



2024/3021

9.12.2024

DECYZJA KOMISJI (UE) 2024/3021

z dnia 9 września 2024 r.

**w sprawie środków pomocy SA.43260 (2018/C) wprowadzonych przez Niemcy na rzecz spółek
Flughafen Frankfurt-Hahn GmbH i Ryanair DAC**

(notyfikowana jako dokument nr C(2024) 6468)

(Jedynie tekst w języku niemieckim jest autentyczny)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

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 wezwaniu zainteresowanych stron do przedstawienia uwag zgodnie z przywołanymi artykułami ⁽¹⁾ i uwzględniając otrzymane odpowiedzi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

- (1) Deutsche Lufthansa AG („Lufthansa” lub „skarżący”) złożyła w dniu 3 listopada 2015 r. skargę do Komisji, twierdząc, że Niemcy za pośrednictwem władz regionalnych niemieckiego kraju związkowego Nadrenia-Palatynat wprowadziły pewne środki mające rzekomo stanowić pomoc państwa na rzecz Flughafen Frankfurt-Hahn GmbH („FFHG”), operatora portu lotniczego Frankfurt-Hahn oraz przedsiębiorstwa Ryanair DAC („Ryanair”) w odniesieniu do jego działalności w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn.
- (2) Pismem z dnia 26 października 2018 r. Komisja poinformowała Niemcy o swojej decyzji w sprawie wszczęcia postępowania określonego w art. 108 ust. 2 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej („TFUE”) względem wyżej wspomnianych niektórych środków ⁽²⁾ („decyzja o wszczęciu postępowania”). W dniu 5 lutego 2019 r. Niemcy przekazały swoje uwagi na temat decyzji o wszczęciu postępowania.
- (3) Publikując decyzję o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* w dniu 13 września 2019 r., Komisja wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag w sprawie przedmiotowego środka.
- (4) Komisja otrzymała uwagi od zainteresowanych stron, tj. od Lufthansy w dniu 3 lipca 2019 r., Ryanaira w dniu 25 października 2019 r. i FFHG w dniu 31 października 2019 r.
- (5) Niemcy przekazały Komisji dodatkowe informacje w pismach z dnia 15 listopada 2021 r., z dnia 15 grudnia 2021 r. oraz z dnia 28 marca 2024 r. W latach 2019–2023 Lufthansa przekazała dodatkowe informacje na piśmie.

2. SZCZEGÓŁOWY OPIS ŚRODKÓW POMOCY

2.1. Beneficjenci środków

- (6) Beneficjentami środków są FFHG i Ryanair.

⁽¹⁾ Dz.U. C 310 z 13.9.2019, s. 5.

⁽²⁾ Decyzja Komisji z dnia 26 października 2018 r. w sprawie SA.43260 (2015/FC) – Niemcy – Domniemana pomoc na rzecz portu lotniczego Frankfurt Hahn i przedsiębiorstwa Ryanair (Dz.U. C 310 z 13.9.2019, s. 5).

2.1.1. FFHG

- (7) Jak opisano w decyzji o wszczęciu postępowania (motywy 13 i 14), port lotniczy Frankfurt-Hahn znajduje się w niemieckim kraju związkowym Nadrenia-Palatynat, około 120 km na zachód od miasta Frankfurt nad Menem. Do 1992 r. była to wojskowa baza lotnicza Stanów Zjednoczonych, która następnie została przekształcona w cywilny port lotniczy służący zarówno do obsługi przewozów pasażerów, jak i towarów. Port lotniczy Frankfurt-Hahn posiada koncesję na prowadzenie działalności przez 24 godziny na dobę przez siedem dni w tygodniu.
- (8) Port lotniczy Frankfurt-Hahn jest obsługiwany przez FFHG. FFHG utworzono w 2001 r. Początkowo spółka Flughafen Frankfurt/Main GmbH („Fraport”) posiadała większość udziałów w FFHG, a udziałowcem mniejszościowym był kraj związkowy Nadrenia-Palatynat. W styczniu 2005 r. udziałowcem mniejszościowym został również kraj związkowy Hesja.
- (9) W okresie od stycznia 2005 r. do 31 grudnia 2008 r. udziałowcami FFHG były zatem Fraport (65 % udziałów), kraj związkowy Nadrenia-Palatynat (17,5 % udziałów) i kraj związkowy Hesja (17,5 % udziałów).
- (10) Ze skutkiem od dnia 1 stycznia 2009 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat przejął FFHG, nabywając 65 % pakietu kontrolnego od Fraportu. W następstwie tego nabycia dwoma pozostałymi udziałowcami FFHG były kraj związkowy Nadrenia-Palatynat (82,5 % udziałów) i kraj związkowy Hesja (17,5 % udziałów).
- (11) W dniu 1 marca 2017 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat podpisał umowę sprzedaży udziałów, sfinalizowaną w dniu 9 sierpnia 2017 r., na mocy której sprzedał on swoje 82,5 % udziałów w FFHG spółce HNA Airport Group GmbH, która należy do chińskiej grupy HNA działającej na całym świecie („grupa HNA”). Pozostałe 17,5 % udziałów w FFHG nadal należy do kraju związkowego Hesja.
- (12) W październiku 2021 r. spółka FFHG złożyła wniosek o ogłoszenie upadłości.
- (13) Jak wyjaśniono w decyzji o wszczęciu postępowania (motywy 15–17), przepływ pasażerów z portu lotniczego Frankfurt-Hahn obejmuje głównie tanie loty. Jeżeli chodzi o przewóz osób, głównym przewoźnikiem lotniczym oferującym loty z portu lotniczego Frankfurt-Hahn jest Ryanair.
- (14) W latach 1998–2007 liczba pasażerów w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn wzrosła z około 39 000 pasażerów do około 4 mln pasażerów rocznie. W latach 2007–2019 przepływ pasażerów stopniowo zmniejszał się do około 1,5 mln pasażerów rocznie.
- (15) Oprócz lotów pasażerskich wykonywane są przewozy towarowe do i z portu lotniczego Frankfurt-Hahn. W 2019 r. przez port lotniczy Frankfurt-Hahn przetransportowano około 171 000 ton ładunków lotniczych. W szczytowym roku 2011 przetransportowano około 286 000 ton.

2.1.2. Ryanair

- (16) Ryanair jest irlandzkim tanim przewoźnikiem lotniczym założonym w 1984 r. W 2019 r. Ryanair przewiózł około 142 mln pasażerów i obsługiwał ponad 200 portów lotniczych.

2.2. **Kwestionowane środki**

2.2.1. Środki związane z FFHG

2.2.1.1. Gwarancja udzielona spółce FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat

- (17) Według Niemiec przedsiębiorstwo Haitec AG („Haitec”) ⁽³⁾, założone w 2008 r., postanowiło w 2013 r. prowadzić działalność w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn w celu stałego świadczenia usług obsługi technicznej statków powietrznych, a w szczególności rozszerzenia swojej oferty w porcie lotniczym na obsługę techniczną większych statków powietrznych. W tym celu w dniu 20 grudnia 2013 r. Haitec nabył od FFHG grunty za kwotę około 7,7 mln EUR w celu budowy większego centrum obsługi technicznej na tym terenie. Budowę centrum zakończono jesienią 2016 r., a Haitec zainwestował około 40 mln EUR, co stanowi kwotę znacznie wyższą niż pierwotnie planowano.

⁽³⁾ Obecnie HAITEC Aircraft Maintenance GmbH.

- (18) Na ostatnim etapie negocjacji umowy sprzedaży gruntów między FFHG a Haitec przedsiębiorstwo Haitec zażądało, aby w umowie uwzględnić prawo do odstąpienia od umowy, które musiało być objęte gwarancją kraju związkowego Nadrenia-Palatynat.
- (19) Zgodnie z tym prawem do odstąpienia od umowy Haitec może odstąpić od umowy sprzedaży przez okres około 15 lat (do dnia 31 grudnia 2028 r.), jeżeli zaistnieje jedna z następujących trzech okoliczności:
- a) spółka FFHG lub jej następcy prawni stracą licencję na obsługę portu lotniczego Frankfurt-Hahn;
 - b) obsługa portu lotniczego Frankfurt-Hahn zostanie całkowicie wstrzymana;
 - c) spółka FFHG stanie się niewypłacalna i żaden inny operator nie będzie kontynuował obsługi portu lotniczego.
- (20) W przypadku gdy Haitec skorzysta z prawa do odstąpienia od umowy, Haitec musi zwrócić grunt spółce FFHG i ma prawo do otrzymania 80 % ceny zakupu w wysokości 6,2 mln EUR. Jako że w którejkolwiek z trzech okoliczności uzasadniających odstąpienie od umowy, wymienionych w motywie 19, spółka FFHG najprawdopodobniej nie będzie w stanie zwrócić Haitec kwoty 6,2 mln EUR, przedsiębiorstwo Haitec zażądało zabezpieczenia w celu zaspokojenia swojej wiarygodności. W związku z tym w dniu 20 lutego 2014 r. przedsiębiorstwo Haitec otrzymało od kraju związkowego Nadrenia-Palatynat gwarancję (*Bürgschaftserklärung*), w ramach której kraj związkowy zobowiązuje się do zapłaty na rzecz Haitec 6,2 mln EUR w przypadku odstąpienia od umowy sprzedaży gruntów w okolicznościach wymienionych w motywie 19.
- (21) Władze niemieckie wyjaśniły, że za udzielenie tej gwarancji spółka FFHG uiszcza na rzecz kraju związkowego Nadrenia-Palatynat opłatę w wysokości 2,56 % rocznie od kwoty gwarancji w wysokości 6,2 mln EUR. Stawka opłaty z tytułu gwarancji została ustalona przez [firmę doradczą]. [Firma doradczą] skorzystała z narzędzia Moody's RiskCalc i oszacowała rating stand-alone spółki FFHG na [...] na okres jednego roku i [...] na 5 lat na podstawie zbadanych sprawozdań finansowych portu lotniczego za 2012 r. Na tej podstawie [firma doradczą] oszacowała zakres rocznych stawek opłat z tytułu gwarancji, zgodnych z zasadami rynkowymi, wynoszących od 1,51 % do 2,56 %. FFHG i kraj związkowy Nadrenia-Palatynat przyjęły górną granicę szacowanego zakresu i uzgodniły stawkę opłaty z tytułu gwarancji w wysokości 2,56 % rocznie (około 158 000 EUR). Uzgodnienia dotyczące gwarancji nie przewidują korekt stawki opłaty z tytułu gwarancji.

2.2.1.2. „Dwukrotna” sprzedaż działki przez FFHG

- (22) W listopadzie 2014 r. spółka FFHG otrzymała [10–25] mln EUR z tytułu transakcji dotyczącej nieruchomości, w ramach której FFHG sprzedała na rzecz kraju związkowego Nadrenia-Palatynat dwie działki: działkę „pod zabudowę kampusową” i działkę „pod zabudowę mieszkaniową” („umowa sprzedaży z 2014 r.”). Spółka FFHG zachowała prawo do odstąpienia od umowy sprzedaży z 2014 r. w odniesieniu do działki „pod zabudowę mieszkaniową”. W umowie sprzedaży z 2014 r. przewidziano, że cena sprzedaży w przypadku skorzystania z prawa do odstąpienia od umowy powinna opierać się na nowej ekspertyzie. W kontekście tej transakcji dotyczącej nieruchomości kraj związkowy Nadrenia-Palatynat utworzył 29 nowych stanowisk pracy w Landesbetrieb Liegenschafts- und Baubetreuung (LBB), które zostały obsadzone głównie (ale nie wyłącznie) pracownikami wywodzącymi się z FFHG. W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że umowę sprzedaży z 2014 r. zawarto w oparciu o wartość rynkową. Wniosek ten opierał się na ekspertyzie sporządzonej przez Komitet ekspertów ds. wartości nieruchomości dla obszaru Osteifel-Hunsrück, zleconej przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat, uzupełnionej sprawozdaniem dyrekcji do spraw strukturalnych i zezwoleń południe („SGD Nord”).
- (23) W 2015 r. spółka FFHG wszczęła postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego w celu sprzedaży działki „pod zabudowę mieszkaniową”. ADC Airport Harbour Investment GmbH („ADC”) złożyło ofertę w wysokości 1,25 mln EUR.
- (24) Następnie kraj związkowy Nadrenia-Palatynat rozpoczął procedurę prywatyzacji portu lotniczego Frankfurt-Hahn. Zwycięski oferent, Shanghai Yiquian Trading Co. Ltd. („SYT”), złożył ofertę obejmującą działki „pod zabudowę kampusową” i „pod zabudowę mieszkaniową”. Kraj związkowy Nadrenia-Palatynat wykorzystał ofertę ADC jako odzwierciedlenie ceny rynkowej działki „pod zabudowę mieszkaniową” i ustalił cenę tej działki w umowie prywatyzacyjnej z SYT na 1,25 mln EUR. Umowa prywatyzacyjna z SYT została zawarta w dniu 2 czerwca 2016 r. Aby umożliwić krajowi związkowemu Nadrenia-Palatynat przeniesienie działek „pod zabudowę kampusową” i „pod zabudowę mieszkaniową” na rzecz SYT w ramach prywatyzacji, przewidziano, że FFHG zrzeknie się prawa do odstąpienia od umowy sprzedaży z 2014 r. zawartej z krajem związkowym Nadrenia-Palatynat. Spółka SYT nie zapłaciła jednak w dniu 10 czerwca 2016 r. ceny przewidzianej w umowie prywatyzacyjnej, a kraj związkowy Nadrenia-Palatynat skorzystał następnie z prawa do odstąpienia od umowy sprzedaży na rzecz SYT w dniu 6 lipca 2016 r.

- (25) W dniu 6 czerwca 2016 r. spółka FFHG skorzystała z prawa do odstąpienia od umowy sprzedaży z 2014 r. Wykonaniu prawa do odstąpienia od umowy nadano formę aktu notarialnego w dniu 6 lipca 2016 r. Spółka FFHG nie wypłaciła żadnej rekompensaty na rzecz Nadrenii-Palatynatu z tytułu wykonania prawa do odstąpienia od umowy w odniesieniu do działki „pod zabudowę mieszkaniową”. Niemcy wyjaśniają, że wynika to z faktu, iż w ekspertyzie sporządzonej przez Komitet ekspertów ds. wartości nieruchomości dla obszaru Osteifel-Hunsrück z 2014 r., uzupełnionej sprawozdaniem SGD Nord, do celów zawarcia umowy sprzedaży z 2014 r. stwierdzono, że koszty rozbiórki budynków na działce „pod zabudowę mieszkaniową” (były koszary wojskowe) i późniejszej rekultywacji gruntów byłyby droższe niż wartość gruntu po wykonaniu tych prac. W ekspertyzie wykluczono możliwość, że wartość rynkowa działki jest ujemna, i w związku z tym ustalono wartość rynkową działki „pod zabudowę mieszkaniową” na poziomie 0 EUR. W drodze umowy z dnia 6 lipca 2016 r. spółka FFHG sprzedała działkę „pod zabudowę mieszkaniową” na rzecz ADC za 1,25 mln EUR. Stronami umowy były trzy podmioty – ADC, FFHG i kraj związkowy Nadrenia-Palatynat – ponieważ obejmowała ona nie tylko sprzedaż przez FFHG działki „pod zabudowę mieszkaniową” na rzecz ADC, ale również sprzedaż działki „pod zabudowę kampusową” przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat na rzecz ADC.
- (26) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wyraziła wątpliwości, czy wykonanie prawa do odstąpienia od umowy w odniesieniu do działki „pod zabudowę mieszkaniową” przez FFHG w stosunku do kraju związkowego Nadrenia-Palatynat bez jakiegokolwiek rekompensaty odbyło się według wartości rynkowej (zob. motywy 184–189 decyzji o wszczęciu postępowania), ponieważ Niemcy nie przedstawiły wyceny wartości gruntu w momencie wykonywania prawa do odstąpienia od umowy, mimo że w umowie sprzedaży z 2014 r. przewidziano, iż cena sprzedaży w przypadku korzystania z prawa do odstąpienia od umowy powinna opierać się na nowej ekspertyzie.

2.2.2. Środki związane z Ryanaiem

2.2.2.1. Wsparcie marketingowe na rzecz Ryanaira

Umowa marketingowa z 2005 r.

- (27) W dniu 4 listopada 2005 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat i Ryanair zawarły umowę marketingową (zwaną dalej „umową marketingową z 2005 r.”), która obowiązywała do końca 2016 r. Umowa została zawarta wyłącznie przez kraj związkowy, niezależnie od spółki FFHG, która nie była stroną umowy marketingowej. W chwili zawarcia umowy marketingowej kraj związkowy posiadał jedynie 17,5 % udziałów w FFHG, podczas gdy 65 % udziałów należało do Fraportu, który nie jest kontrolowany przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat.
- (28) Uzgodniono, że finansowanie udzielone Ryanairowi przez kraj związkowy w ramach umowy marketingowej z 2005 r. zostanie wykorzystane na działalność marketingową i sprzedażową prowadzoną przez Ryanair, która byłaby korzystna dla wspólnego marketingu turystycznego kraju związkowego Nadrenia-Palatynat i Ryanaira (motyw 90 decyzji o wszczęciu postępowania). Płatności miały zostać dokonane na rzecz Ryanaira na podstawie odpowiednich faktur za działania promocyjne w odniesieniu do miejscowości turystycznych w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat. W celu realizacji tych działań marketingowych Ryanair opracował „koncepcję marketingową”.
- (29) Zgodnie z umową marketingową z 2005 r. kraj związkowy nabył od Ryanaira (i) linki na stronie internetowej Ryanair do ofert turystycznych w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat (art. 1 umowy marketingowej); (ii) dwie strony magazynu pokładowego Ryanaira (art. 2 umowy marketingowej); oraz (iii) kampanię prasową na rzecz branży turystycznej w kraju związkowym (art. 3 umowy marketingowej). Jeśli chodzi o tę ostatnią kwestię, w umowie określono kwotę, za jaką Ryanair musi zakupić przestrzeń reklamową od osób trzecich w latach 2006–2010 (z 160 000 EUR w 2006 r. do [400 000–500 000] EUR w latach 2009 i 2010).
- (30) W umowie marketingowej z 2005 r. przewidziano również płatności dokonywane przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat na rzecz Ryanaira, które zgodnie z art. 7 umowy powinny być o co najmniej 50 % niższe od cen stosowanych przez Ryanaira wobec innych klientów usług marketingowych online. Ponadto art. 9 umowy marketingowej stanowi, że Ryanair zobowiązuje się, że pewna liczba statków powietrznych (*) będzie stacjonować w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn, w zależności od lat objętych umową (jak określono w załączniku do umowy), ponieważ środki marketingowe określone w umowie są skuteczne tylko wtedy, gdy do regionu przywożona jest

(*) Stacjonowanie statku powietrznego w porcie lotniczym oznacza, że statek powietrzny zwykle pozostaje w tym porcie lotniczym przez noc. Oznacza to, że statek powietrzny jest wykorzystywany do obsługi kilku lotów z tego portu lotniczego.

większa liczba turystów. Jeżeli Ryanair nie ustanowi uzgodnionej liczby statków powietrznych w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn, kraj związkowy Nadrenia-Palatynat ma prawo do natychmiastowego wypowiedzenia umowy marketingowej.

- (31) W poniższej tabeli przedstawiono roczne płatności należne od kraju związkowego na rzecz Ryanaira z tytułu umowy marketingowej z 2005 r., a także liczbę statków powietrznych, które – zgodnie ze zobowiązaniem Ryanaira – będą stacjonować w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn w każdym roku:

Tabela 1

Umowa marketingowa z 2005 r. – płatności należne od kraju związkowego Nadrenia-Palatynat oraz liczba statków powietrznych Ryanaira, które mają stacjonować w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn

Rok	Liczba statków powietrznych stacjonujących w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn	Płatność ze strony kraju związkowego Nadrenia-Palatynat na rzecz Ryanaira (EUR)
2006	8	[0–2 mln]
2007	10	[0–2 mln]
2008	12	[0–2 mln]
2009	14	[0–2 mln]
2010	16	[0–2 mln]
2011	17	[0–2 mln]
2012	18	[0–2 mln]
2013	18	[0–2 mln]
2014	18	[0–2 mln]
2015	18	[0–2 mln]
2016	18	[0–2 mln]

- (32) Oprócz przeglądu cen za kampanie reklamowe stosowanych przez różne strony internetowe Niemcy nie przedstawiły szczegółowej oceny *ex ante* umowy marketingowej z 2005 r. zawartej przez kraj związkowy, która to ocena wykazałaby zgodność umowy z rynkiem.

Umowa marketingowa z 2017 r.

- (33) W dniu 20 października 2017 r., po sprzedaży udziałów w FFHG grupie HNA ^(⁹) w marcu 2017 r., kraj związkowy Nadrenia-Palatynat zawarł z Ryanairem nową umowę marketingową (zwaną „Collaborative Campaign Agreement”, dalej „umowa marketingowa z 2017 r.”). Umowa ta weszła w życie z dniem 1 października 2017 r. i została zawarta na maksymalny okres pięciu lat. W zależności od swoich ograniczeń budżetowych kraj związkowy miał prawo wypowiedzieć umowę ze skutkiem najwcześniej od dnia 31 grudnia 2018 r.
- (34) Nowa umowa przewidywała roczne płatności marketingowe ze strony kraju związkowego na rzecz Ryanaira zasadniczo w wysokości 1,2 mln EUR rocznie. W okresie od dnia 1 października do dnia 31 grudnia 2017 r. płatność proporcjonalną ustalono na 350 000 EUR, a na 2018 r. przewidziano dodatkową kwotę w maksymalnej wysokości 200 000 EUR (łącznie 1,4 mln EUR w 2018 r.), jeżeli odpowiednie przeniesienie niewykorzystanych środków zaplanowane na 2017 r. zostałyby dokonane zgodnie z obowiązującymi przepisami budżetowymi kraju związkowego.
- (35) Strony zgodziły się co roku określać szczegółową kampanię marketingową i jej wartość. Roczna płatność nie przekracza 1,2 mln EUR.

⁽⁹⁾ Grupa HNA była chińskim konglomeratem prowadzącym działalność głównie w sektorze lotnictwa i turystyki.

- (36) W okresie obowiązywania umowy Ryanair zobowiązał się do przewożenia do portu lotniczego Frankfurt-Hahn rocznie co najmniej [100 000–200 000] pasażerów, którzy zatrzymają się na co najmniej jedną noc w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat („turyści korzystający z transportu lotniczego”). W przypadku liczby turystów korzystających z transportu lotniczego mniejszej niż [100 000–200 000] żadna płatność nie byłaby należna. Jeśli liczba turystów korzystających z transportu lotniczego byłaby większa niż [100 000–200 000], ale mniejsza niż [100 000–200 000], należna płatność wyniosłaby jedynie [...] % z 1,2 mln EUR.
- (37) Ponadto w planie kampanii z 2018 r. przewidziano środki służące stworzeniu i zwiększeniu świadomości na temat miejsca docelowego Nadrenia-Palatynat za pośrednictwem mediów społecznościowych, bazy danych zarządzania relacjami z klientami Ryanaira i stron internetowych, a także reklamy ukierunkowanej. Ponadto zaplanowano kompleksową kampanię marketingową o wartości [0–1,2 mln] EUR z wykorzystaniem zarówno tradycyjnych kanałów medialnych, jak i wysoce ukierunkowanych mediów cyfrowych.
- (38) Niemcy twierdzą, że umowa marketingowa z 2017 r. została zawarta po prywatyzacji portu lotniczego Frankfurt-Hahn oraz że strony umowy działały jak prywatny inwestor, przestrzegając warunków rynkowych zawarcia takiej umowy marketingowej. Według Niemiec decyzja kraju związkowego Nadrenia-Palatynat o zawarciu umowy marketingowej z Ryanairem opierała się na przeprowadzonej przez niezależnego eksperta analizie porównawczej, w wyniku której Ryanair oferował najlepszy stosunek jakości do ceny w odniesieniu do usług marketingowych, których kraj związkowy poszukiwał. Poza analizą porównawczą Niemcy nie przedstawiły żadnej szczegółowej oceny *ex ante* umowy marketingowej zawartej przez kraj związkowy, która to ocena wykazałaby, że umowa jest zgodna ze zwykłą praktyką handlową i spełnia wymogi testu prywatnego inwestora.

