. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku Irlandii⁽⁴⁵⁾, ta współpraca z lokalnymi szkołami wyższymi i instytucjami samorządowymi przyczyni się do wsparcia lokalnej innowacyjności i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy oraz tworzenia społeczeństwa informacyjnego,

⁽³⁹⁾ Stopa bezrobocia w województwie łódzkim wynosi 17,9 %.

⁽⁴⁰⁾ Obecna wielkość zatrudnienia przekracza 1 700 pracowników.

⁽⁴¹⁾ Przewiduje się, że w okresie realizacji inwestycji liczba ta wzrośnie do 3 000.

⁽⁴²⁾ Uniwersytet Łódzki i Politechnika Łódzka.

⁽⁴³⁾ W województwie łódzkim istnieje pięć publicznych szkół wyższych i ponad dziesięć prywatnych placówek szkolnictwa wyższego, które rokrocznie opuszcza 20 000 absolwentów, co stanowi 10 % wszystkich absolwentów w Polsce.

⁽⁴⁴⁾ Program obejmuje finansowanie stypendiów, poprawę znajomości języków obcych, staże zawodowe i wymianę informacji o rynku pracy.

⁽⁴⁵⁾ Polska podaje przykład współpracy Della z irlandzkimi szkołami wyższymi (Trinity College, Uniwersytet w Limerick oraz Dubliński Instytut Technologii).

— transfer wiedzy: zakład Della w Polsce jest jednym z najnowocześniejszych na świecie, dlatego jest bardzo prawdopodobne, że nastąpi przenikanie wiedzy do lokalnej gospodarki. Skutki przenikania wiedzy będą wynikały z procesów zarządzania i produkcji, które Dell wprowadzi w województwie, co spowoduje przenikanie umiejętności w zakresie działalności operacyjnej, finansów, techniki i logistyki⁽⁴⁶⁾ oraz obsługi klienta, podobnie jak miało to miejsce w Limerick. Dell zapewni swoim pracownikom możliwość uczestnictwa w szeregu szkoleń⁽⁴⁷⁾. Oczekuje się, że projekt przyczyni się do rozwoju i rozprzestrzeniania się umiejętności z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz utworzenia wielozadaniowego centrum, podobnie jak w Limerick (wykorzystującego umiejętności w zakresie działalności operacyjnej, finansów, techniki i obsługi klienta),

— efekt mnożnikowy: obecność Della przyczyni się do podniesienia poziomu życia w województwie łódzkim poprzez zwiększenie produkcji lokalnej gospodarki i napływ środków pieniężnych do województwa. Do celów określenia potencjalnego efektu mnożnikowego inwestycji Della władze polskie odnoszą się do wyników przeprowadzonego przez Della badania dotyczącego podobnej inwestycji w Stanach Zjednoczonych. Badanie⁽⁴⁸⁾ pokazuje, że na jedno miejsce pracy utworzone przez Della przypada średnio utworzenie dwóch miejsc pracy na poziomie lokalnym oraz kolejnych 2,5 miejsc pracy w innych regionach Stanów Zjednoczonych. Na tej podstawie szacuje się, że przewidywany fundusz płac Della w wysokości 17,3 mln EUR rocznie przyniesie korzyści w postaci dodatkowych 13 mln EUR na nowe wynagrodzenia w województwie łódzkim i 9,5 mln EUR rocznie w całej Polsce.

Uwagi konkurenta

- (157) Konkurent wyraża wątpliwości dotyczące tworzenia pośrednio miejsc pracy. Twierdzi, że dodatkowi inwestorzy nie rozszerzą swoich mocy produkcyjnych, a zamiast tego zwiększą wykorzystanie istniejących zakładów w Polsce. Konkurent uważa również, że inwestycje pośrednie są przeszacowane, a korzyści wynikające z obecności Della w województwie będą ograniczone.

Analiza i wniosek

- (158) Komisja zauważa, że władze polskie dostarczyły informacje dotyczące celu pomocy oraz skutków projektu inwestycyjnego w odniesieniu do rozwoju regionalnego, kształcenia, przenikania wiedzy, potencjalnych efektów mnożnikowych, tworzenia miejsc pracy, zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich.

⁽⁴⁶⁾ Dell stosuje zaawansowane systemy logistyki zakładowej; ten *know-how* najprawdopodobniej przyniesie korzyści dla pozostałych producentów województwa łódzkiego.

⁽⁴⁷⁾ Np. lekcje języka angielskiego, szkolenia w zakresie miękkich kompetencji, szkolenia w zakresie certyfikacji Six Sigma.

⁽⁴⁸⁾ Dell Inc., *Economic impact on national and local markets 2003-2004* (Wpływ ekonomiczny na rynki krajowe i lokalne 2003–2004), Angelou Economics, s. 2.

- (159) Komisja uważa, że władze polskie dostarczyły informacje wystarczające, aby wykazać, że projekt przyczyni się do rozwoju gospodarczego województwa łódzkiego.

- (160) Komisja uważa, że uwagi konkurenta są nieuzasadnione i w związku z tym nie może ich uwzględnić.

- (161) Wobec powyższego Komisja stwierdza, że inwestycja prawdopodobnie wniesie ogólnie pozytywny wkład w rozwój gospodarczy województwa łódzkiego, a w związku z tym przyczyni się do realizacji celu rozwoju regionalnego.

6.7.1.2. Stosowność instrumentu pomocy

- (162) Jak przypomniano w pkt 17 i 18 komunikatu w sprawie wytycznych, pomoc państwa w postaci pomocy na początkową inwestycję jest jednym ze sposobów przewyższenia nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku oraz promowania rozwoju gospodarczego w regionach o niekorzystnym położeniu. Pomoc stanowi właściwy instrument, jeżeli przynosi konkretne korzyści w porównaniu z innymi środkami polityki. Zgodnie z pkt 18 komunikatu w sprawie wytycznych „środki, w przypadku których państwo członkowskie rozważało inne rozwiązania i w przypadku których korzyści wynikające z zastosowania instrumentu selektywnego w postaci pomocy państwa dla konkretnego przedsiębiorstwa zostały potwierdzone, uznawane są za odpowiedni instrument”.

