

DECYZJE

DECYZJA KOMISJI

z dnia 8 marca 2011 r.

w sprawie środka C 18/10 (ex NN 20/10) wdrożonego przez Republikę Francuską na rzecz producentów oryginalnego sprzętu w branży aeronautyki (gwarancja „Aero 2008”)

(notyfikowana jako dokument nr C(2011) 1378)

(Jedynie tekst w języku francuskim jest autentyczny)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2011/393/UE)

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 108 ust. 2 akapit pierwszy,

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

po zaproszeniu zainteresowanych stron do przedstawienia uwag zgodnie z wymienionymi artykułami ⁽¹⁾,

a także mając na uwadze, co następuje:

I. PROCEDURA

(1) W dniu 17 października 2008 r. Komisja wszczęła postępowanie z urzędu w odniesieniu do gwarancji ubezpieczeniowej w zakresie ryzyka walutowego przyznanego przez COFACE na rzecz producentów oryginalnego sprzętu w branży aeronautyki (zwanej dalej środkiem lub gwarancją „Aero 2008”) (CP 294/08).

(2) W dniu 4 listopada 2008 r., 15 maja 2009 r. i 30 września 2009 r. zwrócono się do Francji o udzielenie informacji. Rząd francuski udzielił odpowiedzi odpowiednio w dniu 8 grudnia 2008 r., 18 czerwca 2009 r. i 30 października 2009 r. Wszystkie odpowiedzi rejestrowano z tą samą datą.

(3) W dniu 17 grudnia 2009 r. odbyło się spotkanie przedstawicieli służb Komisji z przedstawicielami organów rządowych Republiki Francuskiej. W wyniku tego spotkania Republika Francuska udzieliła w dniu 22 lutego 2010 r. dodatkowych informacji.

(4) Pismem z dnia 20 lipca 2010 r. Komisja poinformowała Republikę Francuską o swojej decyzji o wszczęciu postępowania przewidzianego w art. 108 ust. 2 TFUE w odniesieniu do przedmiotowego środka.

(5) Decyzja Komisji o wszczęciu postępowania została opublikowana w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽²⁾. Komisja wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag dotyczących przedmiotowego środka.

(6) Komisja nie otrzymała od zainteresowanych stron uwag na ten temat.

(7) Republika Francuska przekazała Komisji swoje uwagi w dniu 20 września 2010 r.

(8) Pismem z dnia 15 listopada 2010 r. Komisja zwróciła się do Republiki Francuskiej o przedstawienie dodatkowych informacji. Republika Francuska odpowiedziała pismem z dnia 15 grudnia 2010 r., zarejestrowanym przez służby Komisji w tym samym dniu.

(9) Republika Francuska przekazała dodatkowe informacji pismem z dnia 31 stycznia 2011 r., zarejestrowanym przez służby Komisji w tym samym dniu.

II. OPIS ŚRODKA

II.1. Podstawa prawna

(10) Według władz Republiki Francuskiej podstawą prawną środka były art. L 432-1, L 432-2, R 442-1 i R442-8-4 kodeksu ubezpieczeń.

II.2. Beneficjenci

(11) Potencjalnymi beneficjentami środka są producenci oryginalnego sprzętu w branży aeronautyki rangi 2 lub niższej ⁽³⁾.

⁽²⁾ Porównaj: przypis 1.

⁽³⁾ Środek ten nie dotyczy zatem dostawców Tier 1 i tzw. super Tier 1, którzy są partnerami, którzy dzielą ryzyko z konstruktorami samolotów.

⁽¹⁾ Dz.U. C 268 z 2.10.2010, s. 4.

- (12) Nie ma ograniczeń, jeśli chodzi o rozmiary beneficjenta. Nie dopuszcza się producentów oryginalnego sprzętu, w których konstruktor samolotów posiada udziały przekraczające 25 %.
- (13) Przedsiębiorstwa znajdujące się w trudnej sytuacji nie mają dostępu do przedmiotowego środka.
- (14) Korzystać ze środka mogą producenci oryginalnego sprzętu prowadzący działalność we Francji, w tym ci, którzy we Francji posiadają zakład lub siedzibę i którzy zaopatrują przedsiębiorstwa sektora aeronautyki spoza Francji. Środek nie dotyczy natomiast producentów sprzętu nieposiadających zakładu we Francji i zaopatrujących przedsiębiorstwa sektora aeronautyki w państwie innym niż Francja.
- (15) Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Francję, przedsiębiorstwami będącymi beneficjentami omawianego środka są na chwilę obecną AD Industrie, Aero-fonctions, Axon Cable i Exameca. Są to producenci sprzętu w sektorze aeronautyki posiadający siedzibę we Francji, którym pod koniec 2008 r. COFACE udzielił gwarancji ubezpieczeniowych w zakresie ryzyka walutowego.