2.2.2.2. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem

- (39) FFHG i Ryanair zawarły szereg umów regulujących warunki finansowe, na jakich Ryanair prowadzi działalność w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn. W decyzji Komisji (UE) 2016/788 ⁽⁶⁾ („decyzja Hahn I”) Komisja stwierdziła, że umowy o świadczenie usług portu lotniczego zawarte między FFHG a Ryanairem od 2002 r. („umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2002 r.”) i 2005 r. („umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2005 r.”) spełniały wymogi testu prywatnego inwestora, a zatem nie stanowiły pomocy państwa. Początkowo umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2002 r. miała obowiązywać do dnia 13 lutego 2017 r., z możliwością przedłużenia do dnia 13 lutego 2022 r., a umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2005 r. miała początkowo obowiązywać do 2027 r.
- (40) W dniu 27 marca 2013 r. FFHG i Ryanair zawarły jednak umowę dodatkową („umowa dodatkowa z 2013 r.” lub „umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2013 r.”) na okres trzech lat (2013–2016). Zgodnie z jej własnymi postanowieniami umowa dodatkowa z 2013 r. „zawiera i zastępuje wszystkie wcześniej zawarte umowy dotyczące obsługi lotów pasażerskich statków powietrznych do i z portu lotniczego Frankfurt-Hahn”. Niemcy nie przedstawiły oceny umowy dodatkowej z 2013 r. pod kątem spełnienia wymogów testu prywatnego inwestora. Umowa dodatkowa z 2013 r. jest aneksem do standardowej umowy w sprawie obsługi naziemnej mającej zastosowanie w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn. Nie odbiega ona od tabeli opłat lotniskowych i potwierdza jej zastosowanie. Zawiera ona aktualizację zasad obsługi naziemnej mające zastosowanie do Ryanaira w celu uwzględnienia ogólnych zmian w branży lotniczej.
- (41) W dniu 8 marca 2015 r. w drodze komentarza do umowy w sprawie obsługi naziemnej załączonej do umowy dodatkowej z 2013 r. („komentarz z 2015 r.” lub „umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2015 r.”) umowa dodatkowa z 2013 r. została zmieniona w następujących punktach: a) przedłużenie umowy dodatkowej z 2013 r. do dnia 31 marca 2017 r., b) udostępnienie Ryanairowi pojazdu na płycie/samochodu technicznego oraz c) zapewnienie Ryanairowi biura administracyjnego i przestrzeni magazynowej na części zamienne. Niemcy wyjaśniły, że wsparcie marketingowe w wysokości około 100 000 EUR za każdą nową trasę otwartą z portu lotniczego Frankfurt-Hahn, o którym mowa w motywie 109 decyzji o wszczęciu postępowania, zostało już uwzględnione w umowie z Ryanairem z 2002 r. Niemcy poinformowały Komisję, że w każdym razie w trakcie stosowania komentarza z 2015 r. nie przyznano żadnego wsparcia marketingowego dla nowej trasy.

⁽⁶⁾ Decyzja Komisji (UE) 2016/788 z dnia 1 października 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.32833 (11/C) (ex 11/NN) wdrożonej przez Niemcy w odniesieniu do mechanizmów finansowania portu lotniczego Frankfurt-Hahn wdrożonych w latach 2009–2011 (Dz.U. L 134 z 24.5.2016, s. 1).

- (42) W dniach 8–9 września 2016 r. FFHG i Ryanair zawarły nową umowę na okres pięciu lat, mającą zastosowanie od dnia 1 kwietnia 2017 r. do dnia 31 marca 2022 r. Umowa ta ma formę aneksu do umowy dodatkowej z 2013 r. („aneks nr 2 z 2016 r.” lub „umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r.”). W aneksie nr 2 z 2016 r., w którym określono przede wszystkim kwoty opłat lotniskowych i okoliczności, w jakich mają one zastosowanie, wprowadzono pewne zmiany do umowy dodatkowej z 2013 r. Aneks ten zastępuje komentarz z 2015 r.
- (43) Według Niemiec aneks nr 2 z 2016 r. zmienia umowę dodatkową z 2013 r. i komentarz z 2015 r. jedynie w dwóch kwestiach:
- opłata lotniskowa w wysokości [...] EUR za pasażera na podstawie aneksu nr 2 z 2016 r. ma zastosowanie, pod warunkiem że Ryanair przewozi co najmniej [...] pasażerów rocznie, podczas gdy wcześniej była stosowana od [...] pasażerów rocznie;
 - wprowadzono w nim nowy system wsparcia marketingowego, zgodnie z którym żadne opłaty lotniskowe nie będą stosowane w odniesieniu do pasażerów powyżej liczby odlatujących pasażerów z poprzedniego roku.

2.2.2.3. Wsparcie szkoleniowe dla Ryanaira

- (44) Skarżący utrzymuje – na podstawie rocznych sprawozdań Hahn Campus Management GmbH („HCM”), spółki zależnej należącej w 100 % do FFHG – że w latach 2001–2002 HCM otrzymał od władz kraju związkowego Nadrenia-Palatynat pomoc szkoleniową w wysokości około 1,685 mln EUR w celu przeszkolenia osób bezrobotnych lub osób zagrożonych bezrobociem. Ponadto HCM zlecił przedsiębiorstwu o nazwie a und o Gettmann Arbeitsmarkt- und Organisationsberatung („a und o Gettmann”) prowadzenie postępowania administracyjnego, w szczególności zebranie dowodów na to, że płatności zostały wykorzystane do faktycznego przeprowadzenia szkoleń (*Verwendungsnachweise*).
- (45) Według skarżącego Ryanair świadczył usługi szkoleniowe na rzecz HCM w ramach programu szkoleniowego dla personelu pokładowego i pilotów oraz otrzymywał wynagrodzenie za te usługi. W tym kontekście skarżący wspomina o kwocie 4 mln EUR. Skarżący przytacza również artykuł prasowy, w którym ekspert oszacował, że około 80–90 % pilotów i członków personelu pokładowego, którzy zostali przeszkoleni w ramach programu HCM, zostało ostatecznie zatrudnionych przez Ryanair. Skarżący twierdzi, że powszechnie wiadomo było, iż pracownicy Ryanaira musieli sami finansować zdobywanie przez siebie kwalifikacji, a Ryanair nie ponosił kosztów szkolenia własnego personelu (zarówno pilotów, jak i personelu pokładowego). Skarżący przytacza w tym względzie oświadczenie na stronie internetowej Ryanaira z 2003 r. dotyczące szkolenia personelu pokładowego.

2.2.2.4. Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej Ryanair

- (46) Skarżący twierdzi, że w 2010 r. spółka FFHG zbudowała dla Ryanaira ośrodek szkoleniowy o wartości 9 mln EUR. Według skarżącego ośrodek szkoleniowy posiada do 16 sal szkoleniowych i 70 sypialni i jest wykorzystywany przez Ryanaira do szkolenia pilotów i członków załogi od sierpnia 2010 r.
- (47) Skarżący twierdzi ponadto, że w 2010 r. spółka FFHG wybudowała centrum obsługi technicznej, aby wynająć je Ryanairowi, podczas gdy umowa najmu nie pokrywała kosztów FFHG. Według skarżącego centrum obsługi technicznej jest zaprojektowane dla dwóch statków powietrznych Boeing 737-800, czyli typu statku powietrznego używanego przez Ryanaira. Według skarżącego centrum obsługi technicznej zostało zbudowane w szczególności na wniosek Ryanaira. W tym względzie skarżący odnosi się do artykułów prasowych, z których wynika, że Ryanair prowadził negocjacje w sprawie budowy takich obiektów z kilkoma portami lotniczymi.
- (48) Skarżący twierdzi, że w celu budowy tego centrum spółka FFHG opublikowała ogłoszenie o przetargu na umowę koncesyjną o wartości do 8 mln EUR. Umowa koncesyjna, którą spółka FFHG ostatecznie zawarła z przedsiębiorstwem budowlanym w celu budowy centrum obsługi technicznej, opiewała jednak na kwotę 17,46 mln EUR. Następnie przedsiębiorstwo budowlane wynajęło centrum obsługi technicznej spółce FFHG na okres 30 lat. Skarżący twierdzi, że spółka FFHG nabyła w 2011 r. własność ekonomiczną centrum obsługi technicznej za 12,1 mln EUR, a następnie podnajęła je Ryanairowi do 2027 r., za cenę poniżej kosztów wynoszącą łącznie około 8,3 mln EUR.

- (49) Skarżący uważa, że „koncesja” nie była prawdziwą koncesją, ponieważ przedsiębiorstwo budowlane nie eksploatowało centrum w celu pokrycia swoich kosztów inwestycyjnych z opłat uiszczanych przez użytkowników będących osobami trzecimi. Zamiast tego przedsiębiorstwo budowlane wynajęło je spółce FFHG jedynie na 30 lat w celu pokrycia kosztów inwestycyjnych. W związku z tym spółka FFHG *de facto* poniosła ryzyko finansowe związane z budową centrum obsługi technicznej. Ponadto, ponieważ spółka FFHG nabyła w 2011 r. własność ekonomiczną centrum obsługi technicznej za około 12,1 mln EUR, a Ryanair był zobowiązany do zapłaty jedynie około 8,3 mln EUR czynszu do 2027 r., czynsz nie pokrywał kosztów, a tym samym stanowił korzyść dla Ryanaira.

2.3. Podstawy wszczęcia postępowania

- (50) W decyzji o wszczęciu postępowania podniesiono kwestię, czy następujące środki stanowią pomoc państwa i czy można je uznać za zgodne z rynkiem wewnętrznym:
- a) w odniesieniu do środków potencjalnej pomocy na rzecz spółki FFHG:
 - 1) gwarancja udzielona spółce FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat w odniesieniu do sprzedaży gruntów przedsiębiorstwu obsługi technicznej statków powietrznych Haitec; oraz
 - 2) „dwukrotna” sprzedaż działki przez spółkę FFHG;
 - b) w odniesieniu do środków potencjalnej pomocy na rzecz Ryanaira:
 - 1) pomoc szkoleniowa dla Ryanaira;
 - 2) finansowanie szkoły dla załogi i pilotów, a także centrum obsługi technicznej;
 - 3) umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanairem; oraz
 - 4) umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem.

2.3.1. Gwarancja udzielona spółce FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat w odniesieniu do sprzedaży gruntów przedsiębiorstwu obsługi technicznej statków powietrznych Haitec

- (51) Komisja uznała wstępnie, że opłata gwarancyjna w wysokości 2,56 % stanowi pomoc państwa na rzecz FFHG, ponieważ wydaje się, że nie odzwierciedla ona ceny odpowiadającej cenie rynkowej, a zatem nie wydaje się spełniać wymogów testu prywatnego inwestora. Komisja uznała, że [firma doradcza] prawdopodobnie zaniżyła rynkowy poziom odniesienia ⁽⁷⁾.

2.3.2. „Dwukrotna” sprzedaż działki przez FFHG

- (52) Komisja wstępnie uznała, że warunki, na jakich spółka FFHG skorzystała z prawa do odstąpienia od umowy w odniesieniu do działki „pod zabudowę mieszkaniową” w 2016 r., nie spełniały wymogów testu prywatnego inwestora. Skorzystanie z prawa do odstąpienia od umowy, bez żadnej rekompensaty na rzecz kraju związkowego Nadrenia-Palatynat, podczas gdy działkę „pod zabudowę mieszkaniową” sprzedano spółce ADC za 1,25 mln EUR miesiąc po odstąpieniu od umowy, wstępnie wskazuje na korzyść gospodarczą ⁽⁸⁾.
- (53) Wobec braku dalszych informacji ze strony Niemiec Komisja wyraziła wątpliwości co do zgodności pomocy z rynkiem wewnętrznym w rozumieniu kryteriów określonych w sekcji 5.1.2 wytycznych z 2014 r. dotyczących pomocy państwa na rzecz portów lotniczych i przedsiębiorstw lotniczych („wytyczne w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r.”) ⁽⁹⁾ ⁽¹⁰⁾.

2.3.3. Pomoc szkoleniowa dla Ryanaira

- (54) Komisja wstępnie uznała, że pomoc szkoleniowa stanowi pomoc państwa na rzecz Ryanaira, która jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym.
- (55) Wstępne uwagi Komisji obejmowały następujące kwestie:
- a) fakt, że fundusze publiczne zostały przyznane w celu zwalczania bezrobocia, nie sprawia, że działalność szkoleniowa, o której mowa, nie ma charakteru gospodarczego;

⁽⁷⁾ Motyw 158 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽⁸⁾ Motywy 186–188 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽⁹⁾ Komunikat Komisji – Wytyczne dotyczące pomocy państwa na rzecz portów lotniczych i przedsiębiorstw lotniczych (Dz.U. C 99 z 4.4.2014, s. 3).

⁽¹⁰⁾ Motywy 326–330 decyzji o wszczęciu postępowania.

- b) wydaje się, że HCM jest zwykłym pośrednikiem między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanaiem w zakresie przekazywania Ryanaiowi dotacji z Ministerstwa Pracy, Spraw Społecznych, Rodziny i Zdrowia kraju związkowego;
- c) nie jest jasne, czy Ryanair dwukrotnie otrzymał wynagrodzenie za świadczenie usług szkoleniowych, jak twierdzi skarżący, tj. raz od uczestników szkolenia, a raz od kraju związkowego Nadrenia-Palatynat, czy też domniemane płatności należy zakwalifikować jako rekompensatę za koszty szkolenia, które Ryanair normalnie sam poniósłby w sytuacji, gdy wydaje się, że zatrudnił większość osób, które odbyły przedmiotowe szkolenia;
- d) wobec braku dalszych informacji ze strony Niemiec Komisja wyraziła wątpliwości, czy przedmiotowy środek można zakwalifikować jako pomoc szkoleniową na podstawie art. 31 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych („GBER”) ⁽¹¹⁾ ⁽¹²⁾.

2.3.4. Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów, a także centrum obsługi technicznej

- (56) Komisja wstępnie uznała, że finansowanie szkoły dla załogi i pilotów, a także centrum obsługi technicznej stanowi pomoc państwa na rzecz Ryanaira. Komisja wstępnie stwierdziła, że przedmiotowe finansowanie przysporzyło Ryanaiowi korzyści gospodarczej, biorąc pod uwagę, że analiza rentowności przedstawiona przez Niemcy budziła szereg wątpliwości ⁽¹³⁾.

2.3.5. Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanaiem

- (57) Komisja wstępnie uznała, że obie umowy marketingowe stanowią pomoc państwa na rzecz Ryanaira i są niezgodne z rynkiem wewnętrznym. Komisja wyraziła wątpliwości co do spełniania przez umowy marketingowe wymogów testu prywatnego inwestora. Komisja miała w szczególności wątpliwości, czy kraj związkowy Nadrenia-Palatynat mógł uzyskać na podstawie tych umów jakikolwiek element zysku, który hipotetyczny prywatny podmiot gospodarczy wziąłby pod uwagę przy ocenie możliwości zawarcia tych umów ⁽¹⁴⁾.
- (58) Ponadto Komisja była zaniepokojona faktem, że głównym celem umów nie było nabycie usług marketingowych w celu promowania terytorium Nadrenii-Palatynatu, lecz wsparcie finansowe operacji transportu lotniczego Ryanaira z i do portu lotniczego Frankfurt-Hahn, aby zwiększyć ruch lotniczy w tym porcie lotniczym.

2.3.6. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanaiem

- (59) Komisja wstępnie uznała, że kraj związkowy Nadrenia-Palatynat jako większościowy udziałowiec spółki FFHG był zaangażowany w decyzję FFHG o zawarciu umów i wyraziła wątpliwość, czy prywatny inwestor kierujący się perspektywami rentowności w takiej samej sytuacji jak FFHG zawarłby umowę dodatkową z 2013 r., komentarz z 2015 r. i aneks nr 2 z 2016 r. ⁽¹⁵⁾
- (60) W odniesieniu do aneksu nr 2 z 2016 r. Komisja miała wątpliwości, czy spełnia on wymogi testu prywatnego inwestora, w szczególności ze względu na to, że założenia będące podstawą badania PwC, na którym Niemcy opierają się w celu wykazania zachowania kraju związkowego zgodnego z rynkiem, wydają się zbyt optymistyczne ⁽¹⁶⁾.

⁽¹¹⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz.U. L 187 z 26.6.2014, s. 1).

⁽¹²⁾ Motyw 230 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽¹³⁾ Motywy 264–267 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽¹⁴⁾ Motywy 233–252 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽¹⁵⁾ Motywy 277–291 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽¹⁶⁾ Motywy 287–290 decyzji o wszczęciu postępowania.

3. UWAGI ZAINTERESOWANYCH STRON

3.1. Uwagi skarżącego

3.1.1. W odniesieniu do środków związanych z FFHG

3.1.1.1. Gwarancja udzielona spółce FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat

- (61) W swoich uwagach do decyzji o wszczęciu postępowania Lufthansa twierdzi, że Komisja błędnie uznała, iż test prywatnego inwestora ma zastosowanie.
- (62) Po pierwsze, Lufthansa twierdzi, że kraj związkowy nie działał jak inwestor prywatny, ponieważ żaden podmiot prywatny nie udzieliłby takiej gwarancji w tej konkretnej sytuacji. Gwarancja płatności zostałaby uruchomiona w przypadku zaprzestania działalności portu lotniczego przed 2024 r. Lufthansa podkreśla to ryzyko, ponieważ Ryanair nie miał umownego obowiązku obsługi portu lotniczego Frankfurt-Hahn i mógł opuścić port lotniczy z dnia na dzień. Już w 2008 r. Ryanair groził opuszczeniem portu lotniczego.
- (63) Lufthansa twierdzi, że nawet przy zastosowaniu testu prywatnego inwestora opłata od FFHG była zbyt niska, a tym samym spółce FFHG została przyznana korzyść.
- (64) Lufthansa kwestionuje podejście przyjęte przez Niemcy i Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania w celu oceny poziomu stawki. Lufthansa kwestionuje w szczególności ustalenie Komisji, zgodnie z którym minimalna stawka zgodna z warunkami rynkowymi wynosi 3,10 %. Ustalenie to opierało się na traktowaniu FFHG jako „kredytobiorcy”, podczas gdy w niniejszej sprawie gwarancja miała obejmować karę pieniężną na rzecz Haitec, a nie spłatę kredytu. W związku z tym jako wskaźnik zastępczy należy wykorzystać komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych („komunikat w sprawie stóp referencyjnych”) ⁽¹⁷⁾. Minimalna stawka wynosiłaby wówczas 7,98 %.

3.1.1.2. „Dwukrotna” sprzedaż działki przez FFHG

- (65) Lufthansa twierdzi, że przywołane w decyzji o wszczęciu postępowania ekspertyzy dotyczące sprzedaży gruntów zostały przygotowane przez podmioty publiczne. Lufthansa uważa, że nie kwalifikują się one jako niezależni eksperci. Uwaga ta dotyczy jednak początkowej ceny sprzedaży w umowie sprzedaży z 2014 r. i nie odnosi się do wątpliwości wyrażonych w związku z wykonaniem przez spółkę FFHG jej prawa do odstąpienia od sprzedaży działki „pod zabudowę mieszkaniową” w kontekście jej sprzedaży na rzecz ADC miesiąc później. Lufthansa zgadza się z tymi wątpliwościami i twierdzi, że przysporzyło to korzyści spółce FFHG.

3.1.2. W odniesieniu do środków związane z Ryanaiem

3.1.2.1. Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanaiem

- (66) Skarżący twierdzi, że zawarcie takiej umowy przez organ publiczny jest nietypowe. Jedyne precedens dotyczył portu lotniczego w Zweibrücken, w którym to przypadku pomoc została faktycznie uznana za niezgodną z prawem i ze wspólnym rynkiem.
- (67) Skarżący zauważa, że umowa marketingowa dotyczy wyłącznie portu lotniczego Frankfurt-Hahn, a nie całego kraju związkowego Nadrenia-Palatynat.
- (68) Zdaniem Lufthansy należy ponadto zauważyć, że przynajmniej w 2008 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat dwukrotnie zapłacił Ryanaiowi za linki internetowe: raz na podstawie umowy z Zweibrücken i raz na podstawie umowy marketingowej z 2005 r. będącej przedmiotem oceny w niniejszej sprawie.
- (69) Skarżący kwestionuje również fakt, że Ryanair rzeczywiście przeprowadził kampanię prasową z korzyścią dla branży turystycznej kraju związkowego. Przy ocenie umowy marketingowej z 2005 r. nie należy brać pod uwagę strategii turystycznej z 2015 r. skierowanej do turystów zagranicznych.

⁽¹⁷⁾ Komunikat Komisji w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz.U. C 14 z 19.1.2008, s. 6).

- (70) Ponadto skarżący kwestionuje fakt, że osiągnięto uzgodnioną liczbę statków powietrznych stacjonujących w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn i twierdzi, że kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie wypowiedział umowy pomimo tego domniemanego naruszenia umowy.
- (71) Ponadto skarżący sugeruje, że 30–50 % budżetu na cele marketingowe kraju związkowego Nadrenia-Palatynat wydano na Ryanair. Taki wybór stanowi dyskryminację na korzyść Ryanaira, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że Ryanair otrzymał również wsparcie marketingowe na podstawie umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2005, 2015, 2016, a także wsparcie marketingowe ze strony innych portów lotniczych.