Uwagi Polski

- (163) W informacjach przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r. władze polskie szczegółowo wyjaśniły, że udzielanie pomocy państwa na rzecz dużych projektów o korzyściach w skali regionalnej, takich jak inwestycja Dell Polska w Łodzi, jest jedynym właściwym sposobem przewyższenia problemów gospodarczych w tym województwie (poza wprowadzonymi już środkami ogólnymi).

- (164) W oparciu o wyniki badań spółki LECG władze polskie wskazują, że mimo ogólnych środków na rzecz wsparcia rozwoju gospodarczego na szczeblu krajowym i regionalnym poprzez inwestycje w podstawowe czynniki infrastruktury i produkcji, zwłaszcza poprzez wykorzystanie funduszy strukturalnych, w całej Polsce, a w szczególności w przypadku województwa łódzkiego, nadal widoczne są duże dysproporcje między regionami. Dane przedstawione w badaniu wskazują w szczególności, że PKB na mieszkańca w województwie łódzkim jest niższy od średniej krajowej, a stopa bezrobocia jest wyższa od średniej krajowej; także długotrwale bezrobocie jest wyższe niż w całej Polsce. Średni poziom płac w województwie również kształtuje się poniżej średniej krajowej. Ponadto dysproporcja między poziomem płac w województwie łódzkim i w całej Polsce uległa zwiększeniu w latach 2004–2007.

- (165) Władze polskie wskazują również, że ogólne środki wdrożone w całej Polsce w celu przyciągnięcia inwestycji wewnętrznych mają, jak się wydaje, ograniczony wpływ na wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według danych dostarczonych w ramach badania w Polsce odnotowuje się jeden z najniższych poziomów bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyrażonych jako odsetek PKB w porównaniu z innymi państwami członkowskimi, które przystąpiły do Wspólnoty od 2004 r.
- (166) Władze polskie uważają, że względne zapóźnienie w rozwoju województwa łódzkiego wskazuje na potrzebę bardziej ukierunkowanej interwencji w tym województwie. W tym względzie władze polskie zauważają, że poprzez korzyści dla rynku pracy i promowanie rozwoju infrastruktury duże inwestycje często pociągają za sobą dodatkowe inwestycje przez grupowanie działalności gospodarczej i związane z nim skutki (koncentracja przemysłu, wzrost pośredni, przenikanie wiedzy i technologii). Pomoc państwa przyznana w celu wsparcia dużego projektu inwestycyjnego może być zatem skutecznym sposobem zwiększenia rozwoju regionalnego.

Uwagi konkurenta

- (167) Konkurent twierdzi, że ze względu na fakt, że pomoc ma charakter pomocy *ad hoc*, a nie pomocy w ramach programu, Polska nie ma obowiązku udostępnienia pomocy wszystkim podmiotom gospodarczym sektora na równych warunkach. Konkurent uważa, że podobną pomoc można by zasadniczo zaoferować konkurentom Della, ale wątpli, czy w obecnej sytuacji gospodarczej dotacja w wysokości ponad 50 mln EUR mogłaby zostać udostępniona innemu producentowi komputerów.
- (168) Konkurent wskazuje, że zgodnie z pkt 10 Wytycznych pomoc *ad hoc* przyznaje się jedynie w wyjątkowych przypadkach. Konkurent uważa, że przyznanie pomocy *ad hoc* jest nieuzasadnione i niewłaściwe, ponieważ spowoduje wzmocnienie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa na rynku, na którym posiada ono wysoki udział w dostawach, a mianowicie na rynku serwerów, oraz na rynku, który charakteryzuje tendencja spadkowa, a mianowicie na rynku komputerów stacjonarnych.

Uwagi Polski dotyczące uwag konkurenta

- (169) Władze polskie wskazują, że z uwag konkurenta nie wynika, że niekorzystne położenie gospodarcze województwa łódzkiego mogłoby zostać przezwyciężone innymi środkami niż pomoc państwa na duży projekt inwestycyjny. Władze polskie zauważają, że konkurent stwierdził jedynie, iż podobna pomoc nie może być dostępna dla innych podmiotów gospodarczych. Według władz polskich stwierdzenie to opiera się na niezrozumieniu pojęcia stosowności, jak określono w Wytycznych, która nakłada na Komisję obowiązek zbadania, czy cel pomocy mógłby zostać osiągnięty innymi środkami. Władze polskie uważają, że konkurent nie wysuwa żadnych takich sugestii.