II.3. Kontekst gospodarczy

- (16) Według Francji producenci samolotów coraz częściej żądają od producentów sprzętu przedstawiania swoich ofert w dolarach („dolarach” lub „USD”). W przypadku niskiego kursu dolara takie średnio- lub długoterminowe umowy na dostawy stwarzają problemy dla producentów sprzętu, niezależnie od faktu, czy pochodzą oni z Francji czy z innych państw, ponieważ ich podstawa kosztowa znajduje się przede wszystkim w strefie euro.
- (17) Francja wyjaśniła, że niektóre przedsiębiorstwa z branży aeronautyki mają trudności z uzyskaniem gwarancji ubezpieczeniowej w zakresie ryzyka walutowego euro względem dolara amerykańskiego odpowiedniego do swoich potrzeb. Mimo że na rynkach finansowych istnieje duży wybór produktów zabezpieczenia ryzyka walutowego, dane cechy proponowanych gwarancji nie zawsze odpowiadają danym potrzebom poszczególnych przedsiębiorstw. Według władz francuskich banki oferują zwłaszcza na ogół ubezpieczenie wahań kursu euro i dolara na maksymalny okres dwóch lat.

II.4. Opis środka

- (18) Gwarancja „Aero 2008” składa się z mechanizmu ubezpieczenia wahań kursu wymiany euro-dolar. Producenci sprzętu sektora aeronautyki, którzy zawarli umowy na dostawy wyrażone w dolarach zyskują, jeśli kurs dolara jest wysoki, natomiast tracą, kiedy jest niski. Gwarancja ta pozwala im na zabezpieczenie się przed stratami w przypadku niskiego kursu dolara, zachowując przy tym do pewnego stopnia zyski w przypadku wysokiego kursu dolara.
- (19) Środek jest zarządzany przez COFACE. COFACE jest jednym z czołowych francuskich przedsiębiorstw udzielających ubezpieczeń kredytów eksportowych. Od 2002 r. należy ono do grupy Natixis. Natixis jest filią grupy BPCE, powstałej w 2009 r. w wyniku połączenia Banque Populaire i Caisse d'Épargne.
- (20) Ogólna kwota do sfinansowania jest ograniczona do ryzyka walutowego dotyczącego dostaw do wartości 500 mln EUR. Kwoty faktycznie ubezpieczone stanowią dotychczas jedynie niewielką część (10 mln EUR) maksymalnej kwoty. Zainteresowane przedsiębiorstwa mogą zwrócić się o objęcie ich gwarancją do dnia 15 grudnia 2012 r.
- (21) Każdy producent sprzętu z branży aeronautyki zainteresowany „Aero 2008” musi zwrócić się o objęcie gwarancją ubezpieczeniową z zakresu ryzyka walutowego i wykazać, że ubezpieczenie to dotyczy dostaw fakturowanych w dolarach. Po złożeniu wniosku dostawca otrzyma ofertę od COFACE, zawierającą kwotę obrotu w dolarach oraz „zabezpieczony” kurs wymiany w stosunku do dolara. Komisja decydująca o udzieleniu gwarancji (Commission des garanties) określa te dwa parametry, biorąc pod uwagę pierwotny wniosek producenta sprzętu. Ubezpieczone kwoty ograniczają się do bardzo niewielkiej części ogółu umów w dolarach zawartych przez ubezpieczonego. Oferta obejmuje okres do pięciu lat. Producent sprzętu może przyjąć lub odrzucić propozycję COFACE. Po wydaniu zezwolenia będącego sformalizowaniem objęcia gwarancją przez COFACE zabezpieczonej kwoty obrotu nie już zmienić.
- (22) W przypadku niskiego kursu dolara w stosunku do kursu gwarantowanego, przedsiębiorstwa, które zawarły umowę o gwarancję, otrzymają od COFACE odszkodowanie w wysokości 100 % poniesionej straty związanej z kursem wymiany. W przypadku wysokiego kursu dolara, przedsiębiorstwa będą zobowiązane przekazać COFACE udział w zysku. W momencie zmiany kursu ubezpieczony może do wyboru skorzystać z 25 % lub 50 % stwierdzonego wzrostu kursu dolara. Odszkodowanie, jakie przedsiębiorstwo będzie musiało wypłacić COFACE oblicza się następnie przy zastosowaniu zmienionego kursu. Istnieją dwa warianty udziału w zysku:
- wariant 1: zmieniony kurs równa się początkowemu kursowi gwarantowanemu pomniejszonemu o różnicę między początkowym kursem gwarantowanym a kursem dnia zaliczenia (odpowiadającemu referencyjnemu kursowi wymiany na dany dzień („fixing”) EBC) w wysokości gwarantowanego odsetka zysku;
 - wariant 2: takie same warunki jak w wariantie 1, natomiast zysk (tzn. różnica między początkowym kursem gwarantowanym a kursem dnia zaliczenia) jest ograniczony do 15 centów.
- (23) Kwota, jaką zapłacą producenci sprzętu, którzy skorzystają z gwarancji kursu, będzie mniejsza w przypadku wysokiego kursu dolara niż kwota, jaką otrzymają w przypadku porównywalnego niskiego kursu dolara. Płacony udział w zyskach daje producentom sprzętu w pewnym sensie możliwość korzystania z wysokiego kursu dolara. Fakt odstąpienia pewnej części zysków uzyskanych w przypadku wysokiego kursu dolara pozwala w zamian obniżyć koszt składki koniecznej do pokrycia ubezpieczenia w przypadku niskiego kursu dolara.