3.1.2.2. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem

- (72) Skarżący uważa, że umowy o świadczenie usług portu lotniczego można przypisać państwu, ponieważ kraj związkowy Nadrenia-Palatynat, jako większościowy udziałowiec spółki FFHG i członek rady nadzorczej, prawdopodobnie uczestniczył w podpisaniu umów.
- (73) Ponadto inwestor prywatny znajdujący się w podobnej sytuacji wziąłby pod uwagę podstawowy wynik ekonomiczny umowy, a mianowicie znaczny deficyt, i powstrzymałby się od przedłużenia tej umowy. Zgodnie z wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-300/16 ⁽¹⁸⁾ należy wziąć pod uwagę wszystkie informacje mogące mieć znaczący wpływ na proces podejmowania decyzji przez inwestora.
- (74) Lufthansa twierdzi ponadto, że spółka FFHG dowiedziała się o ekspertyzie AT Kearney z 2012 r., w której oceniono rentowność FFHG lub jej brak. W oparciu o zalecenie zawarte w tej ekspertyzie spółka FFHG skontaktowała się z Ryanairem na początku 2013 r. i zwróciła się o podwyższenie opłat. Ryanair zgodził się jednak jedynie na pewne zmiany kosmetyczne. W związku z tym spółka FFHG nie powinna była zawrzeć umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013 i 2015, gdyby działała jak inwestor prywatny.
- (75) Jeżeli chodzi o umowę o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r., szczególna sytuacja inwestora FFHG różniła się nieco od sytuacji w przypadku umów z lat 2013 i 2015. Lufthansa twierdzi, że umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. nie zostałaby zawarta przez racjonalnie działającego inwestora w szczególnej sytuacji FFHG, ponieważ została ona zawarta na skutek nacisków ze strony Ryanaira na potencjalnego nowego właściciela portu lotniczego w ramach trwającego (czwartego) postępowania prywatyzacyjnego i na warunkach jeszcze korzystniejszych niż warunki umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2005 r., które nie były wystarczające, aby zapobiec generowaniu przez FFHG, jako całość, znacznych strat na przestrzeni lat.
- (76) Ponadto brak jest przewidywalnych, a nawet obliczeniowych parametrów ekonomicznych, które umożliwiłyby zastosowanie testu prywatnego inwestora, głównie dlatego, że Ryanair nie zobowiązał się do żadnego konkretnego wolumenu działalności w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn.
- (77) Lufthansa zauważa również, że cytaty z lokalnych sesji parlamentarnych, zawierające informacje przekazane członkom rady nadzorczej FFHG, dowodzą, że główne parametry umowy zostały już uzgodnione w dniu 28 lipca 2016 r. przez kierownictwo FFHG pod presją Ryanaira. Studium wykonalności PwC pochodzi jednak z września 2016 r. W związku z tym Lufthansa uważa, że potwierdza to wątpliwości wyrażone przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania, że badania nie przeprowadzono przed zawarciem umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. Zamiast tego celem badania było uniknięcie sytuacji, w której FFHG składa wnioszek o ogłoszenie upadłości w ramach postępowania prywatyzacyjnego.
- (78) Ponadto Lufthansa twierdzi, że całkowita kwota pomocy w ramach umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 wynosi co najmniej 70 mln EUR.

3.1.2.3. Wsparcie szkoleniowe dla Ryanaira

- (79) Lufthansa uważa, że Ryanair jest beneficjentem domniemanej pomocy szkoleniowej, ponieważ kraj związkowy dokonał na rzecz HCM płatności w celu przekazania ich Ryanairowi.

⁽¹⁸⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 20 września 2017 r., Komisja Europejska/Frucona Košice a.s., C-300/16 P, ECLI:EU:C:2017:706, pkt 60.

- (80) Skarżący łączy domniemaną pomoc szkoleniową z umową marketingową z 2001 r. zawartą między FFHG a Ryanaiorem, argumentując, że są one ściśle powiązane w czasie.
- (81) Skarżący kwestionuje twierdzenie Niemiec, że domniemana pomoc szkoleniowa nie dotyczy działalności gospodarczej. Lufthansa kwestionuje twierdzenie, że celem wsparcia szkoleniowego było podnoszenie kwalifikacji bezrobotnych lub osób zagrożonych bezrobociem, a zatem działalność była związana z polityką rynku pracy, jak twierdzą Niemcy.
- (82) Skarżący twierdzi również, że Ryanair nie ponosił kosztów szkolenia swojego personelu.
- (83) Skarżący korzysta z różnych źródeł w celu określenia kwoty domniemanej pomocy szkoleniowej, w szczególności ze sprawozdań rocznych dotyczących HCM. Twierdzi on, że środki państwowe wypłacone na szkolenie pilotów i personelu pokładowego Ryanaira wyniosły około 2,9 mln EUR, a zatem były znacznie wyższe niż zakładano w decyzji o wszczęciu postępowania. Ze sprawozdań rocznych HCM za lata 2001 i 2002 jasno wynika, że HCM otrzymał od kraju związkowego Nadrenia-Palatynat co najmniej 2 675 555,20 EUR, które następnie, zdaniem skarżącego, przekazał Ryanairowi. Skarżący twierdzi, że jedna część pomocy została wypłacona bezpośrednio Ryanairowi na szkolenia, które Ryanair rzekomo sam przeprowadził dla swojego personelu. Inna część została wykorzystana na szkolenie personelu lotniczego, który został następnie zatrudniony przez Ryanaira.
- (84) Ponadto skarżący twierdzi, że domniemana pomoc szkoleniowa jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym. Uważa on, że warunki wyłączenia domniemanej pomocy szkoleniowej na podstawie art. 31 GBER nie zostały spełnione, i krytykuje w związku z tym, po pierwsze, brak przejrzystości pomocy, po drugie, przekroczenie progu pomocy powodującego obowiązek zgłoszenia oraz, po trzecie, fakt, że warunek określony w art. 31 ust. 2 GBER nie jest spełniony, ponieważ rzekomo wspierane treści szkoleniowe odpowiadają obowiązkowym standardom szkolenia.
- (85) Skarżący kwestionuje ponadto sprzeciw Niemiec w odniesieniu do okresu przechowywania dokumentów handlowych zgodnie z prawem niemieckim (10 lat). Skarżący przedstawił Komisji szczegółowe informacje na temat domniemanej pomocy szkoleniowej w skardze złożonej w 2011 r. W motywach 2 i 3 decyzji Hahn I wyraźnie stwierdzono, że Komisja przekazała tę skargę Niemcom w dniu 18 marca 2011 r. W związku z tym Niemcy dowiedziały się o tej kwestii dziewięć lat po wypłacie środków w 2002 r., w związku z czym do zarządu HCM należało zatrzymanie i przechowywanie odpowiednich dokumentów. Skarżący dodaje, że w takim przypadku należy uznać, iż Niemcy dysponowały dokumentami, ale nie przedstawiły ich Komisji na jej wniosek. W związku z tym, zgodnie z art. 15 ust. 1 rozporządzenia Rady (UE) 2015/1589⁽¹⁹⁾, decyzję należy podjąć na podstawie dostępnych informacji.

3.1.2.4. Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej

- (86) Uwagi skarżącego dotyczące okoliczności budowy centrum obsługi technicznej oraz szkoły dla załogi i pilotów odnoszą się do uwag skarżącego z dnia 4 marca 2011 r. i 9 czerwca 2016 r. Skarżący zauważa w szczególności, że pojawiły się doniesienia prasowe, zgodnie z którymi inwestycje FFHG w obiekty szkoleniowe dla załogi i personelu wyniosły 9 mln EUR. Ponadto skarżący odnosi się do różnych wskaźników, w tym do powiązań organizacyjnych z radą nadzorczą FFHG w tamtym czasie, które wskazują na możliwość przypisania odpowiednich umów państwu.
- (87) Skarżący twierdzi ponadto, że istniały dodatkowe umowy dotyczące obiektów szkoleniowych dla pilotów i załogi, które wybudowano dla Ryanaira.

3.2. Uwagi Ryanaira

3.2.1. W odniesieniu do pomocy szkoleniowej dla Ryanaira

- (88) Ryanair powołuje się na termin przedawnienia dla odzyskania pomocy zgodnie z art. 17 rozporządzenia (UE) 2015/1589 i twierdzi, że termin ten upłynął od ostatniej wypłaty pomocy w 2003 r.

⁽¹⁹⁾ Rozporządzenie Rady (UE) 2015/1589 z dnia 13 lipca 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. L 248 z 24.9.2015, s. 9).

- (89) Ponadto Ryanair podkreśla, że termin przedawnienia w Irlandii wynosi sześć lat i że w związku z tym Ryanair niekoniecznie prowadzi ewidencję umów po upływie tego okresu. Ryanair nie jest zatem w stanie oprzeć się na żadnych informacjach dotyczących tego domniemanego środka pomocy, aby bronić się ani udowodnić braku pomocy lub jej zgodności z rynkiem wewnętrznym. Każde dochodzenie w tej sprawie stanowiłoby zatem naruszenie przysługujących Ryanairowi praw do obrony i do dobrej administracji. Ponadto Ryanair twierdzi, że nie był beneficjentem wsparcia ze strony państwa oraz że beneficjentem pomocy była firma doradcza a und o Gettmann, której HCM zlecił wykonanie usług. Istnieje sprzeczność między stwierdzeniem Komisji, zgodnie z którym HCM działał jako „zwykły pośrednik” między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanaiem, a faktem, że HCM sfinansował 50 % kosztów szkolenia ze środków własnych.

3.2.2. *Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej*

- (90) Zgodnie z decyzją o wszczęciu postępowania Niemcy przedstawiły analizę rentowności przedmiotowych porozumień w celu udowodnienia, że spełniają one wymogi testu prywatnego inwestora, który polega na obliczeniu łącznej wartości bieżącej netto przepływów pieniężnych, które można przypisać tym uzgodnieniom. W analizie tej Komisja skrytykowała kilka kwestii. Komisja odmówiła Ryanairowi dostępu do akt sprawy. Ryanair nie jest zatem w stanie przedstawić uwag dotyczących kwestii podniesionych przez Komisję w odniesieniu do analizy rentowności przedstawionej przez Niemcy.

3.2.3. *Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 zawarte między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanaiem*

- (91) Po pierwsze, Ryanair twierdzi, że istniało realne zapotrzebowanie na usługi marketingowe. Port lotniczy Frankfurt-Hahn i otaczający go region są uzależnione od przychodów generowanych przez turystykę. Dość powszechne stało się prowadzenie przez władze regionalne części swojej promocji marki na stronach internetowych i w innych mediach oferowanych przez linie lotnicze. Fakt, że nawet duże miasta, takie jak Rzym i Paryż, muszą inwestować oddzielnie w reklamę międzynarodową, świadczy o tym, że mniej znane miasta i regiony mają jeszcze większą potrzebę inwestowania w reklamę swojego wizerunku i własnej marki.
- (92) Po drugie, usługi marketingowe świadczone przez Ryanair zaspokajają potrzeby ich nabywców w zakresie marketingu. Celem kraju związkowego nie było reklamowanie połączeń lotniczych realizowanych przez Ryanaira z Londynem-Stansted, Edynburgiem, Newquay i Rzymem, lecz wyraźnie promocja w Internecie regionu wokół portu lotniczego Frankfurt-Hahn. Według Ryanaira reklama na jego stronie internetowej i marketing w magazynach pokładowych umożliwiają optymalne targetowanie właściwej grupy odbiorców. Rynek tanich linii lotniczych charakteryzuje się istnieniem znacznej liczby pasażerów, którzy nie podjęli decyzji i którzy przeglądają stronę internetową linii lotniczych w celu uzyskania sugestii dotyczących kierunków podróży. Zwłaszcza pasażerowie poszukujący ofert z ostatniej chwili mają jedynie ogólny obraz rodzaju miejsca docelowego (np. słoneczne miejsce docelowe, historyczne miasto itp.) i sfinalizowali swój wybór na podstawie przedstawionych im treści marketingowych. Strona internetowa Ryanaira i jego inne środki promocyjne z łatwością wyróżniają się pod względem wartości dla reklamodawcy i z pewnością nie są „porównywalne” w tym względzie ze stroną internetową jakiegokolwiek innego przewoźnika lotniczego – nie mówiąc już o oficjalnej stronie internetowej samorządu terytorialnego poświęconej turystyce, która jest rzadko odwiedzana przez obcokrajowców. Ryanair odnosi się w szczególności do wyjątkowego charakteru i atrakcyjności swojej strony internetowej.
- (93) Po trzecie, celem odniesienia do połączeń w umowach z lat 2005 i 2017 nie było promowanie Ryanaira, lecz to kraj związkowy potrzebuje zobowiązań Ryanaira do zapewnienia określonej liczby lotów i pasażerów, ponieważ wydajność i skuteczność reklamy dla regionu zależy od jej widoczności, co z kolei zależy od liczby potencjalnych turystów odwiedzających stronę internetową Ryanaira oraz liczby pasażerów statków powietrznych Ryanaira, do których dotrze marketing pokładowy. Według Ryanaira zobowiązania dotyczące liczby lotów i pasażerów stanowią najlepszą gwarancję, że marketing prowadzony przez Ryanaira w imieniu kraju związkowego jest odpowiednio widoczny. Ponadto dla kraju związkowego pożądane jest zwiększenie odsetka pasażerów przylatujących. Z perspektywy władz regionalnych, takich jak kraj związkowy, istnieje większe prawdopodobieństwo, że pasażerowie przylatujący do tego portu lotniczego, a następnie wylatujący z tego portu zapewnią regionowi dochód z działalności pozalotniczej niż lokalni pasażerowie korzystający z portu lotniczego, aby udać się za granicę. Zagraniczni pasażerowie są znacznie bardziej skłonni wydawać pieniądze w hotelach, restauracjach, sklepach z pamiątkami i lokalnymi produktami oraz usługami, wypożyczalniach samochodów itp. w regionie, a atrakcje regionalne są naturalnie bardziej interesujące dla pasażerów przylatujących.

- (94) Posiłkowo Ryanair twierdzi, że kraj związkowy mógł realizować cele gospodarcze poprzez umowy marketingowe. Nawet udziałowiec posiadający 17,5 % udziałów może realizować cele gospodarcze. Z prawnego punktu widzenia nawet udział niekontrolujący, taki jak udział kraju związkowego w FFHG przed 2009 r., może uzasadniać wspólną analizę umów o świadczenie usług portu lotniczego. Fraport i kraj związkowy Hesja, dwaj pozostali udziałowcy FFHG, były również odpowiednio przedsiębiorstwem państwowym i podmiotem państwowym. Innymi słowy, nawet zanim kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nabył w dniu 1 stycznia 2009 r. 82,5 % udziałów w FFHG, zarówno sygnatariusz umowy marketingowej z 2005 r., jak i właściciele FFHG ostatecznie reprezentowali państwo. W związku z tym niekoniecznie należy przyjąć wniosek, że sygnatariusza umowy i FFHG nie można uznać za jedną jednostkę gospodarczą. Komisja powinna co najmniej dokonać rozróżnienia między okresem od dnia 4 listopada 2005 r. (tj. podpisaniem umowy marketingowej z 2005 r.) do dnia 31 grudnia 2008 r., w którym kraj związkowy posiadał 17,5 % udziałów w FFHG, oraz od dnia 1 stycznia 2009 r. do dnia 2 sierpnia 2017 r., w którym to okresie kraj związkowy posiadał 82,5 % udziałów w FFHG.
- (95) Ponadto realizacja interesu ogólnego przez kraj związkowy nie wyklucza jednoczesnej realizacji interesów handlowych. Kraj związkowy mógł działać jako właściciel „portfela marek”.
- (96) Ponadto usługi marketingowe były wyceniane według ich wartości rynkowej. Cena usług marketingowych w mediach Ryanaira odzwierciedlała wyjątkową popularność strony internetowej Ryanaira. Zdaniem Ryanaira praktyka Komisji, w szczególności w sprawach Marsylii i Bratysławy⁽²⁰⁾, potwierdza to założenie. W sprawie Bratysławy Komisja uznała, że nawet jeżeli port lotniczy nie płaci za dodatkowe usługi marketingowe na stronie internetowej Ryanaira, występujące po prostu jako jedno z połączeń, nie można wykluczyć, że można im przypisać pewną wartość.
- (97) Ponadto Ryanair twierdzi, że nie odniósł korzyści. Ryanair podnosi, że jego działania marketingowe w odniesieniu do jego własnych usług różnią się pod względem treści i są wrażliwe na czynnik czasowy. Usługi marketingowe Ryanaira są nabywane zarówno przez nabywców publicznych, jak i prywatnych. Nie istnieje zasada, zgodnie z którą usługi marketingowe nabywane przez klienta nie powinny przynosić korzyści innym osobom.

3.2.4. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem

- (98) Zdaniem Ryanaira w decyzji o wszczęciu postępowania nie przedstawiono analizy porównawczej i zastosowano jedynie analizę rentowności w odniesieniu do umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016, nie podając żadnego powodu wyłączenia analizy porównawczej. Komisja powinna porównać umowy Ryanaira zawarte z publicznymi portami lotniczymi, rzekomo obejmujące pomoc państwa, z umowami zawartymi przez Ryanaira z prywatnymi i publiczno-prywatnymi portami lotniczymi. Komisja powinna jako punkt wyjścia przyjąć podejście porównawcze i stosować rozwiązanie oparte na kosztach wyłącznie w przypadku braku jakiegokolwiek dostępnego poziomu referencyjnego, zgodnie z orzecznictwem UE. W świetle wyroku⁽²¹⁾ w sprawie Chronopost i zawiadomienia Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa⁽²²⁾ jedynie w przypadku, gdy analiza porównawcza w odniesieniu do inwestora prywatnego nie byłaby możliwa, test ten można zmienić z testu porównawczego opartego na rynku na test rentowności oparty na kosztach/przychodach. W związku z tym Komisja powinna opierać się na teście rentowności (opartym na kosztach i przychodach) wyłącznie w sposób pomocniczy.
- (99) W odniesieniu do umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013 i 2015 Komisja popełniła błąd prawny, uznając, że to domniemany spadek rentowności (który nie miał miejsca), a nie brak rentowności, jest wystarczający do stwierdzenia istnienia pomocy. Stanowisko Komisji zakłada, że prywatny inwestor nigdy nie zaakceptowałby zmniejszenia zysków w wyniku renegocjacji umów z jakiegokolwiek powodu. Gdyby stanowisko to zostało potwierdzone, test prywatnego inwestora przekształciłby się w wymóg uzyskania stałych lub rosnących zysków. Takie podejście nie uwzględniałoby częstych okoliczności, w których podmiot komercyjny może zaakceptować niższe zyski. Na przykład efektem netto obniżenia cen wprowadzonego w wyniku wejścia na rynek konkurenta

⁽²⁰⁾ Decyzja Komisji (UE) 2016/1698 z dnia 20 lutego 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.22932 (11/C) (ex NN 37/07) wdrożonej przez Francję na rzecz portu lotniczego Marseille Provence i korzystających z niego przedsiębiorstw lotniczych (Dz.U. L 260 z 27.9.2016, s. 1); decyzja Komisji 2011/60/UE z dnia 27 stycznia 2010 r. w sprawie pomocy państwa C 12/08 (ex NN 74/07) – Republika Słowacka – Umowa między bratysławskim portem lotniczym a Ryanair (Dz.U. L 27 z 1.2.2011, s. 24), pkt 114.

⁽²¹⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 3 lipca 2003 r., Chronopost/UFEX, sprawy połączone C-83/01 P, C-93/01 P i C-94/01 P, ECLI:EU:C:2003:388, pkt 38–40.

⁽²²⁾ Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. C 262 z 19.7.2016, s. 1), pkt 225–228.

może być spadek zysków, ale mimo to operator mógł wykazać się zachowaniem mającym na celu maksymalizację zysku. Na przykład w tym przypadku, w świetle zmian w warunkach wymiany handlowej, uzasadnione mogłoby być wyrażenie przez FFHG zgody na spadek rentowności, aby uzupełnić działania podejmowane przez Ryanaira w celu ratowania obsługi nierentownych tras. Na przykład w 2010 r. w Niemczech wprowadzono opłatę lotniskową w wysokości 8 EUR, a w 2014 r. w Niemczech wprowadzono opłatę za ochronę w wysokości 3,36 EUR (później podniesiono ją do 4,4 EUR). Wydaje się, że za każdym razem strony czekały przez rok lub dwa, aby ustalić, czy środek zostanie utrzymany, czy wycofany w obliczu jego negatywnego wpływu na ruch, zanim rozwały wprowadzenie zmian.

- (100) Zdaniem Ryanaira, koncentrując się ściśle na aneksie z 2013 r. i komentarzu z 2015 r. oraz pomijając szerszy obraz dostosowania umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2005 r., Komisja naruszyłaby zasadę, zgodnie z którą „[w] ramach zastosowania kryterium inwestora prywatnego konieczne [...] jest rozpatrzenie transakcji komercyjnej jako całości [...]”⁽²³⁾.
- (101) Ponadto ze sprawozdania firmy konsultingowej Oxera z grudnia 2013 r., sporządzonego na zlecenie Ryanaira, wynika, że umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2013 r. i umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2015 r. były rentowne dla portu lotniczego zarówno na zasadzie autonomicznej, jak i gdyby port lotniczy mógł kontynuować lub przedłużyć poprzednią umowę o świadczenie usług portu lotniczego. Stanowi to mocny dowód na to, że obie umowy spełniają wymogi testu prywatnego inwestora.
- (102) W odniesieniu do umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. Ryanair twierdzi, że była ona opłacalna z perspektywy *ex ante*, jak wykazano w sprawozdaniu firmy doradczcej Oxera.
- (103) Ponadto Ryanair kwestionuje fakt, że umowę o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. można przypisać państwu i że wiąże się ona z wykorzystaniem zasobów państwowych. Umowę podpisano w dniu 9 września 2016 r., w momencie gdy kraj związkowy właśnie zakończył niedawną nieudaną próbę sprzedaży FFHG i był aktywnie zaangażowany w sprzedaż FFHG innemu nabywcy, oraz na krótko (5 miesięcy) przed podpisaniem przez kraj związkowy umowy sprzedaży udziałów z HNA Airport Group GmbH w dniu 1 marca 2017 r. Biorąc pod uwagę, że przygotowanie umowy sprzedaży udziałów trwa kilka miesięcy, można przewidzieć, że w momencie podpisania umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. kraj związkowy wiedział już, że spółka FFHG zostanie sprzedana spółce HNA Airport Group GmbH i że kraj związkowy nie będzie musiał wykonywać umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. Umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. została zatem podpisana przez kraj związkowy, ale w imieniu spółki HNA Airport Group GmbH. Jako że spółka HNA Airport Group GmbH nie jest podmiotem państwowym, jej zasoby finansowe nie są zasobami państwowymi, a umowy również nie można przypisać państwu.

3.3. Uwagi FFHG

3.3.1. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem

- (104) FFHG odnosi się do sprawozdania firmy doradczcej Oxera przedstawionego przez Ryanair i przypomina, że umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 spełniają wymogi testu prywatnego inwestora.
- (105) FFHG kwestionuje wątpliwości wyrażone przez Komisję w odniesieniu do harmonogramu i założeń badania PwC z 2016 r. W odniesieniu do zależności czasowych FFHG wyjaśnia, że prognozy PwC zostały udostępnione spółce FFHG w formie projektu przed jego ostateczną wersją, a zatem zostały uwzględnione przed zawarciem umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. System zachęt przewidziany w umowie (tzw. „Program na rzecz wzrostu”) został zaprojektowany w taki sposób, aby Ryanair nie otrzymywał zniżki od opłaty za pasażera, jeżeli liczba pasażerów zmniejszy się lub pozostanie taka sama w porównaniu z rokiem poprzednim. Można było zatem założyć *ex ante*, że przepływ pasażerów Ryanaira wzrośnie w okresie obowiązywania umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. W biznesplanie FFHG na 2017 r. przewidywano również, że całkowita liczba pasażerów wzrośnie o [5–10] % w latach 2016–2017. Ponadto obawy Komisji dotyczące braku oceny ryzyka w badaniu PwC zostały uwzględnione w sprawozdaniu Oxera. Dotyczy to również obaw Komisji dotyczących ryzyka, że Ryanair

⁽²³⁾ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 17 grudnia 2008 r., Ryanair/Komisja, T-196/04, ECLI:EU:T:2008:585, pkt 59.

mógłby natychmiast zaprzestać wszelkiej działalności w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn począwszy od 2016 r. Obliczenia w ramach badania Oxera opierają się na rocznej stopie wzrostu wynoszącej [3,5–4,0] %; odpowiada to ówczesnym wynikom przemysłu. Gdyby Ryanair mógł skorzystać z systemu zachęt, wartość umowy o świadczenie usług portu lotniczego z 2016 r. wzrosłaby z [20–25] mln EUR (w scenariuszu bazowym) do [25–30] mln EUR.