Analiza i wnioski

- (170) Komisja zauważa, że władze polskie opierają swoje argumenty dotyczące stosowności instrumentu pomocy na analizie makroekonomicznej czynników wpływających na rozwój gospodarczy na poziomie krajowym i regionalnym w Polsce. Wskazują one, że podczas gdy Polska w ogóle, a województwo łódzkie w szczególności, jest obszarem w niekorzystnym położeniu, środki ogólne w całej Polsce (w przeciwieństwie do pomocy *ad hoc* na duże projekty inwestycyjne w określonych regionach) mają ograniczony wpływ na wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych i że nadal istnieją znaczące dysproporcje między regionami w Polsce. Władze polskie wskazują, że województwo łódzkie należy do regionów z najniższym PKB na mieszkańca, najwyższej stopie bezrobocia i najniższych średnich miesięcznych zarobkach brutto. Władze polskie podsumowują, że skoro niedoskonałości rynku uniemożliwiają jego normalne funkcjonowanie, pomoc państwa na duże projekty inwestycyjne jest skutecznym sposobem zwiększenia rozwoju regionalnego za pomocą koncentracji działalności przemysłowej, grupowania przedsiębiorstw i związanych z nimi skutków (przyciąganie, przenikanie, wzrost pośredni).
- (171) W odniesieniu do uwag Polski Komisja zauważa, że władze polskie przedstawiły wyczerpujące dowody gospodarcze, które wskazują, że przyznawanie pomocy państwa na duże projekty inwestycyjne przynoszące korzyści regionalne, takie jak projekt prowadzony przez Dell Polska, jest właściwym środkiem przezwyciężenia problemów gospodarczych w województwie łódzkim (poza wprowadzonymi już środkami ogólnymi).
- (172) W odniesieniu do uwag konkurenta Komisja wskazuje, że z wyjątkiem programów pomocy związanej z opodatkowaniem, w ramach których pomoc przyznawana jest automatycznie w odniesieniu do kwalifikowalnych wydatków, bez żadnego swobodnego uznania ze strony władz, nie istnieje obowiązek, aby państwo członkowskie udostępniło pomoc wszystkim podmiotom gospodarczym danego sektora na równych warunkach, w tym pomoc przyznawaną w ramach zatwierdzonych lub istniejących programów pomocy. Komisja wskazuje ponadto że chociaż indywidualna pomoc *ad hoc* musi być uzasadniona na podstawie celu pomocy i jej skutków, nie jest to związane ze stosownością instrumentu pomocy, która dotyczy tego, czy pomoc jest konieczna w porównaniu z ogólnymi środkami polityki, bez względu na charakter takiej pomocy.
- (173) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że zgłoszona pomoc stanowi stosowny instrument do osiągnięcia celu pomocy.
- #### 6.7.1.3. Efekt zachęty
- (174) W decyzji o wszczęciu postępowania (pkt 108) Komisja poszukiwała dowodu, czy i w jaki sposób pomoc wpłynęła na decyzje ekonomiczne przedsiębiorstwa, aby móc ocenić efekt zachęty pomocy, zgodnie z definicją zawartą w pkt 19–28 komunikatu w sprawie wytycznych.

- (175) W pkt 22 komunikatu w sprawie wytycznych wymieniono dwa alternatywne scenariusze, zgodnie z którymi można udowodnić efekt zachęty. Zgodnie ze scenariuszem 1 „pomoc zachęca do przyjęcia pozytywnej decyzji inwestycyjnej, ponieważ inwestycja, która w przeciwnym razie nie byłaby opłacalna dla przedsiębiorstwa w jakiegokolwiek lokalizacji, może zostać zrealizowana w regionie otrzymującym pomoc”. Zgodnie z scenariuszem 2 „pomoc zachęca do zmiany decyzji odnośnie do lokalizacji planowanej inwestycji w danym regionie, ponieważ kompensuje ograniczenia i koszty netto wynikające z lokalizacji w regionie otrzymującym pomoc”.
- (176) Punkt 23 komunikatu w sprawie wytycznych stanowi, że „państwo członkowskie musi wykazać przed Komisją zaistnienie efektu zachęty w wyniku udzielenia pomocy”, „określić, która z sytuacji znajduje zastosowanie” i „dostarczyć [...] wyczerpujący opis scenariusza alternatywnego”.
- (177) Władze polskie dostarczyły informacje dotyczące efektu zachęty i proporcjonalności pomocy. W informacjach przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r. władze polskie wskazały w szczególności, że w latach 2005–2006 Dell określił wymaganą charakterystykę projektu w celu zaspokojenia prognozowanego popytu i podjął decyzję o realizacji projektu niezależnie od jego lokalizacji. Dlatego przewidziane w scenariuszu 1 rozważanie, czy inwestycja zostałaby zrealizowana, czy też nie, jest bezzasadne.
- (178) W odniesieniu do pkt 25 komunikatu w sprawie wytycznych Komisja zauważa, że pomoc wchodzi w zakres scenariusza 2. Konieczne jest zatem rozważenie skutków pomocy pod względem preferowanej lokalizacji w regionie docelowym w odróżnieniu od innego regionu (w odniesieniu do którego zgodnie ze scenariuszem alternatywnym zakłada się, że pomoc nie zostaje przyznana).

Uwagi Polski

- (179) W informacjach przedstawionych dnia 18 lutego 2009 r. władze polskie wskazują, że w celu określenia lokalizacji projektu Dell przeanalizował i porównał koszty i korzyści kilku potencjalnych lokalizacji, wskazując w rezultacie dwie potencjalne lokalizacje projektu inwestycyjnego, a mianowicie Łódź w Polsce i Nitra na Słowacji⁽⁴⁹⁾.
- (180) Wiosną 2006 r. Dell przeprowadził analizę przedstawioną w poufnym dokumencie przedsiębiorstwa przedstawionym przez polskie władze, której celem była iden-

tyfikacja i przegląd czynników kosztowych, stanowiących kluczowe różnice w ocenie przewag komparatywnych dwóch lokalizacji⁽⁵⁰⁾, to znaczy [...]. Dokument zawierał także porównanie ilościowe różnicy kosztów w wartości bieżącej netto (WBN) między dwoma rozpatrywanymi lokalizacjami projektu⁽⁵¹⁾.

- (181) Na podstawie tego dokumentu firma doradcza LECG przeprowadziła analizę WBN różnicy kosztów między dwoma potencjalnymi lokalizacjami projektu. Biorąc pod uwagę sytuację alternatywną, wyniki badania LECG wskazują na to, że korzyści lokalizacji w województwie łódzkim, związane z [...] i [...] nie przewyższają niekorzystnych czynników lokalizacji w Łodzi względem regionu Nitry pod względem [...] i [...]. Z analizy WBN, przeprowadzonej w odniesieniu do lat 2007–2018, wynika że ogólnie rzecz biorąc, w przypadku braku pomocy (zarówno w Łodzi, jak i w Nitrze) bardziej korzystna dla Della byłaby lokalizacja projektu w Nitrze niż w Łodzi (por. tabela poniżej).