- (24) Składki, jakie producenci będą musieli wносить, aby korzystać z gwarancji Aero 2008 są określane i fakturowane w momencie podpisywania umowy. Ubezpieczony może zdecydować się na dokonanie opłaty natychmiast lub rozłożyć ją na raty. Producenci sprzętu, którzy wybierają tę opcję płacą 25 % wartości składki w momencie zawarcia umowy, a resztę każdego roku objętego ubezpieczeniem w dniu 31 stycznia danego roku. W tym przypadku, w celu pokrycia ryzyka kredytowego przy płatności składki, fakturuje się stopę równą stopie EURIBOR 12 miesięcy powiększoną o 60 pkt bazowych⁽⁴⁾. Z czterech przedsiębiorstw, które zawarły umowę o gwarancję, płatność w ratach wybrały dwa: AD Industrie i Exameca.
- (25) Producenci sprzętu są zobowiązani przedstawić jako dowód faktury zaświadczające o kwotach płaconych w USD.
- (26) Według władz francuskich wszystkie transakcje przeprowadzone przez COFACE w ramach Aéro 2008 dokonywane są w imieniu państwa francuskiego. W przypadku tych transakcji COFACE korzysta ze specjalnego rachunku bankowego państwa francuskiego. Mimo że właścicielem rachunku jest państwo francuskie, COFACE ma do niego dostęp w celu dokonywania transakcji finansowych takich jak zakup opcji. Na ten rachunek przelewane są bezpośrednio składki przekazywane przez beneficjentów. Oznacza to, że samo COFACE nie ponosi żadnego ryzyka, gdyż zarządza środkiem w imieniu państwa. Ryzyko finansowe związane ze środkiem ponosi natomiast państwo francuskie.
- (27) Wymagane przez COFACE składki ubezpieczeniowe obliczane są odrębnie w każdym indywidualnym przypadku. Według Francji stanowią one odzwierciedlenie cen rynkowych leżących u podstaw bazowych instrumentów zabezpieczenia walutowego. Odnośne instrumenty finansowe są nabywane przez COFACE w imieniu i na rachunek państwa francuskiego i pokrywają całe ryzyko walutowe przez cały okres trwania gwarancji w momencie zaoferowania gwarancji dostawcy.
- (28) W przypadku wysokiego kursu dolara, producenci sprzętu są zobowiązani przekazać COFACE kwotę wynikającą z różnicy między kursem gwarantowanym i referencyjnym kursem wymiany na dzień płatności.
- W przypadku niedotrzymania zobowiązań przez ubezpieczonego COFACE będzie honorować, w imieniu państwa francuskiego, zobowiązania umowne zawarte w celu zabezpieczenia gwarancji. Strona trzecia, która nabędzie obietnicę zapłaty, w przypadku wysokiego kursu USD otrzyma płatność z rachunku bankowego państwa francuskiego. Jednak państwo francuskie potencjalnie nie otrzyma żadnej lub pełnej płatności od producenta będącego w stanie upadłości.
- (29) W przypadku kiedy producenci sprzętu część składki płacą w ratach, państwo francuskie także ponosi ryzyko strat, jeśli pozostająca do zapłacenia kwota składek nie jest uregulowana w ciągu roku objętego ubezpieczeniem.
- (30) Środek został wprowadzony jesienią 2008 r. Jedenaście przedsiębiorstw zwróciło się do COFACE o formalną ofertę, którą następnie cztery z nich zaakceptowały; dwa z nich zmniejszyły potem kwotę, o jaką wnioskowały na początku. Wszystkie te oferty zaakceptowano w listopadzie i grudniu 2008 r. Według informacji przekazanych przez władze francuskie, w 2009 r. i 2010 r. nie akceptowano żadnych ofert.
- (31) Spośród czterech gwarancji dwie obowiązują do końca 2013 r. (tj. 5 lat), jedna skończyła się w 2010 r. (tj. 2 lata), a jedna – w 2009 r. (tj. po roku). Gwarancje trwające do 2013 r. dotyczą transz dostaw rocznych. Łączna kwota dostaw, których to ewentualnie dotyczy, wynosi blisko 19 mln USD. W przypadku niektórych producentów sprzętu, którzy zdecydowali ubezpieczyć tylko pewną część swoich dostaw, gwarancje dotyczą około 12 mln USD. Trzech z czterech producentów sprzętu otrzymało ubezpieczenie dostaw opiewających każdorazowo na mniej niż 2,8 mln USD. Axon Cable zachowuje „udział” w wysokości 25 % w „zyskach” w przypadku wysokiego kursu dolara, natomiast pozostali producenci sprzętu zachowują 50 % „zysków”.
- (32) Poniższa tabela została przekazana przez Francję na spotkaniu w grudniu 2009 r.; przedstawia ona producentów sprzętu, których sprawa dotyczy, oraz corocznie udzielane gwarancje, a także gwarantowany roczny kurs wymiany. AD Industrie i Axon Cable nie zaakceptowały łącznej kwoty oferowanej przez COFACE.