3.3.2. Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej

- (106) FFHG twierdzi, że finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej spełnia wymogi testu prywatnego inwestora. FFHG kwestionuje wątpliwości Komisji dotyczące kwestii metodologicznych analizy rentowności przedstawione w decyzji o wszczęciu postępowania.
- (107) Po pierwsze, kwota amortyzacji została już wyłączona z przepływów pieniężnych obliczonych przez Niemcy.
- (108) Po drugie, początkowy koszt inwestycji wynoszący około [100 000–200 000] EUR został już uwzględniony, a nawet gdyby nie został uwzględniony (co nie miało miejsca), jego dodanie nadal prowadziłyby do dodatniej wartości bieżącej netto.
- (109) Po trzecie, FFHG wyjaśnia, że roczne wpływy środków pieniężnych, które zakwestionowano w decyzji o wszczęciu postępowania, w rzeczywistości dotyczyły albo rocznych kosztów poboru, albo stałych kosztów dodatkowych, które stanowią wpływy środków pieniężnych i zostały należycie obliczone w analizie rentowności lub odsetki, których wyłączenie z analizy rentowności miałyby pozytywny wpływ na wartość bieżącą netto.
- (110) Po czwarte, stopa dyskontowa wynosząca [4,0–4,5] %, którą w decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 266) zakwestionowano jako zbyt niską, była w rzeczywistości raczej zachowawcza. Nawet przy założeniu, że odpowiednia alternatywna stopa dyskontowa mogłaby wynieść [5–10] %, ta wyższa stopa dyskontowa miałaby raczej pozytywny, a nie negatywny wpływ na wartość bieżącą netto ze względu na profil przepływów pieniężnych w odniesieniu do tych umów, ponieważ specjalna opłata za wynajem Ryanaira za 2010 r. miała znaczny wpływ na przepływy pieniężne w wysokości [0–5] mln EUR, a każdy z kolejnych 14 lat spowodowałby bardzo niewielki wpływ środków pieniężnych. FFHG stwierdza zatem, że wzrost stopy dyskontowej nadal prowadziłby do wniosku, że umowy spełniały wymogi testu prywatnego inwestora.

4. UWAGI OTRZYMANE OD NIEMIEC

4.1. W odniesieniu do środków na rzecz spółki FFHG

4.1.1. Gwarancja udzielona spółce FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat

- (111) Niemcy zaprzeczają istnieniu korzyści gospodarczej i ewentualnie odsyłają do rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013⁽²⁴⁾.
- (112) W odniesieniu do korzyści gospodarczej Niemcy przypominają, że spełnione zostały łączne warunki określone w obwieszczeniu Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji⁽²⁵⁾ („obwieszczenie dotyczące gwarancji”). Niemcy twierdzą bowiem, że: a) kredytobiorca nie znajdował się w trudnej sytuacji finansowej w momencie zawarcia umowy, b) zakres gwarancji mógł zostać określony w momencie jej udzielenia oraz c) pokrywała ona nie więcej niż 80 % zobowiązania. Według Niemiec dwa pierwsze z tych warunków nie zostały zakwestionowane przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania. Jedyna wątpliwość wyrażona przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania wydaje się dotyczyć ostatniego z wyżej wymienionych łącznych warunków, a mianowicie, że spółka FFHG zapłaciła cenę rynkową za gwarancję. W tym względzie Niemcy twierdzą, że cena odpowiada cenie rynkowej.

⁽²⁴⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz.U. L 352 z 24.12.2013, s. 1).

⁽²⁵⁾ Obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (Dz.U. C 155 z 20.6.2008, s. 10).

- (113) Po pierwsze, Niemcy twierdzą, że kraj związkowy nie posiada wiedzy fachowej pozwalającej obliczyć stawkę gwarancyjną zgodną z warunkami rynkowymi i mógł racjonalnie oczekiwać, że wyniki przedstawione przez [firmę doradczą] były dokładne. Niemcy twierdzą, że w praktyce nie można było oczekiwać, aby kraj związkowy, również pod względem kosztów, zakwestionował sprawozdanie [firmy doradczej] bez żadnych wątpliwości co do jego prawidłowości i faktu, że może ono przynieść korzyść w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE dla FFHG. Niemcy twierdzą, że nie ma potrzeby ustalania, czy obliczenia Komisji są prawidłowe, ponieważ kraj związkowy wykorzystał właściwą osobę trzecią do ustalenia stawki gwarancyjnej, która jest zgodna ze stawkami rynkowymi, a tym samym wypełniła swój obowiązek wynikający z prawa Unii w dziedzinie pomocy państwa. Kraj związkowy wskazuje, że w tym konkretnym przypadku strony uzgodniłyby inną stawkę gwarancyjną, gdyby [firma doradcza] doszła do innego wniosku. Kraj związkowy wychodzi zatem z założenia, że powstało uzasadnione oczekiwanie, które Komisja powinna uwzględnić.
- (114) Po drugie, Niemcy twierdzą, że gwarancja będąca przedmiotem oceny jest gwarancją wykonania umowy (*Vertragserfüllungsbürgschaft*). Według Niemiec tego rodzaju gwarancja wiąże się z korzyścią dla gwaranta (tj. kraju związkowego) w przypadku uruchomienia gwarancji (*Bürgschaftsfall*), którą należy uwzględnić przy ustalaniu stawki gwarancyjnej. Gwarancję należytego wykonania umowy powinno oceniać się według innych kryteriów niż gwarancja zabezpieczenia pożyczki, ponieważ zmniejsza ona ryzyko niewykonania zobowiązania przez gwaranta. Niemcy wyjaśniają, że w przypadku niewywiązania się przez FFHG ze zobowiązań, kwota gwarantowana zostałaby zapłacona przez kraj związkowy na rzecz Haitec dopiero po zwróceniu nieruchomości przez Haitec. W przypadku uruchomienia gwarancji kraj związkowy otrzymałby zatem nieruchomość, w tym centrum obsługi technicznej, które zostało od tamtego czasu na niej wybudowane, bez konieczności zapłaty rekompensaty na rzecz Haitec. Takie centrum obsługi technicznej mogłoby być wykorzystywane nawet bez operacji lotniczych i pozwalałoby przynajmniej utrzymać, a nawet zwiększyć, wartość nieruchomości.
- (115) W przypadku niewykorzystania gwarancji, o ile kraj związkowy nadal byłby udziałowcem FFHG, kraj związkowy skorzystałby również z ponownego przeniesienia nieruchomości na rzecz FFHG, ponieważ ponowne przeniesienie zwiększyłoby całkowitą wartość udziałów FFHG.
- (116) Nawet po przeniesieniu udziałów kraju związkowego na inwestora prywatnego HNA kraj związkowy nadal odnosiłby korzyść, ponieważ spółka FFHG była zobowiązana do przekazania nieruchomości krajowi związkowemu w razie uruchomienia gwarancji⁽²⁶⁾. Fakt, że nieruchomość, dzięki wybudowanemu na niej centrum obsługi technicznej, miałaby dużą wartość, zmniejsza rzeczywiste ryzyko niewykonania zobowiązań przez kraj związkowy.
- (117) Założenie FFHG i kraju związkowego w momencie uzgodnienia gwarancji, że sprzedaż na rzecz Haitec doprowadzi do trwałego wzrostu wartości działki, zostało potwierdzone z perspektywy czasu, ponieważ inwestycje dokonane przez Haitec w wysokości ok. 40 mln EUR okazały się znacznie wyższe niż pierwotnie planowano.
- (118) Ponadto Niemcy twierdzą, że nawet jeśli założyć, że obliczenie przez Komisję stawki gwarancyjnej jest prawidłowe i że różnica między stawką ustaloną przez [firmę doradczą] (2,56 %) a stawką ustaloną przez Komisję (3,10–4,41 %) stanowi korzyść gospodarczą dla FFHG, korzyść ta polega jedynie na różnicy 0,54 punktu procentowego, tj. rocznej różnicy w wysokości 33 480 EUR. Po trzech latach łączna kwota 100 440 EUR byłaby nadal znacznie niższa niż kwota określona w art. 3 ust. 2 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013.
- (119) Ponadto Niemcy nie wiedzą o żadnym związku między spółką dominującą Haitec (City Leasing Ltd) a Ryanaiem.

4.1.2. „Dwukrotna” sprzedaż działki przez FFHG

- (120) Niemcy informują Komisję, że wbrew temu, co przewidziano w umowie sprzedaży z 2014 r. między FFHG a krajem związkowym Nadrenia-Palatynat, nie sporządzono żadnej ekspertyzy, gdy spółka FFHG skorzystała ze swojego prawa do odstąpienia od umowy. Zbycie działki „pod zabudowę mieszkaniową” odbyło się raczej po cenie 0 EUR, czyli po tej samej cenie, co pierwotna sprzedaż.

⁽²⁶⁾ Umowa sprzedaży udziałów z HNA, pkt 8.2 ppkt 4.

(121) Niemcy uzasadniają tę decyzję argumentem, że nic nie wskazywało na to, że ceny działki „pod zabudowę mieszkaniową” zmieniłyby się w okresie między umową sprzedaży z 2014 r. a skorzystaniem z prawa do odstąpienia od umowy w 2016 r. Ponadto Niemcy zauważają, że we wstępnej ekspertyzie Komitetu ekspertów ds. wartości nieruchomości dla obszaru Osteifel-Hunsrück, zleconej przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat i uzupełnionej sprawozdaniem SGD Nord, stwierdzono znaczną ujemną wartość działki (ok. [od -5 do -2] mln EUR, na podstawie szacunkowego kosztu wyburzenia budynków i rekultywacji gruntu w wysokości [4–6] mln EUR oraz dodatniej wartości sprzedaży gruntu po rozbiórce budynków i rekultywacji terenu w wysokości [1–4] mln EUR). Aby jeszcze bardziej podkreślić swoje stanowisko, Niemcy zwrócili się do Komitetu ekspertów ds. wartości nieruchomości dla obszaru Osteifel-Hunsrück – w następstwie powiadomienia o decyzji o wszczęciu postępowania – o sporządzenie nowej ekspertyzy celem dokonania oceny, czy na podstawie informacji dostępnych w momencie wykonywania prawa do odstąpienia od umowy wartość rynkowa działki „pod zabudowę mieszkaniową” rzeczywiście wynosiła 0 EUR. Opinia ta potwierdza analizę Niemiec. Niemcy wyjaśniają, że fakt, iż ADC oferował wyższą cenę sprzedaży, może być wynikiem spekulacji, zgodnie z którymi działka „pod zabudowę mieszkaniową” mogłaby z powodzeniem zostać zagospodarowana po prywatyzacji portu lotniczego. To subiektywne oczekiwanie inwestora prywatnego (które, jak się wydaje, nie zostało spełnione, ponieważ działka jest nadal niewykorzystana) nie mogą podważyć obiektywnej analizy przeprowadzonej przez kraj związkowy w momencie sprzedaży, co potwierdzono w późniejszej ekspertyzie.

4.2. W odniesieniu do środków potencjalnej pomocy na rzecz Ryanaira

4.2.1. Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanairem

(122) Niemcy twierdzą, że umowa marketingowa z 2005 r. jest niezależna od usług portu lotniczego oferowanych przez FFHG oraz że płatności dokonane przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat na rzecz Ryanaira odpowiadają cenom rynkowym. W tym celu Niemcy porównały ceny stosowane przez Ryanair z cenami stosowanymi przez inne strony internetowe za podobne kampanie reklamowe. Ponadto Niemcy twierdzą, że turystyka jest ważna dla gospodarki kraju związkowego Nadrenia-Palatynat oraz że strategia na rzecz turystyki ustanowiona w 2015 r. kładzie szczególny nacisk na rynek zagraniczny, a zatem przyciągnięcie większej liczby turystów z zagranicy ma szczególne znaczenie w strategii marketingowej kraju związkowego Nadrenia-Palatynat. W tym kontekście Niemcy uważają, że reklama na stronie internetowej Ryanaira jest najskuteczniejsza ze względu na to, że stronę tę odwiedzają użytkownicy zagraniczni.

(123) Z punktu widzenia Niemiec umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 były środkami promującymi turystykę, a nie promocją Ryanaira. W związku z tym umowy marketingowe zostały opracowane zgodnie z warunkami rynkowymi, tj. płatności dokonane przez kraj związkowy były w każdym przypadku dostosowane do usług marketingowych o wartości dodanej.

(124) Konkretnie usługi były świadczone przez Ryanaira jako odrębne usługi marketingowe, niezależnie od operacji lotniczych w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat lub w jego pobliżu. Dokładniej rzecz ujmując, celem było promowanie Nadrenii-Palatynatu jako miejsca turystycznego oraz zwiększenie udziału turystów spędzających co najmniej jedną noc w Nadrenii-Palatynacie wśród pasażerów Ryanaira przybywających do komercyjnych portów lotniczych położonych w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat lub w jego pobliżu (ruch pasażerów przylatujących). Oprócz portu lotniczego Frankfurt-Hahn są to porty lotnicze Karlsruhe/Baden-Baden, Strasburg, Saarbrücken, Luksemburg, Kolonia-Bonn i Frankfurt nad Menem. Ostatnia umowa marketingowa została zawarta w październiku 2017 r., kiedy prywatyzacja portu lotniczego Frankfurt-Hahn została już zakończona w drodze przeniesienia udziałów kraju związkowego latem 2017 r.

(125) Zdaniem Niemiec to szerokie podejście kraju związkowego, w szczególności włączenie poszczególnych portów lotniczych, jest również sprzeczne z hipotezą Komisji (motyw 239 decyzji o wszczęciu postępowania), zgodnie z którą środki marketingowe służyły przede wszystkim promowaniu przewozów lotniczych Ryanaira do i z Nadrenii-Palatynatu. Zaprzecza temu fakt, że większość pasażerów przewożonych przez Ryanaira z portu lotniczego Frankfurt-Hahn odlatuje ([75–80] % przepływu pasażerów w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn to wyloty, o czym świadczy badanie wykonane przez Dornier Consulting i przedłożone przez Niemcy). Założenie Komisji, zgodnie z którym cel promowania turystyki „nie został osiągnięty” należy odrzucić jako czysto spekulacyjne. Komisja nie zrozumiała, że celem umów marketingowych było nie tylko zwiększenie liczby pasażerów. Niemcy odrzucają wstępne stanowisko Komisji, zgodnie z którym umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 w rzeczywistości wiązały się z pomocą operacyjną na rzecz Ryanaira. W szczególności Niemcy podkreślają, że zobowiązania Ryanaira wynikające z umowy marketingowej z 2017 r. mogłyby również zostać wypełnione, gdyby turyści, którzy udali się do innych portów lotniczych położonych poza krajem związkowym, zostali przywiezieni do Nadrenii-Palatynatu i pozostali tam na noc.

- (126) Ryanair został wybrany jako umawiająca się strona, ponieważ Ryanair posiada wysokie kompetencje w dziedzinie promowania miejsc oraz że jako przedsiębiorstwo lotnicze Ryanair przewozi turystów do portów lotniczych położonych w kraju związkowym lub w jego pobliżu z różnych portów lotniczych. Ryanair miał realne możliwości, aby przyciągnąć do kraju związkowego dużą liczbę odwiedzających, ponieważ Ryanair obsługuje dużą liczbę portów lotniczych położonych w kraju związkowym i w jego pobliżu oraz przez lata zwiększył swoją obecność na rynku w sektorze marketingowym i był znany ze świadczenia skutecznych usług marketingowych.
- (127) Niemcy twierdzą, że usługi marketingowe mogły zostać zakupione bez przetargu publicznego, ponieważ niemieckie prawo zamówień publicznych przewidywało zwolnienie z obowiązku przeprowadzenia przetargu publicznego w sytuacji, gdy tylko jeden operator, Ryanair, ma realne możliwości, by świadczyć usługi. Ponadto, ponieważ dokonanie zakupu było częścią zadań kraju związkowego Nadrenia-Palatynat z zakresu polityki publicznej, a mianowicie promowania turystyki i regionalnego rozwoju gospodarczego, działał on jako nabywca publiczny realizujący swój cel polityki publicznej.
- (128) Ponadto spółka FFHG nie była w żaden sposób zaangażowana w zawieranie umów marketingowych. W związku z tym Komisja powinna oddzielić strategię marketingową od rozwoju portu lotniczego Frankfurt-Hahn.
- (129) Niemcy twierdzą również, że ceny usług marketingowych były zgodne z rynkiem. Na początku 2017 r. zatrudniono zewnętrznego i niezależnego eksperta posiadającego wiedzę specjalistyczną zarówno w sektorze turystyki, jak i w sektorze portów lotniczych. Ekspert ten ustalił ceny rynkowe usług marketingowych w drodze analizy porównawczej i badania rynku, które wykazały, że oferta Ryanaira była najkorzystniejsza. Określił on wówczas różne aspekty, które należy wziąć pod uwagę, aby umowa marketingowa z 2017 r. była zgodna z warunkami rynkowymi, np. okres obowiązywania ograniczony do maksymalnie trzech lat i niezależne monitorowanie.
- (130) Ryanair i kraj związkowy Nadrenia-Palatynat zgodziły się, że płatności będą dokonywane tylko wtedy, gdy liczba odwiedzających pozostających na noc w danym okresie zostanie odpowiednio udokumentowana na podstawie ogólnie przyjętych metod i standardów rynkowych. Zadaniem Coyne Research było monitorowanie przestrzegania przez Ryanair zapisów umowy. Niemcy wyjaśniają, że w okresie od [...] do [...] trymestru [...] Ryanair przywiózł do ponad [...] odwiedzających, którzy spędzili noc w Nadrenii-Palatynacie ([...] % przez port lotniczy Frankfurt-Hahn).
- (131) Ze względu na wszczęcie przez Komisję postępowania określonego w art. 108 ust. 2 TFUE kraj związkowy Nadrenia-Palatynat rozwiązał umowę z dniem 31 grudnia 2018 r.

4.2.2. Wsparcie szkoleniowe dla Ryanaira

- (132) Niemcy potwierdziły, że Ryanair był ostatecznym odbiorcą płatności kraju związkowego i że HCM był jedynie pośrednikiem. Niemcy przedstawiły cztery dalsze uwagi: po pierwsze, płatności nie stanowią pomocy państwa; po drugie, kwota finansowania rzekomo przekazanego Ryanairowi według skarżącego jest nieprawidłowa; po trzecie, Niemcy nie mogą dostarczyć informacji wymaganych przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania; po czwarte, upłynął już termin przedawnienia dla potencjalnego odzyskania pomocy.
- (133) W odniesieniu do pierwszej kwestii Niemcy twierdzą, że płatności na rzecz Ryanaira z tytułu wsparcia szkoleniowego nie stanowią pomocy państwa, ponieważ nie są związane z działalnością gospodarczą. Płatności te służą raczej finansowaniu środków polityki rynku pracy. Dotyczą one zatem wykonywania prerogatyw władzy publicznej. Odbiorcą płatności był Ryanair, ponieważ Ryanair świadczył usługi, które umożliwiły HCM, z pomocą a und o Gettmann, realizację działań, tj. przeprowadzenie szkolenia.

- (134) W odniesieniu do drugiej kwestii Niemcy przedstawiają trzy uwagi. Po pierwsze, finansowanie dostarczono jedynie wraz z odpowiednim dowodem wykorzystania, a intensywność finansowania była ograniczona do 50 %. Po drugie, twierdzenie Lufthansy, zgodnie z którym prawnik kraju związkowego przyznał podczas rozprawy w sprawie T-492/15⁽²⁷⁾, że kraj związkowy rzeczywiście udzielił Ryanairowi niezgodnej z prawem pomocy operacyjnej, nie jest znane ani Niemcom, ani krajowi związkowemu, ani nie wspomniano o takim przyznaniu w protokole rozprawy. Lufthansa mogła uzyskać dostęp do nagrania dźwiękowego z rozprawy sądowej jako dowód tego roszczenia, ale tego nie uczyniła. Po trzecie, Lufthansa wywodzi z rocznych sprawozdań HCM, że kraj związkowy udzielił wsparcia w łącznej wysokości co najmniej 2,7 mln EUR. Oświadczenia Lufthansy są niejednoznaczne i nic nie wskazuje na to, że środki przekazane HCM zostały wykorzystane niezgodnie z przeznaczeniem i nie zostały przeznaczone na zamierzone środki polityki społecznej.
- (135) W odniesieniu do trzeciej kwestii Niemcy ponownie podkreślają trudności z przekazaniem większej ilości informacji, biorąc pod uwagę fakt, że zgodnie z prawem niemieckim okres archiwizacji wynosi 10 lat i już upłynął. W związku z tym, jeżeli chodzi o stwierdzenie Komisji w decyzji o wszczęciu postępowania, że przedmiotowy środek może kwalifikować się jako pomoc szkoleniowa w rozumieniu GBER, Niemcy odpowiedziały, że ze względu na niepełną dokumentację kraj związkowy nie może ustalić, czy warunki określone w art. 31 GBER zostały spełnione. Kraj związkowy nie wie, czy – a jeśli tak, to w jakim zakresie – osoby przeszkolone w ramach tych programów zostały zatrudnione przez Ryanaira po ukończeniu szkolenia. Władze niemieckie nie wiedzą, czy – a jeśli tak, to w jakim zakresie – Ryanair zazwyczaj ponosi koszty szkoleń dla poszczególnych kategorii swoich pracowników i kiedy pracownicy mogą być zmuszeni do samodzielnego ponoszenia kosztów szkolenia (w sposób proporcjonalny).
- (136) W odniesieniu do punktu czwartego Niemcy zauważają, że kwestia, czy w niniejszej sprawie spełnione są łączne warunki istnienia pomocy państwa, nie ma znaczenia, ponieważ zgodnie z art. 17 rozporządzenia (UE) 2015/1589 ewentualne prawo do odzyskania pomocy uległoby w każdym razie przedawnieniu po upływie 10 lat. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia (UE) 2015/1589 początek okresu liczy się od dnia przyznania pomocy, przy czym decydujące znaczenie ma data ostatniej płatności. Ostatnia płatność nastąpiła pod koniec 2003 r., w związku z czym termin przedawnienia upłynął z końcem 2013 r. Niemcy twierdzą, że wsparcie szkoleniowe zostało po raz pierwszy zbadane we wniosku Komisji o udzielenie informacji z dnia 13 marca 2017 r. Na tamten moment termin przedawnienia upłynął już ponad trzy lata wcześniej i w związku z tym nie mógł już zostać przerwany.