Bieżąca wartość różnicy kosztów między Łodzią a Nitry

(w tys. EUR)

Kategoria/przepływy pieniężne	WBN lata 1–12
[...] w przypadku Łodzi	[...]
[...] w przypadku Łodzi	[...]
[...] w przypadku Łodzi	[...]
[...] w przypadku Łodzi	[...]
Całkowita WBN niekorzystnych czynników lokalizacji w województwie łódzkim (bez pomocy państwa)	- 40 360

Uwagi: Współczynnik dyskontowy zastosowany do wyceny wszystkich przepływów pieniężnych, w tym związanych z pomocą, jest średnim ważonym kosztem kapitału wynoszącym [...] %, stosowanym przez Della w ocenie wszystkich jego projektów inwestycyjnych ogółem. W przeliczeniach walut stosuje się średni kurs walutowy z września 2006 r. (data podpisania protokołu ustaleń między Dellem a polskim rządem). Źródło: Obliczenia LECG na podstawie danych dostarczonych przez Della.

- (182) Władze polskie wskazują, że Dell nie posiadał żadnych dodatkowych dokumentów formalnych porównujących dwie lokalizacje inwestycji, które byłyby brane pod uwagę. Dell nie musiał przygotowywać takich dokumentów, gdyż jego proces decyzyjny opierał się na zaleceniach zespołu dokonującego wyboru lokalizacji dla zarządu spółki. Po szeregu wizyt i negocjacjach z władzami dotyczących pakietu pomocy państwa zespół gruntownie ocenił wszystkie możliwe lokalizacje w celu przedstawienia zarządowi spółki zaleceń odnośnie do ostatecznej decyzji.

⁽⁴⁹⁾ Władze polskie wskazują, że przed zawężeniem analizy do Polski i Słowacji pod uwagę brane były inne lokalizacje we Wspólnocie: w Irlandii, Republice Czeskiej, Rumunii i na Węgrzech.

⁽⁵⁰⁾ W dokumencie przeprowadzono również analizę warunków dotyczących realizacji projektu inwestycyjnego oraz prowadzenia działalności produkcyjnej i dostawczej będącej celem projektu inwestycyjnego.

⁽⁵¹⁾ Podczas etapu oceny władze polskie dostarczyły Komisji dokumenty przedsiębiorstwa i badanie LECG.

(183) Władze polskie wskazują, że protokół ustaleń, stanowiący list intencyjny, jest ostatnim dokumentem potwierdzającym decyzję Della o inwestowaniu w Polsce na ustalonych warunkach, w szczególności obejmujących pakiet pomocy państwa.

(184) Władze polskie zauważają, że warunki inwestycji, a w szczególności pomoc, były przedmiotem długich negocjacji między Dellem a różnymi instytucjami reprezentującymi rząd polski (pod przewodnictwem Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych). Pierwsze spotkania odbyły się w kwietniu 2005 r., nastąpił po nich szereg wizyt w różnych lokalizacjach w Polsce. Wstępne oferty wsparcia Dell otrzymał pod koniec 2005 r. Negocjacje dotyczące treści protokołu ustaleń trwały od maja 2006 r. do końca lipca 2006 r., kiedy to strony ustaliły wstępną treść protokołu. W sierpniu 2006 r. wprowadzono do niego pewne poprawki i dokument został ostatecznie podpisany przez wszystkie strony dnia 19 września 2006 r., co stanowiło potwierdzenie decyzji Della o inwestowaniu w Polsce.

(185) Władze polskie dostarczyły kopię dokumentu Della przeznaczonych dla zarządu, potwierdzających decyzję o inwestowaniu w Łodzi. Dokumenty są datowane na dzień 6 września 2006 r., kiedy treść protokołu ustaleń została już przyjęta między stronami.

Uwagi konkurenta

(186) Konkurent twierdzi, że pomoc jest pozbawiona rzeczywistego efektu zachęty, i uważa, że Dell nie zdołał wskazać, iż pomoc stanowiła rzeczywistą zachętę do zmiany jego postępowania w momencie, gdy Polska pierwotnie zgodziła się na wspieranie jego inwestycji. Konkurent twierdzi ponadto, że biorąc pod uwagę centralne położenie geograficzne Polski i dostępność stałej siły roboczej, wykazała się ona dużą skutecznością w pozyskiwaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zatem Dell szedł w tym względzie w słusznym ekonomicznie kierunku, w którym poszedłby również bez pomocy państwa. Konkurent wspomina, że od ostatniego kwartału 2007 r. warunki rynkowe uległy znaczącej zmianie wraz z pojawieniem się netbooków, podważając tym samym zasadność inwestycji Della w produkcję komputerów stacjonarnych, notebooków i serwerów.

Uwagi Polski dotyczące uwag konkurenta

(187) W odpowiedzi z dnia 22 kwietnia 2009 r. władze polskie przypominają, że przekazały szczegółowe dowody ekonomiczne na to, dlaczego w momencie, gdy Dell podjął w 2006 r. decyzję lokalizacji zakładu w Łodzi, pomoc stanowiła efekt zachęty. Twierdzą one, że konkurent sam sobie przeczy w kilku względach: po pierwsze, utrzymując, że Dell dokonałby inwestycji w Polsce także bez pomocy, a następnie twierdząc, że obecnie warunki rynkowe uległy zmianie, przez co Dell prawdopodobnie nie zdecydowałby się na budowę

zakładu. Władze polskie wskazują też, że konkurent nie wspomina w przedstawionych uwagach o powodach, dla których obecne warunki rynkowe mają znaczenie dla analizy efektu zachęty dotyczącego decyzji inwestycyjnej podjętej w 2006 r.

(188) Władze polskie wskazują, że żadna uwaga konkurenta nie ma związku z oceną, czy pomoc stanowi efekt zachęty. Jedynym istotnym zagadnieniem dla władz polskich jest to, czy inwestycja zostałaby zlokalizowana gdzie indziej, gdyby pomoc nie została przyznana.