	AD Industrie	Aerofonctions	Axon Cable	Exameca
2009	—	0,264 mln USD/ [...] (*)	0,256 mln USD/[...]	—
2010	2 mln USD/[...]	—	0,384 mln USD/[...]	2,712 mln USD/[...]
2011	2 mln USD/[...]	—	0,205 mln USD/[...]	—
2012	2 mln USD/[...]	—	0,511 mln USD/[...]	—
2013	2 mln USD/[...]	—	0,511 mln USD/[...]	—
OGÓŁEM	8 mln USD	0,264 mln USD	1,866 mln USD	2,712 mln USD

⁽⁴⁾ Informację tę Francja przekazała w swoich uwagach z dnia 20 września 2010 r.

	AD Industrie	Aerofonctions	Axon Cable	Exameca
Maksymalna kwota oferowana przez COFACE	12,7 mln USD	0,264 mln USD	3,74 mln USD	2,712 mln USD
Składki	2,54 %	2,48 %	1,35 %	2,55 %
Wkład	50 %	50 %	25 %	50 %

(*) Tajemnica handlowa.

II.5. Streszczenie wątpliwości, które doprowadziły do wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego

- (33) Powodem podjęcia decyzji w sprawie wszczęcia postępowania określonego w art. 108 ust. 2 TFUE był szereg wątpliwości dotyczących braku pomocy państwa oraz potencjalnej zgodności ocenianej pomocy z zasadami pomocy państwa.
- (34) Po pierwsze Komisja miała wątpliwości co do zgodności składek przekazywanych przez przedsiębiorstwa będące beneficjentami z cenami rynkowymi. A dokładniej, uznała ona, iż władze francuskie nie wykazały, że płacone składki ubezpieczeniowe obejmowały następujące elementy: koszty administracyjne COFACE zarządzania gwarancją, ryzyko niedotrzymania zobowiązań przez producenta sprzętu, ryzyko kredytowe w przypadku płatności ratalnej składek oraz marży zysku. Nie można było zatem wykluczyć zaistnienia selektywnej korzyści gospodarczej na rzecz producentów sprzętu, którzy zawarli umowę na gwarancję. Zważywszy na fakt, że środek „Aero 2008” mógłby być uznany za możliwy do przypisania Francji, nie można było zatem wykluczyć, że mógłby on stanowić pomoc państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.
- (35) Po drugie, Komisja miała wątpliwość co do niedoskonałości rynku instrumentów ubezpieczenia w odniesieniu do dużych, średnich lub małych przedsiębiorstw w zakresie ubezpieczenia od ryzyka kursowego spowodowanego krótko- lub długoterminowym wpływem wahań kursu wymiany EUR/USD.
- (36) Po trzecie, Komisja miała wątpliwości, czy środek zawiera element zachęty, ponieważ producenci sprzętu mogli korzystać z gwarancji ubezpieczeniowej od ryzyka kursowego, jeśli ich wnioski składane były po dacie podpisania umów na dostawy.
- (37) Po czwarte, Komisja wyraziła wątpliwości co do proporcjonalności środka, ponieważ nie jest on ograniczony do przedsiębiorstw, które udowodniły trudności w uzyskaniu od swoich banków dostępu do ubezpieczeń od ryzyka kursowego.
- (38) Po piąte, Komisja miała wątpliwości, czy potencjalny pozytywny wpływ pomocy może przeważać nad jej negatywnym wpływem, polegającym na zmianie warunków handlowych w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem.

III. UWAGI ZAINTERESOWANYCH STRON

- (39) Komisja nie otrzymała uwag od zainteresowanych stron.