4.2.3. Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej

- (137) Niemcy kwestionują istnienie pomocy państwa, uzasadniając to tym, że decyzja o budowie centrum obsługi technicznej oraz o finansowaniu szkoły dla załogi i pilotów była samodzielną decyzją zarządu FFHG.
- (138) Ponadto odrzucają zarzut skarżącego, że w centrum obsługi technicznej można było obsługiwać jedynie główne typy statków powietrznych używanych wówczas przez Ryanaira (Boeing 737). Można tam również obsługiwać inne średniodystansowe statki powietrzne, takie jak Airbus A320. Niemcy wyjaśniły, że centrum obsługi technicznej jest zaprojektowane tak, aby jego długoterminowy okres użytkowania wynosił około 30 lat. Ponieważ umowa z Ryanairowi została zawarta na okres 15 lat, spółka FFHG nie miała żadnego interesu w zaprojektowaniu centrum obsługi technicznej do wyłącznego użytku Ryanaira.
- (139) Niemcy twierdzą, że nie ma dowodów na poparcie stwierdzenia korzyści przyznanej Ryanairowi w wyniku zawarcia umów. Spółka FFHG przeprowadziła szczegółowe badanie rentowności, które przedstawiono radzie nadzorczej. Niektóre założenia zawarte w tym badaniu zostały zakwestionowane przez Komisję. Niemcy nie mają żadnych dowodów na to, że założenia zarządu w tamtym czasie były ewidentnie błędne z odpowiedniej perspektywy *ex ante*.
- (140) Ponadto Niemcy podkreślają, że nawet gdyby w przedmiotowej sprawie założyć, że Ryanairowi przyznano korzyść na podstawie przepisów dotyczących pomocy państwa i że środek można było przypisać państwu (co nie miało miejsca), taką pomoc inwestycyjną można uznać za zgodną z rynkiem wewnętrznym na podstawie art. 107 ust. 3 TFUE i wytycznych wspólnotowych z 2005 r. dotyczących finansowania portów lotniczych i pomocy państwa na rozpoczęcie działalności dla przedsiębiorstw lotniczych oferujących przeloty z regionalnych portów lotniczych⁽²⁸⁾ („wytyczne w sprawie sektora lotnictwa z 2005 r.”) mającymi wówczas zastosowanie.

⁽²⁷⁾ Deutsche Lufthansa AG/Komisja, rozprawa w dniu 9 lipca 2018 r.

⁽²⁸⁾ Dz.U. C 312 z 9.12.2005, s. 1.

(141) Ponadto Niemcy twierdzą, że finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej byłoby zgodne z rynkiem wewnętrznym. Według Niemiec dzięki budowie centrum obsługi technicznej oraz budowie szkoły dla załogi i pilotów powstało około 50 miejsc pracy dla wykwalifikowanych pracowników. Niemcy uważają, że wybudowana infrastruktura była konieczna i odpowiednia do osiągnięcia celu rozwoju regionalnego, o czym świadczy jej dobre wykorzystanie, co spełnia również perspektywy średnioterminowe.

4.2.4. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanaiem

(142) Niemcy utrzymują swoje stanowisko, że umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanaiem nie stanowią pomocy państwa. Ponadto Niemcy podkreślają, że wbrew założeniu Komisji zawartemu w decyzji o wszczęciu postępowania (motywy 108 i 109) ocena i uzasadnienie Niemiec nie zmieniły się z biegiem czasu.

(143) Zmiana i dostosowanie podstawy umownej w okresie około 15 lat jest powszechną praktyką w tej branży. Wynika to na przykład ze zmian w mających zastosowanie ramach regulacyjnych, a w szczególności z faktu, że w tym okresie dwukrotnie wprowadzono nowe wytyczne Komisji dotyczące pomocy państwa na rzecz portów lotniczych i przedsiębiorstw lotniczych, w których na nowo zdefiniowano praktykę funkcjonowania regionalnego portu lotniczego.

(144) Niemcy mają wątpliwości, czy można przypisać państwu jakkolwiek korzyść. Niemcy powtarzają, że zarząd FFHG działał wówczas niezależnie, co oznacza, że takie umowy były negocjowane niezależnie z Ryanaiem. W szczególności zatwierdzenie tych umów przez radę nadzorczą (*Aufsichtsrat*) nie było wymagane, zatem mogły one zgodnie z prawem zostać zawarte wyłącznie przez zarząd.

(145) Fakt, że kraj związkowy Nadrenia-Palatynat zawarł umowy marketingowe z Ryanaiem w 2005 r., a następnie ponownie w 2017 r., nie wskazuje, że kraj związkowy zamierzał utrzymać i promować działalność Ryanaira w zakresie transportu lotniczego w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn.

(146) Ponadto Niemcy mają wątpliwości, czy w świetle najnowszego orzecznictwa sądów unijnych istnieje selektywność. Niemcy twierdzą, że sam fakt zawarcia umowy dwustronnej nie może uzasadniać selektywności. W wyroku w sprawie T-77/16 z dnia 13 grudnia 2018 r. ⁽²⁹⁾ Sąd wskazał, że sam fakt, iż umowy dwustronne odbiegają od wymogów obowiązującej tabeli opłat lotniskowych lub innych umów dwustronnych, nie prowadzi do selektywności. To raczej Komisja powinna być w stanie wykazać, że warunki przyznane przedsiębiorstwu lotniczemu różnią się od warunków, które miały mieć zastosowanie do innych przedsiębiorstw lotniczych. Niemcy wyjaśniają, że w umowach o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013 i 2015 nie przewidziano nowych opłat lotniskowych odbiegających od ogólnego systemu opłat lotniskowych obowiązującego w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013 i 2015 stanowią raczej dalsze przedłużenie istniejących warunków na okres odpowiednio 3 i 5 lat.

(147) Zdaniem Niemiec opłaty uzgodnione z Ryanaiem są zgodne z ogólnym systemem opłat lotniskowych mającym zastosowanie w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn, który od 2006 r. w znacznej mierze nie został zmieniony. Jedyna różnica między aneksem nr 2 z 2016 r. a ogólnym systemem opłat lotniskowych mającym zastosowanie w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn polega na tym, że opłaty lotniskowe w wysokości [...] EUR za pasażera odlatującego mają już zastosowanie od [...] pasażerów odlatujących i przylatujących, a nie tylko od [...] pasażerów. Ponadto Niemcy twierdzą, że każda inna linia lotnicza, która wygenerowałaby porównywalną liczbę pasażerów, mogłaby korzystać z portu lotniczego na porównywalnych, niedyskryminujących warunkach, tj. mogłaby zawrzeć podobną umowę z FFHG.

(148) Niemcy twierdzą, że również aneks nr 2 z 2016 r. spełniał wymogi testu prywatnego inwestora, i przedłożyły analizę rentowności przyrostowej przygotowaną w tym celu przez PwC („badanie PwC”). W motywie 287 decyzji o wszczęciu postępowania wskazano, że badanie zostało zlecone nie później niż dwa dni przed zawarciem aneksu nr 2 z 2016 r. Niemcy wyjaśniły, że badanie PwC było przygotowywane i omawiane z FFHG przez długi czas, a zatem zarząd FFHG miał o nim pełną wiedzę przy zawieraniu umowy. Niemcy kwestionują zatem twierdzenie, że badanie zostało zlecone dopiero na 2 dni przed zawarciem umowy. Niemcy wyjaśniają, że przedsiębiorstwo PwC od samego początku wspierało proces negocjacji.

⁽²⁹⁾ Wyrok Sądu z dnia 13 grudnia 2018 r., Ryanair i Airport Marketing Services/Komisja, T-77/16, ECLI:EU:T:2018:947.

- (149) Ponadto Niemcy utrzymują, że Ryanair nie otrzymał żadnej korzyści na podstawie aneksu nr 2 z 2016 r., a ocena PwC jest prawidłowa. W ciągu dwóch lat po zawarciu umowy liczba pasażerów przekroczyła 2 mln, tj. wyniosła średnio około 2,28 mln, czyli ponad [7–10] % powyżej prognozy.
- (150) W tym kontekście Niemcy podkreślają również, że umowa dodatkowa z 2013 r. nie zawiera żadnego postanowienia, zgodnie z którym opłaty lotniskowe w wysokości [...] EUR za pasażera stosuje się od [...] pasażerów odlatujących i przylatujących. Nie było to konieczne, ponieważ umowa dodatkowa wyraźnie stanowi, że koszty pasażerów odlatujących nie są uwzględnione w umowie dodatkowej z 2013 r. Podstawą opłat lotniskowych dla pasażerów odlatujących i przylatujących zawsze był raczej system opłat lotniskowych obowiązujący w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn, który stosuje się w równym stopniu do wszystkich użytkowników portu lotniczego Frankfurt-Hahn. Opłaty uzgodnione z Ryanaiem były zatem zgodne z systemem opłat lotniskowych z 2012 r. mającym zastosowanie w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn, który pozostał niemal bez zmian od 2006 r. Niemcy podkreślają, że Komisja stwierdziła już, iż system opłat lotniskowych z 2006 r. mający zastosowanie w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn nie przyniósł korzyści gospodarczej użytkownikom portu lotniczego ⁽³⁰⁾.
- (151) Ponadto głównym celem komentarza z 2015 r. było przedłużenie istniejących umów do dnia 31 marca 2017 r., aby zapewnić pewność prawa na początku procesu prywatyzacji. Komentarz z 2015 r. obejmuje szereg aspektów, z których część była wcześniej nieuregulowana, takich jak wsparcie Ryanaira w poszukiwaniu hangaru dla statków powietrznych. Niektóre przepisy były jednak tak ogólne i niekonkretne (np. „współpraca w celu znalezienia tanich obiektów do celów hangarowania”), że wydaje się oczywiste, iż strony wyrażały jedynie zamiary w tym zakresie. Nie spowodowało to jednak powstania zobowiązań prawnych o konkretnych wymiernych konsekwencjach pieniężnych, które mogłyby być przedmiotem analizy ekonomicznej. Przeciwnie, istniałaby potrzeba dalszych wyjaśnień umownych, co nie miało miejsca.

5. OCENA ŚRODKÓW POMOCY

5.1. Istnienie pomocy

- (152) Zgodnie z art. 107 ust. 1 TFUE 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 z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi.
- (153) Kryteria, o których mowa w art. 107 ust. 1 TFUE, mają charakter łączny. Dlatego też, aby stwierdzić, że środek stanowi pomoc państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE, spełnione muszą zostać wszystkie wskazane poniżej warunki. Wsparcie finansowe musi być przyznane przez państwo lub przy użyciu zasobów państwowych, sprzyjać niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, zakłócać konkurencję lub grozić jej zakłóceniem oraz wpływać na wymianę handlową między państwami członkowskimi.
- (154) W kolejnych sekcjach Komisja oceni, czy środki opisane powyżej w sekcji 2 spełniają te łączne kryteria, a zatem czy stanowią pomoc w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

5.1.1. W odniesieniu do środków potencjalnej pomocy na rzecz FFHG

5.1.1.1. Gwarancja udzielona spółce FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat

5.1.1.1.1. Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

- (155) Zgodnie z decyzją o wszczęciu postępowania Komisja stwierdza, że FFHG jest przedsiębiorstwem prowadzącym działalność gospodarczą w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE (zob. motywy 148 i 149 decyzji o wszczęciu postępowania).

⁽³⁰⁾ Decyzja Komisji (UE) 2016/789 z dnia 1 października 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.21121 (C29/08) (ex NN 54/07) wdrożonej przez Niemcy dotycząca finansowania portu lotniczego Frankfurt-Hahn oraz stosunków finansowych między tym portem lotniczym a Ryanaiem (Dz.U. L 134 z 24.5.2016, s. 46, ELI: <http://data.europa.eu/eli/dec/2016/789/oj>), motyw 494.

5.1.1.1.2. Wykorzystanie zasobów państwowych i możliwość przypisania ich państwu

(156) Komisja uważa, że zgodnie z decyzją o wszczęciu postępowania (zob. motyw 150) gwarancję można przypisać państwu i że obejmuje ona zasoby państwowe.

5.1.1.1.3. Korzyść gospodarcza

(157) W decyzji o wszczęciu postępowania nie sformułowano wniosków dotyczących korzyści gospodarczej.

(158) Powstaje pytanie, czy gwarancja udzielona przez kraj związkowy na rzecz FFHG, w szczególności stawka za gwarancję uzgodniona między FFHG a krajem związkowym, stanowi korzyść gospodarczą. W tym celu należy ustalić, czy gwarancja spełnia wymogi testu prywatnego inwestora, tj. należy ocenić, czy w podobnych okolicznościach inwestor prywatny o porównywalnej wielkości działający w normalnych warunkach gospodarki rynkowej mógłby zostać nakłoniony do udzielenia przedmiotowej gwarancji ⁽³¹⁾.

(159) W sekcji 3 obwieszczenia Komisji z 2008 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji ⁽³²⁾ („obwieszczenie dotyczące gwarancji”) określono szereg warunków ułatwiających ocenę, czy gwarancja spełnia wymogi testu prywatnego inwestora i czy można wykluczyć istnienie korzyści.

(160) Łączne warunki określone w pkt 3.2 obwieszczenia dotyczącego gwarancji, które muszą zostać spełnione, aby wykluczyć istnienie korzyści gospodarczej, są następujące: a) beneficjent gwarancji nie ma problemów finansowych, b) zakres gwarancji można odpowiednio zmierzyć w momencie jej udzielenia, c) gwarancja nie obejmuje więcej niż 80 % niespłaconego kredytu lub innego zobowiązania finansowego oraz d) za gwarancję płaci się cenę odpowiadającą cenie rynkowej.

(161) Kraj związkowy i FFHG uzgodniły stawkę opłaty z tytułu gwarancji w wysokości 2,56 % na podstawie oceny dokonanej przez konsultanta zatrudnionego w tym celu ⁽³³⁾. W swojej ocenie konsultant zatrudniony przez władze niemieckie oszacował najpierw rating stand-alone FFHG za pomocą narzędzia Moody's RiskCalc. Na podstawie zbadanych sprawozdań finansowych FFHG za 2012 r. rating stand-alone oceniono na poziomie [...] dla jednego roku i [...] dla pięciu lat ⁽³⁴⁾. Konsultant władz niemieckich dostosował ten rating stand-alone w oparciu o specyficzne dla umowy cechy gwarancji, uzyskując szacunek wynoszący [...] (co odpowiada [...] w skali Standard & Poor's).

(162) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wyraziła wątpliwości dotyczące szacunków konsultantów zatrudnionych przez władze niemieckie. Wątpliwości dotyczyły zastosowanej metody, a także istotności danych wykorzystanych do ustalenia stawki opłaty z tytułu gwarancji. Ponadto skarżący wyraził wątpliwości co do możliwości zastosowania zasady podmiotu prywatnego działającego w warunkach gospodarki rynkowej.

(163) Komisja oceni zatem, czy zastosowanie ma zasada podmiotu prywatnego działającego w warunkach gospodarki rynkowej, a jeśli tak, to czy stawka opłaty z tytułu gwarancji w wysokości 2,56 % jest zgodna z rynkiem.

⁽³¹⁾ Zob. np. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 21 marca 1990 r. w sprawie Belgia/Komisja („Tubemeuse”), C-142/87, ECLI:EU:C:1990:125, pkt 29; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 21 marca 1991 r. w sprawie Włochy/Komisja (Alfa Romeo), C-305/89, ECLI:EU:C:1991:142, pkt 18 i 19; wyrok Sądu z dnia 30 kwietnia 1998 r., Cityflyer Express/Komisja, T-16/96, ECLI:EU:T:1998:78, pkt 51; wyrok Sądu z dnia 21 stycznia 1999 r., Neue Maxhütte Stahlwerke i Lech-Stahlwerke/Komisja, sprawy połączone T-129/95, T-2/96 i T-97/96, ECLI:EU:T:1999:7, pkt 104; wyrok Sądu z dnia 6 marca 2003 r., Westdeutsche Landesbank Girozentrale i Land Nordrhein-Westfalen/Komisja, sprawy połączone T-228/99 i T-233/99, ECLI:EU:T:2003:57.

⁽³²⁾ Dz.U. C 155 z 20.6.2008, s. 10.

⁽³³⁾ Motyw 21.

⁽³⁴⁾ Oszacowanie ratingu FFHG przy użyciu narzędzia Moody's RiskCalc i niezwyfikowanych sprawozdań finansowych za 2012 r. wynosi [...].

5.1.1.1.3.1. W przedmiocie możliwości zastosowania testu prywatnego inwestora

- (164) Pierwsze pytanie dotyczy tego, czy zachowanie kraju związkowego Nadrenia-Palatynat mogło co do zasady zostać przyjęte przez podmiot prywatny na podstawie analizy ekonomicznej. Zakłada to, że dana działalność jest działalnością gospodarczą i że inwestor prywatny prowadziłby taką działalność *a priori*.

5.1.1.1.3.1.1. Zawarcie umowy gwarancyjnej jest przejawem działalności gospodarczej

- (165) Zdaniem Trybunału Sprawiedliwości „możliwość zastosowania kryterium inwestora prywatnego zależy ostatecznie od tego, czy dane państwo członkowskie przyznaje należącemu do niego przedsiębiorstwu korzyść gospodarczą, działając w charakterze akcjonariusza, a nie w charakterze władzy publicznej”⁽³⁵⁾. W niniejszej sprawie kraj związkowy zawarł z Haitec umowę gwarancyjną na rzecz FFHG. Umowa gwarancyjna z Haitec oraz umowa w sprawie stawki z tytułu opłaty gwarancyjnej z FFHG podlegają prawu cywilnemu, w tym przypadku niemieckiemu *Kreditsicherungsrecht* (ustawa o transakcjach zabezpieczonych). W związku z tym, zawierając tę umowę, kraj związkowy nie działał w ramach swojej funkcji związanej ze sprawowaniem władzy, lecz jako podmiot prywatny. Ani Lufthansa, ani rząd niemiecki nie kwestionują stwierdzenia, że rozpatrywana działalność nie wchodzi w zakres wykonywania władzy publicznej, a zatem stanowi działalność gospodarczą.

5.1.1.1.3.1.2. Podmiot prywatny mógł zawrzeć przedmiotową umowę gwarancyjną

- (166) Zdaniem Trybunału Sprawiedliwości badanie, czy prywatny podmiot prowadziłby taką działalność gospodarczą, należy interpretować szeroko⁽³⁶⁾. Uznaje się, że dostarczenie przez sektor publiczny kapitału w celu zapewnienia tymczasowego przetrwania przedsiębiorstwa spełnia wymogi testu prywatnego inwestora, pod warunkiem że po restrukturyzacji będzie ono nadal rentowne⁽³⁷⁾. Dopiero gdy sytuacja ekonomiczna spółki, której przekazano kapitał, w połączeniu z sytuacją danego sektora, nie wykazuje perspektyw poprawy, zastrzyk kapitałowy nie może być dłużej uznawany za spełniający wymogi testu prywatnego inwestora. Uzasadnienie to ma również zastosowanie do składek z tytułu opłaty gwarancyjnej w momencie ich ustalania⁽³⁸⁾.

- (167) Wbrew twierdzeniom skarżącego Niemcy potwierdziły Komisji, że przedsiębiorstwo Haitec nie znajdowało się w trudnej sytuacji finansowej. Ponadto kwestia, czy *de facto* żaden inny inwestor prywatny nie udzieliłby Haitec takiej gwarancji na rzecz FFHG w tamtym czasie, jest nieistotna. Jedynym decydującym czynnikiem jest to, czy działalność jest nadal zrównoważona pod względem gospodarczym, tak że *hipotetyczny* inwestor mógłby rozważyć taki wybór. Sam fakt, że spółka FFHG była prawnie zobowiązana do kontynuowania rzekomo przynoszącej straty działalności z Ryanairem (co nie ma miejsca w niniejszej sprawie) nie wystarcza, aby uznać umowę gwarancyjną między krajem związkowym a HAITEC za nieopłacalną z handlowego punktu widzenia. Jak wspomniano powyżej, tymczasowe deficyty nie wykluczają możliwości zastosowania testu prywatnego inwestora, o ile oczywista jest trwała poprawa w perspektywie długoterminowej. W niniejszej sprawie z informacji dostarczonych przez Haitec wynika, że inwestycje Haitec w centrum obsługi technicznej o wartości około 40 mln EUR były znacznie wyższe niż pierwotnie planowano, co świadczy o tym, że gwarancja wywołała efekt zachęty gospodarczej, który doprowadził do trwałego wzmocnienia terenu, a zatem była ona uzasadniona z ekonomicznego punktu widzenia.

- (168) Aby ocenić, czy dana działalność gospodarcza byłaby wykonywana przez podmiot prywatny, należy również przyrzeć się ramom prawnym samej działalności gospodarczej, w tym przypadku umowy gwarancyjnej. Innymi słowy, aby test prywatnego inwestora nie miał zastosowania, umowa gwarancyjna musiałaby być nieopłacalna nawet w ujęciu teoretycznym. Jak wspomniano powyżej, gwarancja została zaprojektowana w taki sposób, aby wywołała pozytywne skutki gospodarcze, co miało miejsce. Umowa gwarancyjna została jednak tak opracowana, aby nawet w scenariuszu zakładającym hipotetyczne niepowodzenie projektu budowlanego ze względu na

⁽³⁵⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 5 czerwca 2012 r. w sprawie Komisja/Électricité de France (EDF), C-124/10 P, ECLI:EU:C:2012:318, pkt 82 i nast.

⁽³⁶⁾ Wyrok Sądu pierwszej instancji z dnia 12 grudnia 2000 r., Aéroports de Paris/Komisja, T-128/98, ECLI:EU:T:2000:290, pkt 107.

⁽³⁷⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 21 marca 1991 r. w sprawie C-305/89 P *Włochy/Komisja*, C-305/89, ECLI:EU:C:1991:142, pkt 20: „Ponadto, pomimo że zachowanie inwestora prywatnego, z którym należy porównać interwencję inwestora publicznego realizującego cele polityki gospodarczej, nie musi być zachowaniem zwykłego inwestora, który wykląda kapitał w celu osiągnięcia zysku w relatywnie krótkim czasie, musi być to przynajmniej zachowanie holdingu prywatnego lub prywatnej grupy przedsiębiorstw, które realizują politykę strukturalną – czy to ogólną, czy branżową – i kierują się perspektywą zysku w dłuższej perspektywie”.

⁽³⁸⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 21 marca 1991 r., *Włochy/Komisja*, C-303/88, ECLI:EU:C:1991:136, pkt 23 i 24.

wystąpienie jednej z okoliczności wymienionych w motywie 19 była nadal dochodowa ekonomicznie mimo tych okoliczności. Umowa gwarancyjna została bowiem sformułowana w taki sposób, że w przypadku roszczenia gwarancyjnego kwota gwarancji byłaby należna jedynie od kraju związkowego równocześnie ze zwrotem nieruchomości przez Haitec i, zgodnie z sekcją C pkt 3 art. 8 umowy, bez zobowiązania FFHG do zapłaty na rzecz Haitec jakichkolwiek kosztów. Oznacza to, że w przypadku roszczenia gwarancyjnego FFHG otrzymała działkę, w tym wybudowane na niej centrum, bez zwracania Haitec powiązanych wydatków. Spółka FFHG otrzymałaby zatem nieruchomość o wyższej wartości i mogłaby ją wykorzystać do innych celów komercyjnych. Z kolei wzrosłaby wartość udziałów kraju związkowego w FFHG. Komisja zauważa również, że po przeniesieniu udziałów kraju związkowego w FFHG na rzecz HNA w 2017 r. spółka FFHG była zobowiązana do przeniesienia nieruchomości, w tym wybudowanej na niej centrum, na kraj związkowy w przypadku uruchomienia gwarancji. W związku z tym inwestor prywatny mógł przewidzieć taką działalność gospodarczą.