Analiza i wnioski

(189) W odniesieniu do uwag konkurenta Komisja zauważa, że nie są one istotne dla oceny efektu zachęty zgodnie ze scenariuszem 2, według którego skutek pomocy musi być rozważany pod względem preferowania lokalizacji w regionie docelowym w odróżnieniu od innego regionu. Uwagi dotyczące późniejszych zmian warunków rynkowych również nie są istotne dla oceny wcześniejszej decyzji inwestycyjnej.

(190) W odniesieniu do pkt 23 komunikatu w sprawie wytycznych Komisja zauważa, że – jak zaprezentowano w motywach 183–185 – władze polskie przedstawiły wyraźne dowody na to, że pomoc ma faktycznie wpływ na wybór miejsca inwestycji, jako że podjęcie decyzji przez Della w odniesieniu do lokalizacji w Łodzi miało miejsce po tym, jak przedsiębiorstwo uzgodniło z polskimi władzami warunki pomocy, mające wpływ na ekonomiczne i finansowe aspekty realizacji inwestycji w tym miejscu.

(191) W odniesieniu do pkt 25 komunikatu w sprawie wytycznych Komisja zauważa, że władze polskie przedstawiły dowód na uzyskany dzięki pomocy efekt zachęty, dostarczając dokumenty przedsiębiorstwa i badanie, które wskazuje, że przeprowadzono porównanie kosztów i korzyści między lokalizacją w regionie otrzymującym pomoc a lokalizacją w regionie alternatywnym (Nitra na Słowacji). Komisja uważa, że przedstawiony przez władze polskie scenariusz porównawczy jest realistyczny.

(192) Władze polskie wskazują, że decyzję o lokalizacji projektu w Łodzi podjęto w następstwie decyzji polskiego rządu o przyznaniu pomocy na rzecz Della w celu kompensacji niekorzystnych czynników gospodarczych związanych z lokalizacją w Łodzi oraz związanych z nią niekorzystnych czynników i kosztów w porównaniu z rozważaną w tamtym czasie lokalizacją alternatywną. W odniesieniu do pkt 21 i 28 komunikatu w sprawie wytycznych Komisja uważa zatem, że pomoc przyczyniła się do zmiany postępowania przedsiębiorstwa będącego beneficjentem i że bez pomocy ta sama inwestycja nie zostałaby dokonana w województwie łódzkim.

- (193) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że pomoc stanowi zachętę dla Della do podjęcia decyzji o lokalizacji nowego zakładu produkcyjnego w Łodzi przez kompensację mniej korzystnych warunków inwestycyjnych w porównaniu z inną rozważaną lokalizacją i że w przypadku braku pomocy inwestycja mogłaby być zlokalizowana gdzie indziej.

6.7.1.4. Proporcjonalność pomocy

- (194) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja poszukiwała dowodu na to, że biorąc pod uwagę pomoc, zwrot z inwestycji przedmiotowego projektu jest zgodny ze zwykłą stopą zwrotu Della w ramach innych projektów inwestycyjnych, z kosztem kapitału przedsiębiorstwa jako całości lub z powszechnie notowanymi stopami zwrotu w przedmiotowym sektorze.
- (195) Zgodnie ze scenariuszem 2 komunikatu w sprawie wytycznych pomoc uznaje się za proporcjonalną, jeżeli jest równa różnicy między kosztami netto ponoszonymi przez beneficjenta inwestującego w regionie otrzymującym pomoc a kosztami netto inwestycji w alternatywnej lokalizacji.
- (196) Komisja zauważa, że dane dostarczone w celu analizy efektu zachęty (por. tabela poniżej) wskazują na to, iż WBN pomocy nie przekracza WBN wszystkich niekorzystnych czynników związanych z lokalizacją w Łodzi (całkowitej różnicy kosztów bez pomocy).

Porównanie różnicy kosztów między Łodzią a Nitrą oraz kwota pomocy

	(w tys. EUR)
Całkowita WBN niekorzystnych czynników lokalizacji w województwie łódzkim (bez pomocy państwa)	- 40 360
WBN pomocy przyznanej przez władze polskie	39 432
Całkowita WBN korzyści lokalizacji w województwie łódzkim (z pomocą państwa)	- 927

Uwagi: Współczynnik dyskontowy zastosowany do wyceny wszystkich przepływów pieniężnych, w tym związanych z pomocą, jest średnim ważonym kosztem kapitału wynoszącym [...]%, stosowanym przez Della w ocenie wszystkich jego projektów inwestycyjnych ogółem. W przeliczeniach walut stosuje się średni kurs walutowy z września 2006 r. (data podpisania protokołu ustaleń między Dellem a polskim rządem). Źródło: Obliczenia LECG na podstawie danych dostarczonych przez Della.

- (197) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że pomoc ogranicza się do kwoty koniecznej do wyrównania dodatkowych kosztów netto lokalizacji w Łodzi w porównaniu z alternatywną lokalizacją.

6.7.2. Negatywne skutki pomocy

- (198) Komisja wskazuje na fakt, iż w pkt 40 komunikatu w sprawie wytycznych stwierdzono, co następuje: „jeśli natomiast scenariusz alternatywny sugeruje, że mimo braku pomocy inwestycja byłaby zrealizowana, aczkolwiek w innej lokalizacji (scenariusz 2) oraz jeśli pomoc ta jest proporcjonalna, ewentualne wskaźniki zakłóceń, takie jak wysoki udział w rynku oraz wzrost mocy produkcyjnych na nierentownym rynku pozostałyby w zasadzie bez zmian, niezależnie od faktu udzielenia pomocy”.

6.7.2.1. Wypieranie prywatnych inwestycji

- (199) Polska i niezidentyfikowana zainteresowana strona przedstawiły uwagi związane z dwoma określonymi w komunikacie w sprawie wytycznych pod kryteriami dotyczącymi wypierania prywatnych inwestycji, a mianowicie utworzenia silnej pozycji rynkowej oraz utworzenia lub utrzymania nieefektywnych struktur rynkowych.