IV. UWAGI REPUBLIKI FRANCUSKIEJ

- (40) Rząd francuski jest zdania, że składki fakturowane w ramach Aero 2008 odzwierciedlają wartość rynkową przyznanego ubezpieczenia od ryzyka kursowego, a zatem że przedmiotowy środek nie stanowi pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.
- (41) Władze francuskie przekazały Komisji szczegółowy opis metody, w oparciu o którą określa się kwoty składek fakturowane w ramach Aero 2008.
- (42) Rząd francuski przedstawił informacje pozwalające ustalić dokładną wartość rynkową produktów finansowych koniecznych do uruchomienia gwarancji. Gwarancja ta składa się z instrumentów finansowych, które łącznie oddają profil płatności zakupu terminowe EUR/USD, zakup i sprzedaż opcji na EUR/USD.
- (43) Wartość rynkową tych instrumentów finansowych oblicza się w oparciu o dane programu Bloomberg, jednego ze światowych liderów informacji finansowej. Rząd francuski przedstawił dane na podstawie programu Bloomberg dla wszystkich instrumentów finansowych składających się na gwarancję przyznane czterem producentom sprzętu, którzy podpisali umowę o gwarancję „Aero 2008”.
- (44) Wartości rynkowe w ten sposób zdefiniowane zawierają marżę zysku instytucji finansowych, u których COFACE te instrumenty kupuje. Według informacji przekazanych przez Francję, proponowane przez banki produkty ubezpieczenia ryzyka walutowego na ogół nie obejmują płatności składek. Sektor bankowy generuje swoje zyski w oparciu o kurs gwarantowany i ceny opcji. Omawiane marże są zawarte w cenach produktów finansowych składających się na gwarancję proponowane producentom sprzętu, są zatem objęte składkami fakturowanymi przez COFACE. Ponadto w momencie określania kursu przez COFACE, gwarantowany kurs terminowy ustalany jest zawsze powyżej najwyższego rocznego rynkowego kursu terminowego.

- (45) W celu pokrycia dodatkowych kosztów administracyjnych związanych z zarządzaniem środkiem przez COFACE, w kwocie składki zawarta jest marża 40 pkt bazowych. Marża ta stanowi od 17 % do 32 %⁽⁵⁾ łącznej kwoty składek fakturowanych na rzecz czterech przedsiębiorstw, które zawarły umowę o gwarancję „Aero 2008”.
- (46) Władze francuskie przedstawiły także szczegółowe wyjaśnienie sposobu uwzględnienia ryzyka niedotrzymania zobowiązań przez producenta sprzętu przy obliczaniu fakturowanych składek. Jak opisano w motywie 28, w przypadku wysokiego kursu dolara, niedotrzymanie zobowiązań przez producenta sprzętu może skutkować stratą finansową dla państwa francuskiego.
- (47) COFACE ustala ryzyko niedotrzymania zobowiązań przez producenta sprzętu w oparciu o system rankingu przedsiębiorstw francuskich *Score@rating* utworzonego przez COFACE w 2002 r., który opiera się na dwudziestoletnim doświadczeniu przedsiębiorstwa w dziedzinie rankingu przedsiębiorstw. COFACE ze swoim programem *Score@rating* otrzymał od Komisji Bankowej za swoją działalność rankingową we Francji statut *External Credit Assessment Institution* (ECAI, zewnętrznej instytucji oceny kredytowej). Zezwolenie to wydano zgodnie z zasadami Bazylea II. Poniższa tabela ukazuje odpowiedniki poszczególnych uznanych systemów rankingowych⁽⁶⁾:

ECAI	COFACE	Banque de France	Fitch	Moody's	S & P	Risk Weight	
Mapping z Bazylei	1	10 do 9	3++ do 3+	AAA do AA-	Aaa do Aa3	AAA do AA-	20 %
	2	8	3	A+ do A-	A1 do A3	A+ do A-	50 %
—	3	7 do 6	4+	BBB+ do BBB-	Baa1 do Baa3	BBB + do BBB-	100 %
Ocena ryzyka Long Terme	4	5 do 4	4 do 5+	BB + do BB-	Ba1 do Ba3	BB + do BB-	100 %
	5	3	5 do 6	B+ do B-	B1 do B3	B+ do B-	150 %
	6	2 do 1	8 do 9	CCC+ i niżej	Caa1 i niżej	CCC+ i niżej	150 %

- (48) *Score@rating* podaje ranking ryzyka w podziale na transze prawdopodobieństwa niewypłacalności. Oceniane jest ryzyko upadłości prawnej przedsiębiorstwa lub jego niewypłacalność na podobną skalę. Każdemu rankingowi, mierzonemu w skali od 1 do 10, odpowiada pewien średni wskaźnik upadłości dla jednego roku. Poniższa tabela podaje wskaźnik niedotrzymania zobowiązań na jeden rok na różnych poziomach rankingu *Score@rating*⁽⁷⁾:

Score@rating	Bardzo wysokie ryzyko			Średnie ryzyko		Niskie ryzyko				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Wskaźnik niedotrzymania zobowiązań na jeden rok	25 %	10 %	4 %	2 %	1,3 %	0,7 %	0,4 %	0,15 %	0,05 %	0 %

- (49) Aby sprostać niewypłacalności ubezpieczonego w przypadku wysokiego kursu dolara, COFACE musi się ubezpieczyć przy pomocy instrumentów finansowych do wysokości prawdopodobieństwa niedotrzymania zobowiązań⁽⁸⁾. Program Bloomberg daje możliwość obliczenia ceny instrumentów koniecznych do ubezpieczenia ryzyka kredytowego na dzień notowania gwarancji. Składka jest więc dostosowywana w zależności od ryzyka niedotrzymania zobowiązań określanego w oparciu o system *Score@rating* oraz koszt instrumentów koniecznych do ubezpieczenia ryzyka.

⁽⁵⁾ Powodem tej różnicy jest to, że marża na koszty administracyjne jest stała, podczas gdy pozostałe elementy składające się na koszt składki zmieniają się w zależności od ryzyka własnego przedsiębiorstwa i kosztów niezbędnych instrumentów ubezpieczenia.

⁽⁶⁾ Źródło: Strona internetowa przedsiębiorstwa: http://www.coface.fr/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/FR_fr_FR/pages/home/wwd/i/_docs/Score@rating.pdf.

⁽⁷⁾ Ibid.

⁽⁸⁾ Chodzi tu o opcję put EUR/USD po cenach równych gwarantowanemu kursowi terminowemu (1-% udziału w zyskach) na kwotę x w gwarantowanych USD i opcję put EUR/USD po cenach równych gwarantowanemu kursowi terminowemu pomniejszonemu o 15 centów tytułem udziału w zyskach pomnożonemu przez gwarantowaną kwotę w dolarach w przypadku istnienia maksymalnego udziału w zysku.

- (50) Elementy opisane w motywach 40–49 stanowią podstawę określenia składek stosowanych w kontekście gwarancji „Aero 2008”. Władze francuskie przedstawiły szczegółowy skład składek fakturowanych na rzecz czterech producentów, którzy podpisali umowę o gwarancję. Pokazuje to poniższa tabela:

	Axon Cable	Exameca	Ad Industrie	Aerofonction
Data notowania	5.12.2008	11.12.2008	14.11.2008	21.10.2008
Ranking COFACE w notowaniu	[...]	[...]	[...]	[...]
Rok początku	2009	2010	2010	2009
Rok końca	2013	2010	2013	2009
Udział w zysku	25 %	50 %	50 %	50 %
Udział w zysku ograniczony do 15 centów?	Tak	tak	tak	Nie
Termin płatności	3 miesiące	2 miesiące	3 miesiące	3 miesiące
Łączna kwota USD:	1 865 000	2 712 000	8 000 000	264 000
Rynkowa cena gwarancji	[...]	[...]	[...]	[...]
Ryzyko kredytowe	[...]	[...]	[...]	[...]
Marża na koszty administracyjne	0,40 %	0,40 %	0,40 %	0,40 %
OGÓLEM	1,26 %	2,43 %	2,43 %	2,29 %
Składka COFACE	1,35 %	2,55 %	2,54 %	2,48 %
Różnica związana z ryzykiem wykonania ⁽¹⁾	0,09 %	0,12 %	0,11 %	0,19 %

⁽¹⁾ Chodzi o składkę uwzględniającą wolatylność rynku między momentem zawarcia umowy a warunkami rynkowymi na dzień notowania, która mieści się w przedziale od 9 do 19 pkt bazowych w zależności od warunków rynkowych dnia notowania.

- (51) Według władz francuskich struktura składki w ten sposób określona powoduje, że gwarancja jest mniej atrakcyjna niż produkty proponowane przez sektor bankowy. Warunki proponowane w ramach gwarancji „Aero 2008” nie są zatem korzystniejsze niż warunki rynkowe, a składki należycie uwzględniają rynkową wartość produktów finansowych koniecznych do wprowadzenia gwarancji, obejmując marżę beneficjenta, koszty administracyjne COFACE oraz wartość ryzyka niedotrzymania zobowiązań przez producentów sprzętu. Władze francuskie podtrzymują zatem, że środek nie zawiera selektywnej korzyści gospodarczej i nie stanowi w związku z tym pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

- (52) Władze francuskie zaznaczają także, że na jedenaście przedsiębiorstw, które otrzymały ofertę od COFACE, siedem zdecydowało się ją odrzucić. Według informacji przekazanych przez władze francuskie, dwa z tych przedsiębiorstw orzekły, iż warunki proponowane przez banki

były korzystniejsze (zwłaszcza brak konieczności płacenia składki), a dwa pozostałe stwierdziły, że proponowane przez COFACE warunki nie były interesujące (nieinteresujący kurs gwarantowany). Jedno przedsiębiorstwo stwierdziło, że jego warunki płatności nie były zgodne z proponowaną gwarancją, inne orzekło, iż udało mu się ostatecznie zawrzeć umowę w euro, natomiast trzecie wskazało, że na koniec okresu ważności obietnicy gwarancji, negocjacje z kupcem nie doszły do skutku.