(169) Komisja stwierdza, że test prywatnego inwestora ma zastosowanie.

5.1.1.1.3.2. Zgodność stawki z tytułu opłaty gwarancyjnej z rynkiem

(170) Drugie pytanie dotyczy tego, czy stawka opłaty z tytułu gwarancji w wysokości 2,56 % jest zgodna z rynkiem.

(171) Wątpliwości Komisji były następujące⁽³⁹⁾. Po pierwsze, aby obliczyć rentowność obligacji emitowanych przez przedsiębiorstwa o ratingu [...] z terminem zapadalności wynoszącym 15 lat, w ramach podejścia opartego na korzyściach przyjmuje się stopę zwrotu z obligacji emitowanych przez te przedsiębiorstwa z 10-letnim terminem zapadalności, a następnie dodaje się różnicę między rentownością niemieckich obligacji skarbowych z terminem zapadalności wynoszącym 15 i 10 lat. Spread ten prawdopodobnie będzie niższy niż ten sam spread w przypadku przedsiębiorstw o ratingu [...], ponieważ niemieckie obligacje skarbowe mają bardzo wysoki rating AAA (tj. w przypadku takich wysokiej jakości ratingów różnica między rentownością obligacji o różnych terminach zapadalności nie jest duża w porównaniu z podobnym spreadem w przypadku przedsiębiorstw o niższym ratingu). W związku z tym Komisja stwierdziła, że szacunki [firmy doradczej] dotyczące stawki opłaty z tytułu gwarancji przy zastosowaniu tej metody prawdopodobnie zaniżą rynkowy poziom odniesienia. Po drugie, ta sama wątpliwość wynika z zastosowania podejścia opartego na analizie porównawczej ze stopami swapów ryzyka kredytowego, które są powszechnie uznanymi wskaźnikami ryzyka kredytowego. Stopy swapów ryzyka kredytowego wskazują, że odpowiednia stawka opłaty z tytułu gwarancji dla przedsiębiorstwa o ratingu stand-alone [...] powinna mieścić się w przedziale 3,10–4,41 %, w zależności od tego, czy uwzględniono korektę ze względu na szczególne cechy umowy. Uzgodniona stawka opłaty z tytułu gwarancji w wysokości 2,56 % jest niższa od dolnej granicy tego przedziału. Po trzecie, Komisja zauważyła, że nawet przyjmując wszystkie korekty ratingowe zaproponowane przez Niemcy i przyjmując [...] jako rating FFHG, stawka opłaty z tytułu gwarancji uzyskana ze stóp swapów ryzyka kredytowego (3,1 %) jest wyższa niż 2,56 % uzgodnione przez strony. Ogólnie rzecz biorąc, argumenty te wzbudziły obawy, że uzgodniona stawka opłaty z tytułu gwarancji może być zbyt niska w porównaniu z warunkami rynkowymi dla przedsiębiorstw o takim samym ratingu jak FFHG.

(172) Należy odrzucić uwagę Niemiec, zgodnie z którą kraj związkowy mógł powołać się na wiedzę fachową [firmy doradczej] i że stawka opłaty z tytułu gwarancji ustalona przez [firmę doradczą] nie może być kwestionowana *ex post*. Oznaczałoby to, że wyłączna kompetencja Komisji w zakresie kontroli pomocy państwa mogłaby zostać ominięta poprzez błędne oceny krajowych lub prywatnych firm doradczych. Komisja miała zatem prawo zakwestionować obliczenia [firmy doradczej] w celu dokonania oceny, czy istniała korzyść gospodarcza.

(173) Podobnie argument Niemiec, zgodnie z którym Komisja nie uwzględniła w swoich obliczeniach faktu, że przedmiotowa gwarancja jest „gwarancją wykonania umowy” i przysporzyła korzyści gospodarczej krajowi związkowemu Nadrenia-Palatynat, który kompensuje niższą stawkę opłaty z tytułu gwarancji, nie ma znaczenia dla obliczenia ceny rynkowej.

(174) Lufthansa twierdziła natomiast, że stawka opłaty z tytułu gwarancji uzyskana ze stóp swapów ryzyka kredytowego (3,1 %) stanowi błędny punkt odniesienia, ponieważ Komisja błędnie potraktowała FFHG jako „kredytobiorcę”.

⁽³⁹⁾ Motywy 154–159 decyzji o wszczęciu postępowania.

- (175) Ponadto zdaniem Lufthansy stawka opłaty z tytułu gwarancji powinna wynosić co najmniej 7,98 %, co daje korzyść w wysokości 5,42 %. Lufthansa twierdzi, że należało uwzględnić komunikat w sprawie stóp referencyjnych, ale jedynie jako wskaźnik zastępczy przy obliczaniu stawki opłaty z tytułu gwarancji. Lufthansa twierdzi, że sytuacja gospodarcza FFHG rzeczywiście była taka, że żaden inny inwestor prywatny nie rozważyłby takiej umowy i że ten profil ryzyka musiałby zostać wzięty pod uwagę.
- (176) Komisja odrzuca oba wspomniane argumenty. Komisja miała prawo skorzystać z komunikatu w sprawie stóp referencyjnych i w związku z tym oceniła FFHG z ratingiem [...], który, jak wyjaśniono powyżej (motyw 171), nie jest ratingiem wysokiej jakości i wynika właśnie z sytuacji ekonomicznej FFHG.
- (177) Komisja stwierdza zatem, że stawka opłaty z tytułu gwarancji nie była zgodna z warunkami rynkowymi.
- (178) Podsumowując, różnica w cenie między minimalną stawką zgodną z warunkami rynkowymi ustaloną przez Komisję (3,10 %) a rzeczywistą stawką opłaty (2,56 %) z tytułu gwarancji stanowi korzyść gospodarczą (0,54 %).

5.1.1.1.4. Selektowność

- (179) Art. 107 ust. 1 TFUE zawiera wymóg, zgodnie z którym, aby dany środek został określony jako pomoc państwa, musi on sprzyjać „niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów”. Gwarancja udzielona Haitec po cenie niższej od ceny rynkowej jest korzystna jedynie dla FFHG jako przedsiębiorstwa, a zatem jest selektywna.

5.1.1.1.5. Zakłócenie konkurencji oraz wpływ na wymianę handlową

- (180) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała, że FFHG konkuruje z innymi unijnymi operatorami portów lotniczych, przynajmniej potencjalnie, aby przyciągnąć unijne przedsiębiorstwa lotnicze, w sytuacji gdy unijne przedsiębiorstwa lotnicze korzystają ze swobody oferowania usług transportu lotniczego na każdej trasie wewnątrzunijnej, zgodnie z unijnymi przepisami dotyczącymi transportu lotniczego. W związku z tym korzyść gospodarczą określona wstępnie na poziomie gwarancji Haitec zakłóca konkurencję, przynajmniej potencjalnie, i wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi⁽⁴⁰⁾.
- (181) Należy jednak zbadać, czy różnica 0,54 punktu, stanowiąca korzyść gospodarczą, stanowi środek pomocy wyłączony z obowiązku zgłoszenia w rozumieniu art. 108 ust. 3 TFUE na podstawie art. 3 ust. 1 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013.
- (182) Po pierwsze, stawka z tytułu opłaty gwarancyjnej wchodzi w zakres art. 1 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013.
- (183) Po drugie, zgodnie z art. 3 ust. 2 akapit pierwszy rozporządzenia (UE) nr 1407/2013 całkowita kwota pomocy *de minimis* przyznanej przedsiębiorstwu przez państwo członkowskie nie może przekroczyć 200 000 EUR w dowolnym okresie trzech lat podatkowych.
- (184) Jeżeli jednak, tak jak w niniejszej sprawie, przedmiotowy środek stanowi gwarancję, ekwiwalent dotacji brutto należy uzgodnić zgodnie z art. 4 ust. 6 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013 i muszą być spełnione inne szczególne warunki. Zgodnie z art. 4 ust. 1 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013 rozporządzenie (UE) nr 1407/2013 ma zastosowanie wyłącznie do pomocy, której ekwiwalent dotacji brutto można dokładnie obliczyć z góry („pomoc przejrzysta”). Zgodnie z art. 4 ust. 6 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013 pomoc w formie gwarancji stanowi przejrzystą pomoc *de minimis*, jeżeli, z jednej strony, gwarancja na przedsiębiorstwo pokrywa do 80 % pożyczki bazowej, a z drugiej strony gwarantowana kwota nie przekracza 1,5 mln EUR przez okres pięciu lat lub 750 000 EUR przez okres 10 lat. Jednocześnie zgodnie z art. 4 ust. 6 lit. a) rozporządzenia (UE) nr 1407/2013 należy zapewnić, aby beneficjent pomocy nie był objęty postępowaniem upadłościowym lub spełniał warunki określone w prawie krajowym dotyczące wszczęcia postępowania upadłościowego na wniosek jego wierzycieli.

⁽⁴⁰⁾ Motyw 161 decyzji o wszczęciu postępowania.

- (185) W niniejszej sprawie ani FFHG, ani żadne powiązane z nią przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia nr 1407/2013 nie otrzymały pomocy państwa na podstawie rozporządzenia Komisji nr 1407/2013 w okresie trzech lat poprzedzających udzielenie gwarancji. Spółka FFHG nie była wówczas przedmiotem postępowania upadłościowego ani nie spełniała warunków wszczęcia takiego postępowania w okresie, w którym pomoc została przyznana. Niemcy potwierdziły również, że gwarancja nie przekracza 80 % wartości umowy sprzedaży. Ponadto różnica 0,54 punktu między minimalną stawką zgodną z rynkiem ustaloną przez Komisję (3,10 %) a rzeczywistą stawką (2,56 %) przelicza się na roczny ekwiwalent dotacji brutto w wysokości 33 480 EUR, który po trzech latach wynosi łącznie 100 440 EUR, czyli znacznie poniżej maksymalnej kwoty określonej w rozporządzeniu (200 000 EUR).
- (186) Podsumowując, korzyść przyznana FFHG w drodze gwarancji spełnia warunek określony w rozporządzeniu (UE) nr 1407/2013.

5.1.1.1.6. Wniosek

- (187) Zgodnie z art. 3 ust. 1 rozporządzenia (UE) nr 1407/2013 uznaje się, że środek nie spełnia wszystkich kryteriów określonych w art. 107 ust. 1 TFUE i w związku z tym jest zwolniony z wymogu zgłoszenia określonego w art. 108 ust. 3 TFUE.

5.1.1.2. „Dwukrotna” sprzedaż działki przez FFHG

- (188) Jeżeli chodzi o wykonywanie przez FFHG prawa do odstąpienia od umowy sprzedaży działki „pod zabudowę mieszkaniową” na rzecz kraju związkowego Nadrenia-Palatynat, Komisja uważa, że należy rozpocząć analizę od jedyne punktu, w odniesieniu do którego wyraziła wątpliwości w decyzji o wszczęciu postępowania, tj. czy zwrot własności działki „pod zabudowę mieszkaniową” przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat na rzecz FFHG nastąpił po cenie rynkowej.
- (189) Po pierwsze, Komisja wyraża ubolewanie, że wbrew temu, co przewidziano w umowie sprzedaży z 2014 r., w momencie wykonywania przez FFHG prawa do odstąpienia od umowy nie zlecono sporządzenia żadnej ekspertyzy. Na pierwszy rzut oka okoliczność ta wskazuje, że zwrot własności mógł nie nastąpić według wartości rynkowej.
- (190) Zamiast tego zwrot działki „pod zabudowę mieszkaniową” miał miejsce po tej samej cenie co cena ustalona dla tej działki przez Komitet ekspertów ds. wartości nieruchomości dla obszaru Osteifel-Hunsrück oraz w sprawozdaniu SGD Nord, w odniesieniu do umowy sprzedaży z 2014 r., tj. 0 EUR.
- (191) Po drugie, Komisja zauważa, że miesiąc po skorzystaniu przez spółkę FFHG z prawa do odstąpienia od umowy sprzedała ona tę samą działkę za kwotę 1,25 mln EUR na rzecz ADC, inwestora prywatnego, na mocy umowy z dnia 6 lipca 2016 r. zawartej między ADC, FFHG a krajem związkowym Nadrenia-Palatynat (motywy 25).
- (192) Po trzecie, jak wyjaśniły Niemcy w swoim komunikacie z dnia 26 października 2017 r., Komisja zauważa, że podpisanie tej umowy sprzedaży ma swoją historię, w którą zaangażowane były zarówno FFHG, jak i kraj związkowy Nadrenia-Palatynat (motywy 22–26).
- (193) W ww. wyroku w sprawie Land Burgenland przeciwko Komisji Trybunał orzekł, że w przypadku gdy podmiot publiczny sprzedaje należące do niego przedsiębiorstwo w drodze otwartego, przejrzystego i bezwarunkowego postępowania przetargowego, można domniemywać, że cena rynkowa odpowiada najwyższej ofercie, mając na uwadze, że należy ustalić, po pierwsze, że ta oferta ma walor zobowiązania i że jest wiarygodna oraz po drugie, że uwzględnienie czynników ekonomicznych innych niż cena nie jest uzasadnione. W takich okolicznościach nie można bowiem wymagać od Komisji, by się posłużyła innymi środkami w celu sprawdzenia ceny rynkowej, takimi jak niezależne opinie biegłych⁽⁴¹⁾.

⁽⁴¹⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 24 października 2013 r., Land Burgenland i in./Komisja, sprawy połączone C-214/12 P, C-215/12 P i C-223/12 P, ECLI:EU:C:2013:682, pkt 94–95.

- (194) W niniejszej sprawie kraj związkowy Nadrenia-Palatynat wiedział, że spółka FFHG otrzymała w ramach przetargu publicznego ofertę na działkę „pod zabudowę mieszkaniową” w wysokości 1,25 mln EUR, ponieważ wykorzystwała tę ofertę do ustalenia ceny tej działki w umowie prywatyzacyjnej ze SYT. Ponadto kraj związkowy Nadrenia-Palatynat, ponieważ był stroną umowy sprzedaży zawartej między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat, FFHG i ADC w dniu 6 lipca 2016 r., tj. miesiąc po skorzystaniu przez FFHG z prawa do odstąpienia od umowy, wiedział, że zgodnie z tą umową działka „pod zabudowę mieszkaniową” została wyceniona na 1,25 mln EUR.
- (195) Z tych powodów kraj związkowy Nadrenia-Palatynat, nie kwestionując, że spółka FFHG skorzystała z prawa do odstąpienia od umowy bez wyznaczenia biegłego w celu oszacowania wartości rynkowej działki „pod zabudowę mieszkaniową”, nie postępował zgodnie z zachowaniem prywatnego inwestora. Prywatny inwestor należałby na wyznaczenie biegłego, który określiłby wartość działki. Zgodnie z zasadami określonymi w motywie 193 i w świetle oferty ADC otrzymanej w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznej wartość, jaką podmioty rynku były skłonne zapłacić za działkę „pod zabudowę mieszkaniową”, wynosiła w tym samym momencie 1,25 mln EUR. Kraj związkowy miał prawo żądać od FFHG tej ceny za działkę „pod zabudowę mieszkaniową” jako rekompensatę.
- (196) W związku z tym Komisja stwierdza, że skorzystanie z prawa do odstąpienia od umowy po cenie 0 EUR, a nie 1,25 mln EUR, przyniosło FFHG korzyść w wysokości 1,25 mln EUR.
- (197) Jak określono w decyzji o wszczęciu postępowania (motywy 179, 180 i 190), spełnione są pozostałe warunki stwierdzenia istnienia pomocy państwa (przedsiębiorstwo i działalność gospodarcza, wykorzystanie zasobów państwowych i możliwość przypisania państwu, selektywność, zakłócenie konkurencji i wpływ na wymianę handlową). Ani Niemcy, ani zainteresowane strony nie zakwestionowały tego w swoich uwagach.
- (198) W związku z tym wykonanie prawa do odstąpienia od umowy na poziomie 0 EUR, a nie 1,25 mln EUR, stanowi pomoc państwa na rzecz FFHG w wysokości 1,25 mln EUR.

5.1.2. W odniesieniu do środków potencjalnej pomocy na rzecz Ryanaira

5.1.2.1. Wsparcie szkoleniowe dla Ryanaira

5.1.2.1.1. Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

- (199) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wstępnie uznała Ryanaira za przedsiębiorstwo, a prowadzenie szkoleń za działalność gospodarczą⁽⁴²⁾.
- (200) Jako że Niemcy podtrzymują swoje stanowisko, zgodnie z którym wsparcie szkoleniowe nie stanowi pomocy państwa, ponieważ stanowi wykonywanie władzy publicznej, Komisja musi odnieść się do argumentów przedstawionych przez Niemcy.
- (201) Władze niemieckie stwierdziły, że środek mający na celu zmniejszenie bezrobocia, taki jak środek będący przedmiotem oceny, zawiera element społeczny, który leży w interesie publicznym. Jednakże niezależnie od tego, czy środek ten może wchodzić w zakres ciężącego na państwie niemieckim obowiązku bycia „państwem socjalnym” (*Sozialstaatsprinzip*, o którym mowa w art. 20 ust. 1 niemieckiej ustawy zasadniczej), a tym samym stanowić wykonywanie władzy publicznej w niemieckim porządku prawnym, pojęcia „działalności gospodarczej” i „wykonywania władzy publicznej” są autonomicznymi pojęciami europejskiego prawa pomocy państwa i w związku z tym należy je odpowiednio rozumieć. Działalność podmiotu można uznać za sprawowanie władzy publicznej wówczas, gdy działalność ta obejmuje wykonywanie zadania stanowiącego istotną funkcję państwa lub jest ono związane z tymi funkcjami ze względu na swój charakter, cel i zasady, którym podlega⁽⁴³⁾. Jak już stwierdzono w decyzji w sprawie wszczęcia postępowania⁽⁴⁴⁾, środek służący zwalczaniu bezrobocia był w przeszłości uważany za wspieranie działalności gospodarczej, a zatem za pomoc państwa⁽⁴⁵⁾.

⁽⁴²⁾ Motywy 205–208 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽⁴³⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 18 marca 1997 r. w sprawie *Cañi & Figli/Servicesi Ecologici Porto di Genova*, C-343/95, ECLI:EU:C:1997:160, pkt 22 i 23.

⁽⁴⁴⁾ Motyw 207 decyzji o wszczęciu postępowania.

⁽⁴⁵⁾ Zob. np. decyzja Komisji z dnia 2 lipca 2016 r. w sprawie pomocy państwa SA.36671 (2013/N) – Szwecja – Pomoc na zatrudnienie młodych pracowników w celu wprowadzenia do zawodu (Dz.U. C 204 z 18.7.2013, s. 9).

- (202) Komisja oceniła, czy przedmiotowe wsparcie szkoleniowe, mające na celu zwalczanie bezrobocia, można uznać za usługę socjalną świadczoną w interesie ogólnym, a przez to „wykonywanie władzy publicznej” zgodnie z europejskimi przepisami dotyczącymi pomocy państwa. Usługi socjalne świadczone w interesie ogólnym kwalifikują się jednak jako „wykonywanie władzy publicznej” tylko wtedy, gdy opierają się na zasadzie solidarności. Ponieważ środek składa się z kilku płatności, nie istnieje system wzajemnych, lecz niezależnych składek opartych na członkostwie. Środek ten nie jest również objęty niemieckim krajowym systemem oświaty.
- (203) Ponadto pomoc szkoleniowa leży nie tylko w interesie publicznym, ale również w interesie gospodarczym Ryanaira. Ryanair otrzymał umowę za wynagrodzeniem, dlatego też przede wszystkim świadczy standardową usługę handlową, dla której istnieje rynek.
- (204) Ponadto wydaje się, że chociaż kraj związkowy mógł zbadać przeprowadzone szkolenia przed przyznaniem funduszy, nie prowadzono stałego monitorowania. Wydaje się również, że Niemcy same nie określiły treści szkoleń. W związku z tym wsparcie szkoleniowe nie stanowi wykonywania władzy publicznej.
- (205) Jeżeli środek nie stanowi wykonywania władzy publicznej, interes publiczny nie ma znaczenia dla oceny istnienia „pomocy państwa” w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.
- (206) W związku z tym, ponieważ Niemcy nie przedstawiły żadnych nowych elementów, które mogłyby doprowadzić Komisję do innego wniosku, wsparcie szkoleniowe dotyczy działalności gospodarczej.

5.1.2.1.2. Wykorzystanie zasobów państwowych i możliwość przypisania ich państwu

- (207) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania (zob. motyw 132) Niemcy potwierdziły, że Ryanair był ostatecznym odbiorcą płatności kraju związkowego oraz że HCM był jedynie pośrednikiem. Przeciwnie argumenty Ryanaira należy zatem oddalić.
- (208) Fakt, że Niemcy sfinansowały jedynie 50 % środków wypłaconych przez HCM na rzecz Ryanaira, jak twierdzi Ryanair, nie ma znaczenia dla ustalenia, czy wykorzystano zasoby państwowe i czy wsparcie szkoleniowe można przypisać Niemcom, ponieważ tylko część finansowana przez Niemcy jest w niniejszej sprawie przedmiotem dochodzenia.
- (209) W związku z tym Komisja stwierdza, że wykorzystano zasoby państwowe, które można przypisać państwu.

5.1.2.1.3. Korzyść gospodarcza

- (210) Aby stwierdzić, czy Ryanair odniósł korzyść wynikającą ze wsparcia szkoleniowego, Niemcy i zainteresowane strony zostały poproszone o przekazanie informacji na temat tego, czy Ryanair zazwyczaj sam ponosi przedmiotowe koszty szkoleń, oraz czy Ryanair otrzymał podwójną zapłatę (raz od uczestników szkolenia, a raz od HCM) z tytułu kosztów szkoleń poniesionych w ramach tego programu.