Uwagi Polski

- (200) Odnośnie do wypierania prywatnych inwestycji władze polskie uważają, że zmniejszenie przez konkurentów ich inwestycji w reakcji na projekt inwestycyjny nie jest prawdopodobne. Uważają one również, że projekt inwestycyjny nie przyczynia się do utworzenia lub utrzymania silnej pozycji rynkowej albo utrzymania nieefektywnych struktur rynkowych.

Uwagi konkurenta

- (201) Niezidentyfikowana zainteresowana strona argumentuje, że Dell posiada silną pozycję rynkową, która zostanie wzmocniona przez pomoc państwa. Według konkurenta Dell może użyć tej pomocy, aby uzyskać znaczące wtórne korzyści, oraz zwiększyć swoją moc produkcyjną minimalnym kosztem. Konkurent wskazuje również, że pomoc nie powinna być użyta w celu podniesienia mocy produkcyjnej na rynku o tendencji spadkowej (komputery stacjonarne).

Analiza i wnioski

- (202) Jeżeli chodzi o pozycję rynkową, Komisja uważa, że ponieważ pomoc wchodzi w zakres scenariusza 2, a projekt inwestycyjny, jak wykazano, zostałby zrealizowany w każdym przypadku, rozważanie w ramach dogłębnej oceny możliwych skutków pomocy w związku z potencjalnym wzmocnieniem pozycji rynkowej nie jest właściwe, gdyż taka pozycja rynkowa istniałaby niezależnie od lokalizacji inwestycji, a przyznanie pomocy nie wpłynęłoby na tę pozycję rynkową. Komisja uważa zatem, że w przedmiotowym przypadku nie jest możliwe stwierdzenie, że pozycja rynkowa beneficjent wzmocniła się dzięki pomocy.

(203) Podobnie w odniesieniu do tworzenia lub utrzymania nieefektywnych struktur rynkowych – niezależnie od wymienionych możliwych oznak, że projekt inwestycyjny mógłby spowodować znaczący wzrost mocy produkcyjnych na rynku, który można uznać za wykazujący tendencję spadkową (komputery stacjonarne), Komisja uważa, że nie można stwierdzić, iż pomoc prawdopodobnie spowoduje wypieranie prywatnych inwestycji, ponieważ w przypadku objętym scenariuszem 2 teoria szkody nie dotyczy prawdopodobieństwa wpływu inwestycji na konkurentów, lecz raczej wpływu pomocy na wybór lokalizacji.

(204) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że pomoc nie wywołuje problemów związanych z wypieraniem prywatnych inwestycji.

6.7.2.2. Negatywny wpływ na wymianę handlową

(205) Oprócz potencjalnych negatywnych skutków wynikających z wypierania prywatnych inwestycji, w komunikacie w sprawie wytycznych wskazuje się także na potencjalny negatywny wpływ w związku z oddziaływaniem na wymianę handlową i lokalizację, który mógłby być kojarzony z pomocą na duże projekty inwestycyjne.

(206) W celu określenia wpływu inwestycji na wymianę handlową konieczne jest przede wszystkim przeprowadzenie oceny tego, czy pomoc prowadzi do przeniesienia istniejącej działalności z jednego regionu do innego, w przeciwieństwie do stworzenia dodatkowej działalności gospodarczej. W przypadku przeniesienia w ogólnym teście bilansującym należy uwzględnić negatywne skutki dla regionu, w którym następuje utrata działalności gospodarczej (w istniejących lokalizacjach lub alternatywnej lokalizacji, w której inwestycja zostałaby zlokalizowana w razie braku pomocy).

(207) Zgodnie z pkt 50 komunikatu w sprawie wytycznych „przy ocenie dużych projektów inwestycyjnych objętych niniejszymi wytycznymi Komisja powinna dysponować wszystkimi niezbędnymi informacjami, aby rozważyć, czy pomoc państwa spowoduje znaczną utratę miejsc pracy w istniejących lokalizacjach na terytorium Wspólnoty”.

Uwagi Polski

(208) Według polskich władz decyzja podjęta przez Della o lokalizacji nowego zakładu produkcyjnego w Łodzi oraz decyzja Della o zmniejszeniu produkcji w istniejącym zakładzie produkcyjnym w Limerick są od siebie niezależne. Władze polskie wskazują na fakt, że decyzja dotycząca najpierw ograniczenia działalności

produkcyjnej w Limerick, a następnie jej wstrzymania przez zamknięcie zakładu produkcyjnego w Limerick, została podjęta w końcu 2008 r., ponad dwa lata po decyzji o kontynuacji projektu inwestycyjnego w Łodzi, i odzwierciedla szybkie pogarszanie się perspektyw gospodarczych na świecie.

(209) Władze polskie wskazują na fakt, że zgodnie z przewidywaniami zapowiedziane w styczniu 2009 r. zamknięcie zakładu produkcyjnego w Limerick spowoduje utratę około 1 900 miejsc pracy w okresie od kwietnia 2009 r. do stycznia 2010 r. Władze polskie wskazują jednak, że Dell utrzyma w Limerick wybrane rodzaje działalności. W szczególności ponad 900 pracowników będzie nadal zatrudnionych w zakładzie w Limerick, który będzie nadal koordynował działalność produkcyjną oraz prowadził działalność logistyczną i związaną z łańcuchem dostaw w szerokim zakresie funkcji obejmujących rozwój produktów, inżynierię i zamówienia. Władze polskie wskazują również na fakt, że Dell utrzyma i rozwinie znaczącą działalność w innych miejscach w Irlandii.

Uwagi konkurenta

(210) Konkurent nie przedstawił żadnych uwag odnośnie do negatywnego wpływu na wymianę handlową (w sposób, w który kwestia ta jest poruszona w komunikacie w sprawie wytycznych).

Analiza i wnioski

(211) Komisja zauważa, że na podstawie informacji otrzymanych w trakcie postępowania wyjaśniającego, a szczególnie w związku z faktem, że Dell zrealizowałby nową inwestycję również przy braku pomocy (scenariusz 2), nic nie wskazuje na utratę miejsc pracy we Wspólnocie poza wymienionymi lokalizacjami należącymi do grupy Dell ⁽⁵²⁾.