V. OCENA ŚRODKA

- (53) Środek stanowi pomoc państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE, jeśli spełnia następujące cztery warunki: jest przyznany przez państwo lub z zasobów publicznych, przyznaje selektywną korzyść pewnemu przedsiębiorstwu lub pewnym rodzajom działalności gospodarczej, zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji i może mieć wpływ na handel między państwami członkowskimi.

- (54) Jak określono w motywie 34, u podłoża decyzji o wszczęciu formalnego postępowania wyjaśniającego leżały przede wszystkim wątpliwości co do zgodności składek przekazywanych przez przedsiębiorstwa będące beneficjentami z cenami rynkowymi. A dokładniej, Komisja uznała, iż władze francuskie nie wykazały, że płacone składki ubezpieczeniowe obejmowały następujące elementy: koszty administracyjne COFACE zarządzania gwarancją, ryzyko niewypłacalności producenta sprzętu, ryzyko kredytowe w przypadku płatności ratalnej składek oraz marży zysku. Nie można było zatem wykluczyć zaistnienia selektywnej korzyści gospodarczej na rzecz producentów sprzętu, którzy zawarli umowę na gwarancję.
- (55) Służby Komisji przystąpiły do analizy informacji przedstawionych przez władze francuskie w wyniku wszczęcia postępowania określonego w art. 108 ust. 2 TFUE, w celu ustalenia, czy środek jest zgodny z zasadą prywatnego inwestora w gospodarce rynkowej, tzn. czy warunki proponowane przez COFACE są zgodne z warunkami rynkowymi proponowanymi przez podmioty prywatne.
- (56) Komisja odnotowuje najpierw, że władze francuskie zobowiązały się do tego, aby w przypadku wszystkich przedsiębiorstw występujących o objęcie je gwarancją, COFACE stosował tę samą stawkę składki ustalanej w oparciu o tę samą metodę, jak opisano szczegółowo w części IV⁽⁹⁾.
- (57) Komisja stwierdza, że produkty porównywalne do tych, jakie oferuje COFACE, dostępne są także na rynku.
- (58) Komisja sprawdziła następnie, że rynkowa cena gwarancji fakturowana przez COFACE odpowiada rynkowej cenie stosowanej przez podmioty prywatne.
- (59) Komisja szacuje, że cena instrumentów finansowych koniecznych do uruchomienia gwarancji jest faktycznie ceną rynkową, co potwierdzały dane na podstawie programu Bloomberg przedstawione przez Francję i że ceny te są wiernie odzwierciedlone w składkach fakturowanych przez COFACE.
- (60) Ponadto rynkowe ceny produktów finansowych zawierają marżę beneficjenta na rzecz instytucji finansowych, u których COFACE dane instrumenty kupuje.
- (61) Władze francuskie wykazały także, że fakturuje się dodatkową marżę 40 pkt bazowych w celu pokrycia kosztów administracyjnych COFACE. Jak opisano w motywie 45, marża ta stanowi znaczną część wartości fakturowanych składek. Komisja ocenia zatem, że fakturowane składki rzeczywiście zawierają marżę beneficjenta oraz marżę pozwalającą na pokrycie kosztów administracyjnych COFACE, co umożliwi oddalenie wątpliwości wyrażonych w momencie wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego. Komisja zauważa, że taka dodatkowa marża nie jest ujmowana przez banki prywatne, które ograniczają się do pobierania marży zawartej w cenie przewidzianej w bazie danych Bloomberg. Można zatem uznać, że omawiana marża jest zgodna z cenami rynkowymi. Komisja ocenia, że Francji udało się także wykazać, iż ryzyko niedotrzymania zobowiązań przez producenta sprzętu⁽¹⁰⁾ odpowiednio uwzględniono przy określaniu kwoty fakturowanych składek. Aby prostota sytuacji niewypłacalności ubezpieczonego, COFACE musi się ubezpieczyć do wysokości prawdopodobieństwa niedotrzymania zobowiązań za pomocą za:
- zakupu opcji sprzedaży EUR/USD po cenach równych gwarantowanemu kursowi terminowemu (1-% udziału w zyskach) na kwotę x w dolarach;
- zakupu opcji sprzedaży EUR/USD po cenach równych gwarantowanemu kursowi terminowemu pomniejszonemu o 15 centów tytułem udziału w zyskach pomnożonemu przez kwotę wyrażoną w gwarantowanych USD w przypadku istnienia maksymalnego udziału w zysku.
- (62) Wartość ryzyka kredytowego na jeden rok objęcia ubezpieczeniem jest zatem równa wynikowi ceny opcji pomnożonej przez prawdopodobieństwo niedotrzymania zobowiązań w danym roku. Prawdopodobieństwo to jest określone za pomocą uznanych międzynarodowych systemów rankingowych, co opisano w motywach 47 i 48, stosowanych przez COFACE i jego klientów w kontekście operacji handlowych. Komisja uważa, że fakt, iż COFACE stosuje własne rankingi zamiast rankingów zewnętrznych tłumaczy się zwiększeniem wydajności.
- (63) W oparciu o dodatkowe informacje przekazane przez władze francuskie, o których mowa w motywie 56 niniejszej decyzji, Komisja dochodzi do wniosku, że cena wymagana przez COFACE za gwarancje „Aero 2008” jest zgodna z warunkami rynkowymi proponowanymi przez podmioty prywatne.
- (64) Funkcjonowanie gwarancji „Aero 2008” można zatem uznać za zgodne z zasadą prywatnego inwestora w gospodarce rynkowej. W związku z czym producenci sprzętu, którzy podpisali umowę o gwarancję nie korzystają z żadnej korzyści gospodarczej.
- (65) Dlatego też nie ma konieczności analizowania pozostałych wątpliwości, które były przyczyną wszczęcia formalnego postępowania wyjaśniającego. Fakt istnienia selektywnej korzyści gospodarczej jest niezbędnym warunkiem do wykazania istnienia pomocy państwa, można zatem stwierdzić, iż gwarancja „Aero 2008” nie stanowi środka pomocy państwa.