- (211) Zdaniem Trybunału Sprawiedliwości do Komisji należy wykazanie w swojej decyzji istnienia pomocy państwa⁽⁴⁶⁾. Obowiązek ten należy jednak oceniać w świetle informacji, którymi Komisja dysponowała w momencie podejmowania decyzji⁽⁴⁷⁾. Faktycznie „nie można wykluczyć w sposób ogólny możliwości oparcia się przez Komisję na wszystkich okolicznościach mogących wykazać istnienie w rzeczywistości programu pomocy”⁽⁴⁸⁾. W ramach ogólnej oceny korzyści gospodarczej Komisja bierze pod uwagę wszystkie opcje, które podmiot gospodarczy racjonalnie przewidziałby, wszystkie dostępne informacje, które mogą mieć znaczący wpływ na jego decyzję, oraz zmiany, które były przewidywalne w momencie podejmowania decyzji o przyznaniu korzyści⁽⁴⁹⁾.
- (212) Niemcy i Ryanair nie przedstawiły żadnych informacji na temat tego, czy Ryanair normalnie ponosi koszty szkoleń, o których mowa, ani na temat tego, czy Ryanair otrzymał podwójną zapłatę. Niemcy i Ryanair argumentowały, że po 6 latach zgodnie z prawem irlandzkim i 10 latach zgodnie z prawem niemieckim nie są już zobowiązane do przechowywania informacji. Jednak po złożeniu przez Lufthansę w dniu 4 marca 2011 r. formalnej skargi, która została przekazana Niemcom w dniu 18 marca 2011 r., Komisja zadała Niemcom konkretne pytania faktyczne dotyczące wsparcia szkoleniowego, na które Niemcy odpowiedziały w dniu 14 czerwca 2011 r. Przepisy krajowe dotyczące prowadzenia dokumentacji nie mogą ograniczać obowiązku współpracy państwa członkowskiego lub zainteresowanej strony z Komisją. Nawet w tym przypadku Niemcy dowiedziały się o możliwości zakwalifikowania wsparcia szkoleniowego jako pomocy państwa w 2011 r., tj. w czasie, gdy nadal ciążył na nich krajowy obowiązek przechowywania dokumentacji w archiwum. W tamtym czasie było jasne, że Komisja prawdopodobnie podejmie decyzję w sprawie tego środka. Odpowiedzialność za nieprzechowywanie dokumentów spoczywa zatem na Niemczech. Komisja ocenia zatem istnienie pomocy na podstawie otrzymanych informacji.
- (213) Z informacji przekazanych przez Niemcy z 2019 r. wynika, że w latach 2001–2003 Ministerstwo Pracy, Spraw Społecznych, Rodziny i Zdrowia Nadrenii-Palatynatu przyznało HCM finansowanie w wysokości [1,5–2,0 mln] EUR.
- (214) Z uwag Niemiec z 2019 r. wynika, że HCM wystawił Ryanairowi co najmniej dwa czeki na kwotę 220 427,64 EUR i 639 146,04 EUR. Czeki obciążły rachunek HCM w dniu 17 stycznia 2003 r.
- (215) Ponadto w 2003 r. na rzecz HCM wypłacono kolejne 680 627,94 EUR z Ministerstwa Pracy, Spraw Społecznych, Rodziny i Zdrowia Nadrenii-Palatynatu.
- (216) Ani Niemcy, ani Ryanair nie przedstawiły żadnych dowodów na to, że cena szkolenia przeprowadzonego przez Ryanaira była zgodna z rynkiem i odpowiadała potrzebom rynku.
- (217) W związku z tym Komisja uważa, że wsparcie szkoleniowe stanowi korzyść gospodarczą dla Ryanaira.

5.1.2.1.4. Selektowność

- (218) Ani w uwagach Niemiec, ani w uwagach zainteresowanych stron nie zakwestionowano selektywności środka. Komisja podtrzymuje zatem swój wstępny wniosek, że wszelka korzyść gospodarcza związana ze środkiem, z której korzysta wyłącznie Ryanair, byłaby selektywna w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

⁽⁴⁶⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 listopada 2022 r., Volotea i easyJet/Komisja, sprawy połączone C-331/20 P i C-343/20, ECLI:EU:C:2022:886, pkt 111.

⁽⁴⁷⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 listopada 2022 r., Volotea i easyJet/Komisja, sprawy połączone C-331/20 P i C-343/20, ECLI:EU:C:2022:886, pkt 112. Zob. również wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 lipca 1986 r., Belgia/Komisja, C-234/84, EU:C:1986:302, pkt 16, oraz wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 20 września 2017 r., Komisja/Frucona Košice, C-300/16 P, ECLI:EU:C:2017:706, pkt 70.

⁽⁴⁸⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 13 kwietnia 1994 r., Republika Federalna Niemiec i Pleuger Worthington GmbH/Komisja, sprawy połączone C-324/90 i C-342/90, ECLI:EU:C:1994:129, pkt 15.

⁽⁴⁹⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 listopada 2022 r., Volotea i easyJet/Komisja, sprawy połączone C-331/20 P i C-343/20, ECLI:EU:C:2022:886, pkt 113.

5.1.2.1.5. Zakłócenie konkurencji oraz wpływ na wymianę handlową

(219) Jak stwierdzono w decyzji o wszczęciu postępowania i wobec braku uwag kwestionujących zakłócenie konkurencji i wpływ na wymianę handlową, Komisja uważa, że kryterium to zostało spełnione.

5.1.2.1.6. Wniosek

(220) W związku z powyższym Komisja uznaje, że wsparcie szkoleniowe stanowi pomoc państwa.

5.1.2.2. Finansowanie szkoły dla załogi i pilotów, a także centrum obsługi technicznej

5.1.2.2.1. Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

(221) Ryanair stanowi przedsiębiorstwo, a finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej stanowi działalność gospodarczą w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

5.1.2.2.2. Korzyść gospodarcza

(222) Jak wskazano w motywie 105 decyzji o wszczęciu postępowania, Niemcy przedstawiły analizę rentowności przedmiotowych umów, aby udowodnić, że spełniają wymogi testu prywatnego inwestora. Analiza ta obejmuje obliczenie zagregowanej wartości bieżącej netto przepływów pieniężnych, które można przypisać umowom (tj. centrum obsługi technicznej, szkoły dla załogi i pilotów oraz zakwaterowania dla uczestników szkolenia). Te przepływy pieniężne obejmują przychody, takie jak czynsze od Ryanaira i opłaty za korzystanie z zakwaterowania, a także koszty, takie jak koszty utrzymania. Prognozy przepływów pieniężnych obejmują lata 2010–2024 i są dyskontowane według stopy [4,0–4,5] %. Na podstawie tych założeń z analizy wynika dodatnia wartość bieżąca netto w wysokości [100 000–200 000] EUR, co oznacza, że zdyskontowane wpływy środków pieniężnych przeważają nad wypływami. Według Niemiec wynik ten świadczy o rentowności umów i wskazuje, że spełniają one wymogi testu prywatnego inwestora.

(223) Zdaje się, że analiza rentowności przedstawiona przez Niemcy zawierała kilka wad, o których mowa w decyzji o wszczęciu postępowania.

(224) Po pierwsze, Komisja wstępnie uznała, że przepływy pieniężne obliczone przez Niemcy obejmowały kwoty amortyzacji w wysokości [40 000–50 000] EUR rocznie do [60 000–70 000] EUR rocznie, które co do zasady nie powinny być częścią obliczeń, ponieważ amortyzacja jest pojęciem księgowym, które nie odpowiada rzeczywistym przepływom pieniężnym. Jeżeli kwoty amortyzacji zostałyby wyłączone z obliczeń, wartość bieżąca netto stałaby się ujemna i wyniosłaby około [od - 500 000 do - 400 000] EUR.

(225) Po drugie, wydawało się, że w analizie nie uwzględniono żadnych początkowych kosztów inwestycji związanych z przekształceniem lokali w pomieszczenia mieszkalne. Okazało się to nieprawdopodobne, ponieważ Niemcy wskazały, że konieczne jest przekształcenie pomieszczeń.

(226) Po trzecie, analiza obejmowała wpływy środków pieniężnych w wysokości [1 000–10 000] EUR rocznie, których charakter nie był jasny. Odpowiednie dostosowanie przepływów pieniężnych sprawiłoby, że wartość bieżąca netto związana z tymi trzema umowami byłaby jeszcze bardziej ujemna.

(227) Ponadto Komisja wstępnie uznała, że stopa dyskontowa wynosząca [4,0–4,5] % wydaje się nieuzasadniona i zbyt niska w okresie, w którym umowy te podpisano w latach 2009/2010.

(228) Spółka FFHG była w stanie przedstawić uzasadnienie tych uchybień, które Komisja uważa za wystarczające, aby podważyć wstępną analizę Komisji przedstawioną w decyzji o wszczęciu postępowania.

(229) Po pierwsze, po dokonaniu oceny analizy rentowności przedstawionej przez Niemcy, Komisja stwierdza, że kwota amortyzacji została już wyłączona z przepływów pieniężnych obliczonych przez Niemcy.

(230) Po drugie, Komisja stwierdza, że początkowy koszt inwestycji wynoszący około [100 000–200 000] EUR został już uwzględniony w analizie rentowności, i przyznaje, że nawet gdyby go nie uwzględniono (co nie miało miejsca), jego dodanie nadal prowadziłoby do dodatniej wartości bieżącej netto.

- (231) Po trzecie, Komisję przekonuje wyjaśnienie FFHG, że roczne wpływy środków pieniężnych, które zakwestionowano w decyzji o wszczęciu postępowania, w rzeczywistości dotyczyły albo rocznych kosztów poboru, albo stałych kosztów dodatkowych, które stanowią wpływy środków pieniężnych i zostały należycie obliczone w analizie rentowności.
- (232) Po czwarte, Komisja przyznaje, że nawet przy założeniu, że stopa dyskontowa wynosząca [4,0–4,5] %, zakwestionowana w decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 266), była zbyt niska, wyższa stopa dyskontowa miałaby pozytywny, a nie negatywny wpływ na wartość bieżącą netto ze względu na profil przepływów pieniężnych w odniesieniu do tych umów. Komisja zauważa, że specjalna opłata za wynajem uiszczona przez Ryanair za 2010 r. stanowiła znaczny przyływ środków pieniężnych w wysokości [0–5] mln EUR, a każdy z kolejnych 14 lat doprowadził do bardzo niewielkiego wypływu środków pieniężnych. Komisja stwierdza, że wzrost stopy dyskontowej nadal prowadziłby do wniosku, że umowy spełniały wymogi testu prywatnego inwestora.
- (233) Komisja, na podstawie tych dodatkowych wyjaśnień, które zweryfikowała, zmienia stanowisko wyrażone w decyzji o wszczęciu postępowania i stwierdza, że Ryanair nie uzyskał żadnej korzyści gospodarczej.

5.1.2.2.3. Wniosek

- (234) Komisja stwierdza, że finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej dla Ryanaira nie stanowi pomocy państwa na rzecz Ryanaira w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

5.1.2.3. Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanairem

5.1.2.3.1. Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

- (235) Jako linia lotnicza Ryanair stanowi przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE. Zarówno usługi marketingowe, jak i przewozy lotnicze stanowią działalność gospodarczą. Pierwsze kryterium, o którym mowa w art. 107 ust. 1 TFUE, jest zatem spełnione.

5.1.2.3.2. Wykorzystanie zasobów państwowych i możliwość przypisania ich państwu

- (236) Umowy marketingowe zostały zawarte między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanairem. Płatności z tytułu wsparcia marketingowego były finansowane bezpośrednio z budżetu kraju związkowego, a zatem finansowane z zasobów państwowych i można je przypisać państwu.

5.1.2.3.3. Korzyść gospodarcza

- (237) W celu dokonania oceny, czy dany środek stanowi pomoc państwa, należy zgodnie z utrwalonym orzecznictwem określić, czy przedsiębiorstwo będące jego beneficjentem odnosi korzyść gospodarczą, której by nie uzyskało w normalnych warunkach rynkowych⁽⁵⁰⁾.

- (238) Należy zbadać, czy test prywatnego inwestora ma zastosowanie do spornych umów, a jeśli tak, to czy spełniają one wymogi tego testu.

5.1.2.3.3.1. Indywidualna ocena umów marketingowych

- (239) Pierwsze pytanie dotyczy tego, czy umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 oraz umowy o świadczenie usług lotniskowych z lat 2013, 2015 i 2016 należy oceniać indywidualnie, czy łącznie. Drugie pytanie dotyczy tego, czy podmiot zarządzający portem lotniczym FFHG kraju związkowego Nadrenia-Palatynat i operator portu lotniczego Frankfurt-Hahn należy uznać za jeden podmiot do celów stosowania zasady inwestora prywatnego działającego w warunkach gospodarki rynkowej.

⁽⁵⁰⁾ Zob. np. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 29 kwietnia 1999 r., Hiszpania/Komisja, C-342/96, ECLI:EU:C:1999:210, pkt 41.

- (240) Jeśli chodzi o pytanie pierwsze, zdaniem Niemiec spółka FFHG nie była w żaden sposób zaangażowana w zawieranie umów marketingowych. Zwłaszcza po prywatyzacji portu lotniczego Frankfurt-Hahn w 2017 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie miał żadnego powodu, aby zaangażować FFHG w zawieranie umów marketingowych. Kraj związkowy Nadrenia-Palatynat również nie sprawował kontroli nad spółką FFHG w 2005 r. jako udziałowiec mniejszościowy (17,5 %) i nie miał powodu, aby włączyć ją w umowę marketingową. Umawiającymi się stronami były jedynie kraj związkowy i Ryanair. W związku z tym strategię marketingową należy zbadać oddzielnie od rozwoju portu lotniczego Frankfurt-Hahn.
- (241) Ponadto w odniesieniu do pytania drugiego Komisja zauważyła już w decyzji o wszczęciu postępowania, że obie umowy marketingowe zostały zawarte przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat w czasie, gdy kraj związkowy nie kontrolował FFHG. W momencie zawarcia z Ryanaiem umowy marketingowej z 2005 r. władze kraju związkowego Nadrenia-Palatynat posiadały bowiem jedynie 17,5 % udziałów w FFHG, podczas gdy większość udziałów w FFHG (65 %) należała do Fraportu, spółki, w której kraj związkowy Nadrenia-Palatynat w żadnym momencie nie posiadał akcji ⁽²¹⁾. W momencie zawarcia umowy marketingowej z 2017 r. w październiku 2017 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat również nie sprawował kontroli nad FFHG, ponieważ sprzedał swoje udziały w spółce HNA Airport Group GmbH na podstawie umowy sprzedaży udziałów sfinalizowanej w dniu 9 sierpnia 2017 r., a zatem przed zawarciem umowy marketingowej. W związku z tym kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie może zostać uznany za operatora portu lotniczego, który tworzy z FFHG jedną jednostkę gospodarczą w ramach stosowania tej zasady. Sytuacja ta różni się od sytuacji, która doprowadziła do wydania pierwszego wyroku w sprawie portu lotniczego Charleroi ⁽²²⁾. W tej sprawie port lotniczy był własnością Regionu Walońskiego, który zawarł sporną umowę z Ryanaiem, i był od niego ekonomicznie zależny, co oznaczało, że uczestniczył w działalności gospodarczej prowadzonej przez port lotniczy i uzyskał świadczenie finansowe za przyznanie środków.
- (242) Ryanair twierdzi, że nawet udział niekontrolujący, taki jak udział kraju związkowego w FFHG przed 2009 r., może uzasadnić wspólną analizę z prawnego punktu widzenia, ponieważ Fraport i kraj związkowy Hesja, dwaj pozostali udziałowcy FFHG, były również odpowiednio przedsiębiorstwem państwowym i podmiotem państwowym. Ryanair twierdzi zatem, że zanim kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nabył w dniu 1 stycznia 2009 r. 82,5 % udziałów w FFHG, zarówno sygnatariusz umowy marketingowej z 2005 r., jak i właściciele FFHG byli ostatecznie państwem niemieckim.
- (243) Komisja odrzuca takie rozumowanie z następujących powodów. po pierwsze, jak wskazano powyżej, kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie posiadał żadnych akcji w spółce Fraport. Po drugie, kraj związkowy Hesja i kraj związkowy Nadrenia-Palatynat są odrębnymi lokalnymi publicznymi podmiotami prawnymi (*Körperschaften des Öffentlichen Rechts*, tj. *Gebietskörperschaften*) i ze względu na system federalny w Niemczech nie podlegają kontroli państwa federalnego przy zawieraniu umów marketingowych lub umów o świadczenie usług portu lotniczego, ponieważ regionalne inwestycje gospodarcze w porcie lotniczym należą do kompetencji krajów związkowych w braku kompetencji federalnych (art. 30 i art. 70 ust. 1 niemieckiej ustawy zasadniczej). W związku z tym akcje posiadane przez kraj związkowy Hesja nie mogły wpływać na uprawnienia akcjonariuszy, które kraj związkowy Nadrenia-Palatynat mógłby wykonywać w odniesieniu do FFHG. Korzyści ekonomiczne kraju związkowego Hesja jako akcjonariusza również nie przynoszą korzyści krajowi związkowemu Nadrenia-Palatynat, biorąc pod uwagę wyraźne rozdzielenie budżetów publicznych podmiotów prawnych. W związku z tym Komisja oceni jedynie, czy kraj związkowy Nadrenia-Palatynat jako pojedynczy podmiot działał jak inwestor prywatny w gospodarce rynkowej.
- (244) W świetle powyższego Komisja oceni indywidualnie umowy marketingowe i zasadę podmiotu prywatnego działającego w warunkach gospodarki rynkowej wyłącznie w odniesieniu do kraju związkowego Nadrenia-Palatynat.

⁽²¹⁾ Por. decyzja Hahn I, motywy 17 i nast. oraz 182. W momencie zawarcia umowy marketingowej z 2005 r. głównymi akcjonariuszami Fraportu były kraj związkowy Hesja (31,7 %), Stadtwerke Frankfurt am Main Holding GmbH – spółka należąca do miasta Frankfurt nad Menem (20,3 %), Republika Federalna Niemiec (obligacje wymienne; 6,6 %), Julius Bär Investment Management LLC (5,4 % i Deutsche Lufthansa AG (4,95 %).

⁽²²⁾ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 17 grudnia 2008 r., Ryanair/Komisja, T-196/04, ECLI:EU:T:2008:585, pkt 53–61.

(245) Ponieważ kraju związkowego Nadrenia-Palatynat nie można uznać za operatora portu lotniczego Frankfurt-Hahn do celów oceny umów marketingowych z lat 2005 i 2017, metoda kosztów przyrostowych określona w wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r. dotycząca stosowania testu prywatnego inwestora do umów między portami lotniczymi kontrolowanymi przez państwo a przedsiębiorstwami lotniczymi nie ma zastosowania do umów marketingowych z lat 2005 i 2017.

5.1.2.3.3.2. Zastosowanie zasady podmiotu prywatnego działającego w warunkach gospodarki rynkowej

(246) Zdaniem Niemiec przedmiotowe płatności nie stanowią pomocy państwa, ponieważ kwoty wypłacone Ryanairowi przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat odpowiadały cenie rynkowej świadczonych usług marketingowych.

(247) Przede wszystkim należy ocenić, czy umowy marketingowe stanowią wykonywanie prerogatyw władzy publicznej. Te umowy marketingowe są zazwyczaj zawierane między dwoma podmiotami prywatnymi, np. portem lotniczym i linią lotniczą. Jeżeli chodzi o możliwość zastosowania testu prywatnego inwestora, należy przypomnieć, że celem nie jest postawienie się w sytuacji dowolnego prywatnego inwestora, ale prywatnego inwestora znajdującego w takiej samej sytuacji jak kraj związkowy Nadrenia-Palatynat.

(248) Należy zatem rozważyć zakres testu prywatnego inwestora w odniesieniu do kraju związkowego Nadrenia-Palatynat.

(249) Zgodnie z pkt 77 zawiadomienia Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa „uwzględnia się jedynie te korzyści i zobowiązania, które są związane z rolą państwa jako podmiotu gospodarczego, z wyłączeniem tych związanych z jego rolą jako organu publicznego”, co oznacza między innymi, że nie należy brać pod uwagę względów interesu publicznego, takich jak rozwój regionalny.

(250) Przy ewentualnej analizie zgodności z kryteriami testu prywatnego inwestora nie można uwzględniać korzyści płynących z umów marketingowych w zakresie rozwoju turystyki regionalnej, tj. potencjalnych dochodów uzyskanych przez region dzięki turystyce⁽⁵³⁾. W niniejszej sprawie Niemcy i Ryanair nie przedstawiły żadnych dowodów wskazujących na to, że poprzez zawarcie umów marketingowych kraj związkowy Nadrenia-Palatynat mógł jako prywatny inwestor oczekiwać jakichkolwiek korzyści finansowych innych niż rozwój turystyki w regionie.

(251) Nie ma zatem znaczenia, jak dokładnie Niemcy oceniły, że Ryanair posiadał wysoki poziom kompetencji w dziedzinie promowania miejsc i że był jedyną linią lotniczą działającą w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn, którą można było uwzględnić przy zakupie usług marketingowych. Nie ma również znaczenia, czy Ryanair został wybrany zgodnie z niemieckim prawem zamówień publicznych. Ocena ogranicza się do kwestii, czy umowy marketingowe mogą przynieść korzyści finansowe inne niż rozwój turystyki regionalnej.

(252) Niemcy nie zakwestionowały faktu, że kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie korzysta z żadnego wzrostu przychodów operatora portu lotniczego Frankfurt-Hahn, który mógłby wynikać ze wzrostu ruchu. Kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie obsługuje portu lotniczego Frankfurt-Hahn i był jedynie mniejszościowym udziałowcem (17,5 %) portu lotniczego Frankfurt-Hahn w momencie zawarcia umowy marketingowej z 2005 r., a nie udziałowcem w momencie zawarcia umowy marketingowej z 2017 r., które są jedynymi momentami mającymi znaczenie dla oceny na podstawie testu prywatnego inwestora. Władze niemieckie nie przedstawiły żadnych zysków związanych ze wzrostem przychodów portu lotniczego Frankfurt-Hahn, które mogłyby przynieść korzyści krajowi związkowemu Nadrenia-Palatynat jako udziałowcowi portu lotniczego.

(253) Przeciwnie, Niemcy powtórzyły w swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania, że umowy marketingowe należy uznać za ułatwiające promocję turystyki, a także dostępność, łączność i rozwój gospodarczy regionu, a ich celem nie jest dążenie do osiągnięcia zysków z eksploatacji portu lotniczego Frankfurt-Hahn.

⁽⁵³⁾ Zob. decyzja (UE) 2020/1671, motyw 178.

- (254) Przed podjęciem decyzji o zawarciu umów marketingowych z Ryanaiem nie opracowano żadnego biznesplanu, który umożliwiałby ocenę takich potencjalnych korzyści.
- (255) Przyszłe wpływy z opłat lotniskowych i innych przychodów uzyskiwanych przez FFHG w wyniku działalności Ryanaira w zakresie transportu lotniczego w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn nie stanowią części przychodów, które hipotetyczny prywatny inwestor kierujący się perspektywami rentowności i znajdujący się w takiej samej sytuacji jak kraj związkowy Nadrenia-Palatynat, wziąłby pod uwagę przy ocenie, czy zawrzeć dwie sporne umowy marketingowe. W momencie zawarcia umowy marketingowej z 2017 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie był już udziałowcem FFHG. W momencie zawarcia umowy marketingowej z 2005 r. kraj związkowy Nadrenia-Palatynat był udziałowcem mniejszościowym FFHG. Chociaż w 2005 r. kraj związkowy odniósłby jedynie pośrednie korzyści ze wzrostu zysków generowanych przez FFHG poprzez dywidendy lub zyski kapitałowe, jako udziałowiec mniejszościowy FFHG kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie byłby zainteresowany pełnym finansowaniem środków mających na celu zwiększenie ruchu w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn bez współfinansowania ze strony samej spółki FFHG lub jej udziałowca posiadającego pakiet kontrolny oraz bez nabycia jakichkolwiek dodatkowych udziałów w FFHG.
- (256) Wszystkie te elementy świadczą o tym, że decyzje o zawarciu umów marketingowych nie miały żadnego ekonomicznego związku z udziałami kraju związkowego Nadrenia-Palatynat w FFHG ⁽⁵⁴⁾. Władze niemieckie nie kwestionują powyższego stwierdzenia.
- (257) Podsumowując, płatności dokonane przez kraj związkowy na rzecz Ryanaira na podstawie umów marketingowych mają taki sam charakter jak płatności na rzecz przedsiębiorstwa lotniczego dokonywane przez podmiot publiczny z tytułu uruchomienia lub utrzymania usług transportu lotniczego do danego portu lotniczego w celu wspierania rozwoju gospodarczego regionu, w którym znajduje się port lotniczy. Chociaż jest to praktyka, którą można powszechnie zaobserwować w przypadku podmiotów publicznych odpowiedzialnych za rozwój gospodarczy regionu, taka praktyka jest obca prywatnemu inwestorowi kierującemu się względami rentowności. Komisja uważa zatem, że zasada podmiotu prywatnego działającego w warunkach gospodarki rynkowej nie ma zastosowania.
- (258) W związku z tym test prywatnego inwestora nie ma zastosowania do zawierania umów marketingowych z lat 2005 i 2017 przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat z Ryanaiem, ponieważ kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie odniósł z nich żadnych korzyści w ramach swojej roli podmiotu gospodarczego, lecz realizował cele polityki publicznej.
- (259) Komisja zauważa wreszcie, że uznaje się, iż dana interwencja nie stanowi korzyści w przypadku, gdy interwencja państwa stanowi rekompensatę za usługi świadczone przez przedsiębiorstwa, którym powierzono świadczenie usług w ogólnym interesie gospodarczym w celu wypełnienia zobowiązań z zakresu usług publicznych, w przypadku gdy przedsiębiorstwa te w rzeczywistości nie korzystają z korzyści finansowej i w przypadku gdy interwencja ta nie skutkuje uprzywilejowaniem tych przedsiębiorstw w stosunku do konkurencyjnych przedsiębiorstw ⁽⁵⁵⁾. W niniejszej sprawie Niemcy nie wskazały jednak na to, że Ryanairowi powierzono obowiązki świadczenia usługi publicznej.