(212) Jeżeli chodzi o niedawno ogłoszoną likwidację miejsc pracy w zakładzie produkcyjnym Della w Limerick, Komisja stwierdza, że nie jest ona skutkiem analizowanej pomocy. Jak przedstawiono w motywie 193, w przypadku braku pomocy inwestycja w nowy zakład produkcyjny i tak miałaby miejsce, tylko że w Nitrze (na Słowacji) zamiast w Łodzi (w Polsce). W związku z tym, że pomoc zmieniła decyzję o lokalizacji inwestycji (z Nitry na Łódź), a nie samą decyzję o inwestycji, nie można uznać, że pomoc miała wpływ na zakład produkcyjny w Limerick. Komisja uznaje również argument władz polskich, że decyzja o zaprzestaniu produkcji w Limerick przez zamknięcie tamtejszego zakładu produkcyjnego jest niezależna od decyzji Della o umieszczeniu projektu inwestycyjnego w Łodzi.

⁽⁵²⁾ Należy zwrócić uwagę, że można uznać, że alternatywna lokalizacja jest narażona na negatywne skutki środka pomocy, jeżeli chodzi o wpływ na handel (por. motyw 216).

- (213) W świetle powyższego Komisja zauważa, że nie można przyjąć, iż utrata miejsc pracy, która wynika z podjętej przez grupę Dell decyzji o zamknięciu zakładu produkcyjnego w Irlandii, jest skutkiem pomocy przyznanej przez władze polskie. W tym względzie oraz niezależnie od rozważań w tej sprawie⁽⁵³⁾. Komisja stwierdza, że taka utrata miejsc pracy nie jest skutkiem pomocy.

6.8. Bilansowanie

- (214) Po ustaleniu, że pomoc stanowi zachętę do realizacji inwestycji w odnośnym regionie, konieczne jest zbilansowanie pozytywnych skutków pomocy z jej skutkami negatywnymi.
- (215) Zgodnie z pkt 53 komunikatu w sprawie wytycznych, jeżeli bez pomocy inwestycja zostałaby zlokalizowana w uboższym regionie (większe ograniczenia regionalne – wyższa maksymalna intensywność pomocy regionalnej) lub w regionie, który uważa się za posiadający te same ograniczenia regionalne, co region docelowy (identyczna maksymalna intensywność pomocy regionalnej), stanowiłoby to negatywny element w ogólnym teście bilansującym; jego zrównoważenie przez jakiegokolwiek pozytywne elementy byłoby mało prawdopodobne, ponieważ jest on sprzeczny z podstawowymi zasadami pomocy regionalnej. Komisja uważa natomiast, że przyciągnięcie inwestycji do uboższego regionu przyniesie więcej korzyści dla spójności we Wspólnocie niż lokalizacja tej samej inwestycji w regionie w korzystniejszym położeniu.
- (216) Komisja zauważa, że w przypadku braku pomocy przyznanej przez władze polskie inwestycja zostałaby zlokalizowana w innym miejscu (w tym przypadku w Nitrze na Słowacji). Jak jednak zauważono w pkt 53 komunikatu w sprawie wytycznych, Komisja stwierdza, że zazwyczaj przyjmuje się, iż „pozytywne skutki pomocy regionalnej, które równoważą głównie różnicę w kosztach netto w porównaniu z alternatywą lokalizacją w bardziej rozwiniętym regionie (spełniając tym samym powyższy test proporcjonalności, w uzupełnieniu wymagań dotyczących »pozytywnych skutków« w odniesieniu do celu, stosowności oraz efektu zachęty) przewyższają – zgodnie z testem bilansującym – negatywne oddziaływanie w obszarze alternatywnej lokalizacji nowej inwestycji”.

- (217) W niniejszym przypadku Komisja zauważa, że maksymalna intensywność pomocy dla Západsné Slovensko (obszaru, w którym leży Nitra) wynosi 40 % EDB⁽⁵⁴⁾, zaś dla województwa łódzkiego – 50 % EDB. Różnica

w maksymalnej intensywności pomocy odzwierciedla fakt, że na podstawie danych za lata 2000–2002 wyrażonych w standardzie siły nabywczej poziom PKB na mieszkańca w relacji do średniej UE-25 wynosił 45,42 % w Západsné Slovensko i 41,45 % w województwie łódzkim.

- (218) Dla celów Wytycznych i komunikatu w sprawie wytycznych województwo łódzkie jest zatem postrzegane jako region w bardziej niekorzystnym położeniu niż Západsné Slovensko. Oznacza to, że zasadniczo korzyści pod względem spójności Wspólnoty dotyczące przyciągania inwestycji do województwa łódzkiego należy uznać za większe niż negatywne skutki związane z brakiem realizacji inwestycji w regionie Západsné Slovensko.
- (219) Poza różnicą w poziomie ograniczeń regionalnych istnieje kilka innych wskaźników pokazujących, że środek pomocy prawdopodobnie podniesie poziom spójności we Wspólnocie.
- (220) Komisja zauważa, że w 2006 r. (w czasie, gdy podjęto decyzję o lokalizacji projektu w Łodzi) poziom PKB na mieszkańca w relacji do średniej UE-25 był wyższy w Západsné Slovensko (62,8 %) niż w województwie łódzkim (48 %) ⁽⁵⁵⁾. Choć poziom PKB na mieszkańca wzrósł od 2002 r. zarówno w Západsné Slovensko, jak i w województwie łódzkim, wzrost w tym pierwszym regionie był znacznie większy. Innymi słowy, różnica w poziomach zamożności między dwoma regionami znacznie zwiększyła się w ciągu tych lat.
- (221) Ponadto w 2006 r. stopa bezrobocia w regionie Západsné Slovensko wynosiła 9,19 % w porównaniu z 17,48 % w województwie łódzkim ⁽⁵⁶⁾, co wskazuje na wyższy względny popyt na pracę oraz lepsze warunki rynku pracy w Západsné Slovensko ⁽⁵⁷⁾. Dodatkowo spadek stopy bezrobocia w Západsné Slovensko w latach 2001–2005 o ponad 6 punktów procentowych był wyraźniejszy w porównaniu ze spadkiem liczby bezrobotnych o zaledwie 2,4 punktu procentowego w województwie łódzkim.
- (222) Na istnienie różnicy wskazują również inne wskaźniki. Polskie władze odnoszą się na przykład do tzw. „wskaźnika zagrożenia ubóstwem”, który pokazuje znaczącą różnicę między Polską a Słowacją ⁽⁵⁸⁾. W 2006 r. wskaźnik ubóstwa wynosił na Słowacji 11,7 %, tj. poniżej średniej europejskiej. Z kolei w Polsce wskaźnik ten był na poziomie 19,1 %, a zatem powyżej średniej we Wspólnocie ⁽⁵⁹⁾.