⁽⁹⁾ Pismo władz francuskich z dnia 20 września 2010 r.

⁽¹⁰⁾ W przypadku odszkodowania COFACE (w sytuacji niskiego kursu dolara), fakt niedotrzymania zobowiązań przez przedsiębiorstwo powoduje, że COFACE nie musi wypłacać mu rekompensaty, gdy tymczasem przy gwarancji prowadzącej do przeniesienia przedsiębiorstwa, niedotrzymanie przez nie zobowiązań powoduje równej wartości stratę ze strony państwa.

- (66) Jeśli chodzi o warunki zastosowane przez COFACE w przypadku ratalnej płatności składek, Komisja uważa natomiast, że zastosowanej stopy procentowej, tzn. stopy EURIBOR 12 miesięcy powiększonej o 60 pkt bazowych, nie można uznać za zgodną z praktyką rynku. Zwłaszcza składka w wysokości 60 pkt bazowych jest składką stałą, nie dostosowywaną w zależności od stopnia ryzyka niedotrzymania zobowiązań producenta sprzętu ani poziomu bezpieczeństwa. W związku z brakiem szczególnego uzasadnienia przez rząd francuski, Komisja – w celu określenia stopy referencyjnej - stosuje metodę ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych określoną w komunikacie Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych⁽¹¹⁾ (zwaną dalej „komunikatem o stopach referencyjnych”). Pismem z dnia 31 stycznia 2011 r., władze francuskie zobowiązały się, że różnica między składkami wynikającymi ze stosowania stopy procentowej COFACE i stóp określonych na podstawie stóp referencyjnych zawartych w komunikacie o stopach referencyjnych będzie zawsze niższa od progu *de minimis*, zobowiązały się także do przestrzegania wszystkich przepisów rozporządzenia Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do pomocy *de minimis*⁽¹²⁾.
- (67) Na podstawie tego zobowiązania Komisja może zatem stwierdzić, że odsetki naliczane w przypadku płatności ratalnej nie spełniają wszystkich kryteriów art. 107 ust. 1 TFUE, a zatem nie stanowią środka pomocy państwa.

VI. PODSUMOWANIE

- (68) W świetle powyższych rozważań Komisja stwierdza, że gwarancja „Aero 2008” nie stanowi pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

Środek zastosowany przez Republikę Francuską na rzecz producentów oryginalnego sprzętu w branży aeronautyki (gwarancja „Aero 2008”) nie stanowi pomocy w rozumieniu art. 107 ust. 1 traktatu TFUE.

Artykuł 2

Niniejsza decyzja skierowana jest do Republiki Francuskiej.

Sporządzono w Brukseli dnia 8 marca 2011 r.

W imieniu Komisji
Joaquín ALMUNIA
Wiceprzewodniczący

⁽¹¹⁾ Dz.U. C 14 z 19.1.2008, s. 6.

⁽¹²⁾ Dz.U. L 379 z 28.12.2006, s. 5.