⁽⁵³⁾ Komisja zwraca uwagę na fakt, że Irlandia złożyła wniosek o środki z Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji w celu wsparcia procesu reintegracji pracowników objętych zwolnieniami grupowymi w Dellu oraz dostawców Della na rynku pracy w Limerick.

⁽⁵⁴⁾ Sprawa N 469/06 Słowacja – Krajowa mapa pomocy regionalnej na okres 2007–2013 (Dz.U. C 256 z 24.10.2006, s. 6).

⁽⁵⁵⁾ Źródło: Eurostat (PKB według bieżących cen rynkowych w standardzie siły nabywczej).

⁽⁵⁶⁾ Źródło: Eurostat.

⁽⁵⁷⁾ Oba regiony mogą być porównywane, gdyż mają podobną wielkość pod względem powierzchni i liczby ludności.

⁽⁵⁸⁾ „Wskaźnik zagrożenia ubóstwem” określa odsetek osób o wyrównanym dochodzie do dyspozycji poniżej 60 % mediany krajowej wyrównanego dochodu do dyspozycji po transferach socjalnych.

⁽⁵⁹⁾ Lelkes, O., Zolyomi, E., „Ubóstwo w Europie: Najnowsze dane w oparciu o badanie EU-SILC”, Przegląd polityki, październik 2008 r., Europejskie Centrum Polityki Społecznej i Badań.

- (223) Ze statystyk dotyczących wskaźników migracji można uzyskać dalsze informacje, które można postrzegać jako wskaźnik rozwoju regionalnego, ponieważ dotyczą możliwości, jakie region może zaoferować swoim mieszkańcom. Wskaźnik migracji wskazuje napływ netto na Słowację, podczas gdy Polska w ostatnich latach odnotowała odpływ netto⁽⁶⁰⁾. Wskaźnik migracji netto na 1 000 mieszkańców wyniósł w latach: 1995, 2000, 2005 i 2006 dla Polski odpowiednio: -0,5, -0,5, -0,3 i -0,9, zaś dla Słowacji: 0,5, 0,3, 0,6 i 0,7.
- (224) W odniesieniu do pkt 54 komunikatu w sprawie wytycznych Komisja stwierdza zatem, w oparciu o powody przedstawione w motywie 211 powyżej, że pomoc nie spowoduje znacznej utraty miejsc pracy w istniejących lokalizacjach na terytorium Wspólnoty, która w przeciwnym razie byłaby prawdopodobnie utrzymana w perspektywie średnioterminowej.
- (225) W związku z powyższym Komisja stwierdza, że biorąc pod uwagę proporcjonalność pomocy do różnicy kosztów netto związanych z realizacją inwestycji w wybranym regionie w porównaniu z alternatywną lokalizacją w bardziej rozwiniętym regionie, pozytywne skutki pomocy pod względem jej celu i stosowności, jak wykazano powyżej, przewyższają negatywny wpływ na handel w alternatywnej lokalizacji.
- (226) Zgodnie z pkt 68 Wytycznych i w świetle dogłębnej oceny przeprowadzonej na podstawie komunikatu w sprawie wytycznych Komisja stwierdza, że pomoc jest konieczna do zapewnienia efektu zachęty dla inwestycji i że korzyści wynikające ze środka pomocy przewyższają powstałe w jego wyniku zakłócenia konkurencji oraz wpływ na handel między państwami członkowskimi.

7. WNIOSEK

- (227) Komisja stwierdza, że proponowana regionalna pomoc inwestycyjna na rzecz Dell Polska spełnia wszystkie

warunki określone w Wytycznych oraz w komunikacie w sprawie wytycznych, pozwalające uznać ją za zgodną ze wspólnym rynkiem w rozumieniu art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

1. Pomoc państwa, którą Polska zamierza udzielić na rzecz Dell Polska, w kwocie 216 365 000 PLN w wartości nominalnej, i która odpowiada maksymalnej intensywności na poziomie 27,81 % ekwiwalentu dotacji brutto, jest zgodna ze wspólnym rynkiem w rozumieniu art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu.

2. W związku z tym zezwala się na przyznanie pomocy, o której mowa w ust. 1.

Artykuł 2

Władze polskie przekazują Komisji szczegółowe sprawozdanie końcowe zawierające informacje o wypłaconych kwotach pomocy, wykonaniu umowy w sprawie przyznania pomocy i wszelkich innych projektach inwestycyjnych w tym samym zakładzie przemysłowym, w terminie sześciu miesięcy od wypłaty ostatniej transzy pomocy według zgłoszonego harmonogramu płatności.

Artykuł 3

Niniejsza decyzja skierowana jest do Rzeczypospolitej Polskiej.

Sporządzono w Brukseli dnia 23 września 2009 r.

W imieniu Komisji

Neelie KROES

Członek Komisji

⁽⁶⁰⁾ OECD International Migration Outlook 2008 (Przegląd migracji międzynarodowej 2008). Dostępny pod adresem: http://www.oecd.org/document/3/0,3343,en_2649_33931_41241219_1_1_1_37415,00.html