5.1.2.3.3.3. W celu zapewnienia kompletności wyводу: W przedmiocie ustalenia korzyści przyznanej Ryanairowi

- (260) Stwierdzenie, że test prywatnego inwestora nie ma zastosowania do umów marketingowych, wystarczy, aby uznać, że płatności otrzymane przez Ryanaira stanowią korzyść dla Ryanaira.

⁽⁵⁴⁾ Zob. decyzja Komisji (UE) 2020/1671, motyw 178.

⁽⁵⁵⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 2 września 2010 r. w sprawie Komisja/Deutsche Post AG, C-399/08, ECLI:EU:C:2010:481, pkt 41 oraz wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 9 czerwca 2011 r. w sprawie Comitato „Venezia vuole vivere” i in./Komisja, C-71/09 P, ECLI:EU:C:2011:368, pkt 92.

- (261) W związku z tym, aby stwierdzić istnienie korzyści dla Ryanaira, jeżeli do umów marketingowych miał zastosowanie test prywatnego inwestora, co nie miało miejsca, Komisja zbadała wszystkie istotne okoliczności sprawy zgodnie z zawiadomieniem w sprawie pojęcia pomocy państwa. Przykładowo wyjątkowe okoliczności mogą uzasadniać brak uznania zakupu towarów lub usług przez organ publiczny, nawet po cenie rynkowej, za zgodny z warunkami rynkowymi, zwłaszcza gdy zakup przedmiotowej usługi nie odpowiada rzeczywistym potrzebom organu publicznego⁽⁵⁶⁾.
- (262) Istotą dokonanej przez Komisję oceny istnienia korzyści przyznanej Ryanairowi w tym alternatywnym scenariuszu jest to, czy kraj związkowy Nadrenia-Palatynat rzeczywiście potrzebował usług marketingowych zakupionych od Ryanaira w celu realizacji jego celu polityki publicznej, a mianowicie promowania kraju związkowego Nadrenia-Palatynat.
- (263) Argument Niemiec i Ryanaira, że kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nabywał od Ryanaira usługi marketingowe po cenach rynkowych, można pominąć. Decydujące znaczenie ma tu kwestia, czy rzeczywiście istniało zapotrzebowanie na te usługi. W związku z tym Komisja nie ustosunkuje się do ekspertyzy zewnętrznej na temat zgodności ceny z cenami rynkowymi ani do systemu monitorowania, który wprowadzono w celu monitorowania dalszej domniemanej zgodności wdrażania umowy marketingowej z rynkiem.
- (264) Komisja ocenia, czy umowy marketingowe zostały zawarte w celu nabycia rzeczywistych usług marketingowych, czy też prawdziwym celem tych umów było przyznanie Ryanairowi pomocy w zamian za świadczenie przez Ryanaira przewozów lotniczych z portu lotniczego Frankfurt-Hahn.

5.1.2.3.3.3.1. Zakup usług marketingowych służył wyłącznie uzasadnieniu płatności na rzecz Ryanaira mających na celu zachęcenie go do pozostania w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn

- (265) Z powodów przedstawionych poniżej Komisja doszła do wniosku, że zakup usług marketingowych służył jedynie jako uzasadnienie płatności dokonanych na rzecz Ryanaira w celu utrzymania tego przedsiębiorstwa w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn; nawet jeśli usługi marketingowe miały pewien skutek marketingowy (co nie miało miejsca), nie było to głównym celem umów, które należy postrzegać raczej jako ukryte dotacje, przy czym korzyści finansowe wynikające z efektu marketingowego nie przypadły krajowi związkowemu Nadrenia-Palatynat.

— *Kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie miał rzeczywistego zamiaru reklamowania regionu*

- (266) Niemcy kwestionują stwierdzenie Komisji zawarte w decyzji o wszczęciu postępowania, zgodnie z którym umowy marketingowe nie miały na celu reklamy regionu. Władze niemieckie twierdzą, że na Komisji spoczywa ciężar dowodu w odniesieniu do tego założenia. Komisja nie zgadza się z tymi twierdzeniami. Komisja ustaliła w decyzji o wszczęciu postępowania, że na pierwszy rzut oka celem umów marketingowych było zapewnienie, aby Ryanair obsługiwał loty do portu lotniczego Frankfurt-Hahn z określoną częstotliwością. Następnie to Niemcy miały wykazać, że w rzeczywistości kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nabył faktyczne usługi marketingowe.
- (267) Z następujących powodów, na podstawie otrzymanych uwag, Komisja potwierdza wstępną ocenę decyzji o wszczęciu postępowania.
- (268) Po pierwsze, brak zamiaru reklamowania regionu przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat wynika z okoliczności zawarcia umowy marketingowej.

⁽⁵⁶⁾ Zob. wyrok Sądu z dnia 14 czerwca 2023 r., Ryanair and Airport Marketing Services/Komisja, T-79/21, ECLI:EU:T:2023:334, pkt 167. „W odniesieniu do krytyki skarżących dotyczącej podstawy prawnej kryterium »rzeczywistej potrzeby« należy przypomnieć, że zgodność z prawem decyzji Komisji stwierdzającej istnienie pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE powinna być oceniana przede wszystkim w świetle obiektywnych zasad traktatu FUE (zob. podobnie wyrok z dnia 16 lipca 2014 r., Niemcy/Komisja, T-295/12, niepublikowany, EU:T:2014:675, pkt 181 i przytoczone tam orzecznictwo)».

- (269) W interesie polityki gospodarczej kraju związkowego Nadrenia-Palatynat leżało zatrzymanie Ryanaira w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn. Kraj związkowy Nadrenia-Palatynat przyznał Ryanairowi w latach 2001–2003 pomoc na prowadzenie szkoleń dla pilotów i załogi (motywy 199–220). Niemcy argumentowały, że port lotniczy Frankfurt-Hahn jest ważnym pracodawcą i może przyczynić się do zmniejszenia bezrobocia w regionie Frankfurt-Hahn.
- (270) Ponadto w segmencie pasażerskim konkurencyjność portu lotniczego Frankfurt-Hahn w stosunku do pobliskich portów lotniczych była w dużym stopniu uzależniona od Ryanaira. Ze względu na swoje położenie geograficzne port lotniczy Frankfurt-Hahn nie jest tak łatwo dostępny za pośrednictwem transportu publicznego z najbliższego miasta, jak na przykład porty lotnicze Kolonia-Bonn, Frankfurt nad Menem lub Strasburg, które mają bezpośrednie połączenie kolejowe. Frankfurt-Hahn jest atrakcyjny dla pasażerów głównie ze względu na oferowane przez niego tanie loty. Port lotniczy był zatem w dużym stopniu uzależniony od dalszego funkcjonowania Ryanaira w porcie lotniczym i oferowania niskich cen.
- (271) Po drugie, Komisja nie może zrozumieć, dlaczego kraj związkowy Nadrenia-Palatynat dążył do promowania regionu jako celu turystycznego, inwestując znaczną część swojego budżetu marketingowego – Lufthansa, której Niemcy nie zaprzeczyły w tej kwestii, mówi o 30–50 % – w usługi marketingowe jednej linii lotniczej.
- (272) Do kraju związkowego Nadrenia-Palatynat można dotrzeć różnymi środkami transportu, w tym samochodem, pociągiem i autobusem. Ze względu na położenie geograficzne najdogodniejszym sposobem dotarcia do portu lotniczego lub wyjechania z niego jest samochód lub autobus. Dla turystów konieczność wynajęcia samochodu w celu dotarcia do najbliższego celu turystycznego (ok. 1 godzina do Trewiru lub Koblencki) nie jest szczególnie atrakcyjna. Wynika z tego, że sam port lotniczy jest bardziej ukierunkowany na obsługę lotów pasażerów z kraju związkowego Nadrenia-Palatynat w inne miejsca. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Niemcy w badaniu przeprowadzonym przez Dornier Consulting stwierdzono, że [75–80] % ruchu w porcie lotniczym stanowiły odloty, co oznacza, że zdecydowana większość pasażerów Ryanaira odlatuje z portu lotniczego Frankfurt-Hahn. Sugeruje to, że promowanie tras z/do tego portu lotniczego z większym prawdopodobieństwem rozwinie turystykę w innych miejscach.
- (273) Ponadto Niemcy nie wyjaśniły założenia Ryanaira, że kraj związkowy korzystał z usług marketingowych Ryanaira jako portfela marek. Dlatego założenie *ex post* Ryanaira nie może zostać utrzymane.
- (274) W związku z tym Komisja uważa, że głównym oczekiwanym skutkiem i celem przedmiotowych umów dla kraju związkowego Nadrenia-Palatynat nie było nabycie usług marketingowych w celu promowania terytorium Nadrenii-Palatynatu, lecz wsparcie finansowe operacji transportu lotniczego Ryanaira z i do portu lotniczego Frankfurt-Hahn.

— *Ukierunkowanie na działalność lotniczą Ryanaira zamiast na usługi marketingowe*

- (275) Usługi zakupione przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat na podstawie umów marketingowych obejmują linki na stronie internetowej Ryanaira do ofert turystycznych w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat⁽⁵⁷⁾, ukierunkowane reklamy z wykorzystaniem danych zebranych od odwiedzających stronę internetową Ryanaira⁽⁵⁸⁾, umieszczenie informacji o Nadrenii-Palatynacie na stronie Ryanaira na Facebooku i na blogu⁽⁵⁹⁾, dwie strony w magazynie pokładowym Ryanaira⁽⁶⁰⁾ oraz kampanię prasową przynoszącą korzyści branży turystycznej Nadrenii-Palatynatu⁽⁶¹⁾. Te kanały medialne są zasadniczo skierowane do (potencjalnych) klientów Ryanaira, a nawet nie wszystkich z nich. Na przykład w umowie marketingowej z 2017 r. przewidziano jedynie umieszczenie miejsca docelowego Nadrenia-Palatynat na stronach głównych Ryanaira w Zjednoczonym Królestwie, Irlandii i Włoszech – wyraźnie wspominając w tym kontekście o połączeniach lotniczych Ryanaira z Londynem-Stansted, Edynburgiem, Newquay i Rzymem. Wydaje się zatem, że zamiast promować jako takie terytorium Nadrenii-Palatynatu ograniczone usługi marketingowe świadczone przez Ryanaira na podstawie umów marketingowych z lat 2005 i 2017, w szczególności reklamy ograniczone wyłącznie do części stron internetowych linii lotniczej związanych z danym miejscem docelowym, promują przede wszystkim własną działalność Ryanaira w zakresie transportu lotniczego z/do Nadrenii-Palatynatu.

⁽⁵⁷⁾ Zob. art. 1 umowy marketingowej z 2005 r. i załącznik 1 do umowy marketingowej z 2017 r.

⁽⁵⁸⁾ Zob. załącznik 1 do umowy marketingowej z 2017 r.

⁽⁵⁹⁾ Zob. załącznik 1 do umowy marketingowej z 2017 r.

⁽⁶⁰⁾ Art. 2 umowy marketingowej z 2005 r.

⁽⁶¹⁾ Art. 3 umowy marketingowej z 2005 r.

- (276) Komisja nie kwestionuje twierdzenia Ryanaira, zgodnie z którym marketing na jego stronie internetowej mógł skutecznie zachęcić klientów do zakupu lotu do Nadrenii-Palatynatu. Może się zdarzyć, że odwiedzający, jak podnosi Ryanair w swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania, „płynnie przechodzą od oglądania reklamy do zakupu biletu na tej samej stronie internetowej lub odwrotnie, od rezerwacji biletu do oglądania reklamy związanej z miejscem docelowym, co mogłoby wpłynąć na wybór ich miejsca docelowego na kolejną podróż”.
- (277) Kluczową kwestią, jak wyjaśniono powyżej (motyw 275), jest to, że usługi marketingowe Ryanaira są skierowane konkretnie do osób, które podjęły już decyzję o odwiedzeniu strony internetowej Ryanaira. Może to mieć miejsce, jak stwierdził sam Ryanair, podczas zakupu biletu lotniczego, czyli są to zazwyczaj osoby, które są już klientami Ryanaira. W związku z tym cecha ta stanowi kolejną wskazówkę, że usługi marketingowe nie miały na celu ogólnego promowania regionu, ani nie wywołały takiego skutku, lecz promowały konkretnie usługi transportu lotniczego oferowane przez Ryanaira na rzecz portu lotniczego Frankfurt-Hahn.
- (278) Ponadto obie umowy marketingowe zawierają szczegółowe zobowiązania Ryanaira dotyczące przewozów lotniczych (obsługiwanie pewnej liczby statków powietrznych w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn zgodnie z umową marketingową z 2005 r. i przewóz pewnej liczby pasażerów rocznie zgodnie z umową marketingową z 2017 r.). Podmiot zainteresowany wyłącznie nabyciem usług marketingowych nie byłby zainteresowany włączeniem do umów formalizujących to nabycie obowiązków nałożonych na podmiot świadczący usługi marketingowe w odniesieniu do operacji transportu lotniczego. Istnienie tych obowiązków w umowach o świadczenie usług marketingowych oznacza de facto, że Ryanair otrzymuje płatności za usługi marketingowe dokonywane przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat za operacje transportu lotniczego z/do portu lotniczego Frankfurt-Hahn.

— *Ukierunkowanie na Ryanaira zamiast na dowolnego innego dostawcę usług marketingu internetowego*

- (279) Reklama w magazynie pokładowym Ryanaira była skierowana jedynie do wąskiego grona potencjalnych podróżnych, a mianowicie tych, którzy już korzystają z usług Ryanaira. Turyści, do których skierowana jest oferta Ryanaira, nie są głównymi klientami zainteresowanymi turystyką w kraju związkowym Nadrenia-Palatynat. Do kraju związkowego Nadrenia-Palatynat można dotrzeć różnymi środkami transportu, w tym samochodem, pociągiem i autobusem. Sprzeczność ta świadczy o tym, że kraj związkowy Nadrenia-Palatynat nie miał rzeczywistego zamiaru promowania turystyki poprzez zawarcie umów marketingowych z Ryanairem.
- (280) Usługi marketingowe przyniosły więcej korzyści Ryanairowi niż promocji kraju związkowego Nadrenia-Palatynat i jego okolic. Usługi marketingowe świadczone przez Ryanaira nie mogły skutecznie przyczynić się do promowania kraju związkowego Nadrenia-Palatynat i otaczającego go obszaru, w związku z czym wybór Ryanaira nie był wystarczająco uzasadniony z ekonomicznego punktu widzenia; usługi marketingowe Ryanaira nie odniosły deklarowanego skutku; a nawet jeśli przedmiotowe umowy odniosły skutek, przyniosły one więcej korzyści Ryanairowi niż innemu podmiotowi.
- (281) Jak wskazano powyżej, Komisja ma wątpliwości, czy umowy marketingowe zawarte z Ryanairem miały pozytywny wpływ na kraj związkowy. Zakładając, że skutkiem tych kampanii marketingowych było zachęcenie klientów Ryanaira do zakupu biletów lotniczych do Nadrenii-Palatynatu, skutek ten byłby w pierwszej kolejności korzystny dla Ryanaira i odpowiadałby podejmowanym przez niego wysiłkom na rzecz promocji jego usług, które to wysiłki musiałyby ono podjąć samodzielnie.
- (282) W decyzji w sprawie Montpellier Komisja stwierdziła, że Ryanair osiąga swoje cele w zakresie współczynnika obciążenia poprzez swoją politykę cenową („yield management”). Strategia „yield management” stosowana przez Ryanair polega na zachęceniu potencjalnych klientów Ryanaira do wyboru konkretnego miejsca przeznaczenia w cenie idealnej dla Ryanaira. Głównym elementem strategii „yield management” stosowanej przez Ryanair jest określenie maksymalnej ceny, jaką pasażer jest gotowy zapłacić za swój bilet samolotowy, przy jednoczesnym zapewnieniu optymalnego obciążenia statku powietrznego w celu maksymalnego zwiększenia dochodów Ryanaira i zdobycia przez nie europejskiego rynku⁽⁶²⁾. W przypadku Ryanaira odnotowuje się znaczną różnicę między cenami w szczycie sezonu i poza sezonem. Oznacza to, że pasażerowie podróżujący w szczycie sezonu zapewniają Ryanairowi większy zysk niż pasażerowie podróżujący poza sezonem.
- (283) W interesie Ryanaira będzie również promowanie miejsc docelowych, które pozwalają Ryanairowi uzyskać wysoką cenę sezonową. W związku z tym, jeżeli kampania marketingowa będzie miała wpływ, Ryanair odniesie bezpośrednie korzyści.

⁽⁶²⁾ Zob. decyzja Komisji (UE) 2020/1671, motyw 294.

(284) Ponadto każde działanie marketingowe może przyczynić się do przyciągnięcia pasażerów, których nie skusiłaby sama cena lub którzy nie braliby pod uwagę lotu do Nadrenii-Palatynatu obsługiwanego przez Ryanair, gdyby nie działanie marketingowe. Przyciągnięcie pasażerów poprzez działania marketingowe zmniejsza zatem presję ciążącą na Ryanairze, aby przyciągać pasażerów wyłącznie poprzez swoją politykę cenową – w celu osiągnięcia zamierzonego współczynnika obciążenia.

5.1.2.3.3.2. Praktyka Ryanaira zaobserwowana w innych przypadkach

(285) Komisja zauważa również, że wykorzystywanie umów marketingowych jako uzasadnienia płatności na rzecz Ryanaira w celu utrzymania go w danym regionalnym porcie lotniczym nie jest praktyką bezprecedensową. Z formalnego postępowania wyjaśniającego Komisji w sprawie SA.33961 dotyczącej portu lotniczego w Nîmes wynika w szczególności, że w sytuacji, w której współczynnik obciążenia na danej trasie znacznie spadł, Ryanair wywarł presję na zainteresowane podmioty publiczne, aby zakupiły dodatkowe usługi marketingowe, grożąc zaprzestaniem obsługi połączenia w przypadku braku doraźnego podwyższenia wkładu finansowego⁽⁶³⁾. Jeśli chodzi o port lotniczy Altenburg-Nobitz, formalne postępowanie wyjaśniające Komisji w sprawie SA.26500⁽⁶⁴⁾ ujawniło, że po tym jak podmiot zarządzający portem lotniczym odmówił wniesienia wkładu żądanego przez Ryanair jako zapłaty za marketingową obsługę letniego rozkładu lotów w 2011 r., Ryanair zakończył swoją działalność w porcie lotniczym w marcu 2011 r.⁽⁶⁵⁾ Ostatnio w sprawie SA.47867 dotyczącej portu lotniczego w Montpellier⁽⁶⁶⁾ Komisja uznała, że umowy marketingowe z lokalnym stowarzyszeniem przewidują ukryte dotacje na promowanie połączeń lotniczych Ryanaira. Sąd uznał, że wniosek ten jest prawidłowy⁽⁶⁷⁾.

5.1.2.3.3.3. W celu zapewnienia kompletności wyводу: wniosek dotyczący korzyści przyznanej Ryanairowi

(286) Na podstawie powyższych dowodów Komisja stwierdza, że zakup usług marketingowych przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat od Ryanaira jedynie uzasadnia płatności dokonane na rzecz Ryanaira za jego operacje lotnicze, ale nie zapewnia korzyści finansowych krajowi związkowemu Nadrenia-Palatynat jako podmiotowi gospodarczemu i nie odpowiada rzeczywistemu zakupowi usług na rzecz promocji turystyki. Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 również z tego powodu przysporzyły zatem Ryanairowi korzyści.

5.1.2.3.4. Selektywność

(287) Umowy marketingowe zostały zawarte z Ryanairowem w wyniku indywidualnych negocjacji, a ponadto, według wiedzy Komisji, bez uprzedniego przetargu publicznego. W związku z tym każda korzyść gospodarcza związana z tymi porozumieniami byłaby selektywna⁽⁶⁸⁾.

5.1.2.3.5. Zakłócenie konkurencji oraz wpływ na wymianę handlową

(288) Ponieważ linie lotnicze konkurują ze sobą w handlu wewnątrzunijnym, a Ryanair jest przedsiębiorstwem lotniczym prowadzącym działalność w całej Unii, Komisja wstępnie uznaje, że wszelka korzyść gospodarcza związana z przedmiotowymi umowami może zakłócać konkurencję i mieć wpływ na handel wewnątrzunijny.

⁽⁶³⁾ Decyzja Komisji (UE) 2016/633 z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.33961 (2012/C) (ex 2012/NN) wdrożonej przez Francję na rzecz izby handlowo-przemysłowej Nîmes – Uzès – Le Vigan oraz przedsiębiorstw Veolia Transport Aéroport de Nîmes, Ryanair Limited i Airport Marketing Services Limited (Dz.U. L 113 z 27.4.2016, s. 32), motywy 102, 547 i 548.

⁽⁶⁴⁾ Decyzja Komisji (UE) 2016/287 z dnia 15 października 2014 r. w sprawie pomocy państwa nr SA.26500 – (2012/C) (ex 2011/NN, ex CP 227/2008) wdrożonej przez Niemcy na rzecz Flughafen Altenburg-Nobitz GmbH i Ryanair Ltd. (Dz.U. L 59 z 4.3.2016, s. 22).

⁽⁶⁵⁾ Zob. wyrok Sądu z dnia 13 grudnia 2018 r., Ryanair i AMS/Komisja, T-165/16, ECLI:EU:T:2018:952, pkt 258.

⁽⁶⁶⁾ Zob. decyzja Komisji (UE) 2020/1671, motyw 245.

⁽⁶⁷⁾ Zob. wyrok Sądu z dnia 14 czerwca 2023 r., Ryanair i Airport Marketing Services/Komisja, T-79/21, ECLI:EU:T:2023:334, pkt 161–310.

⁽⁶⁸⁾ Zob. pkt 126 zawiadomienia w sprawie pojęcia pomocy państwa oraz wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 4 czerwca 2015 r., Komisja/MOL, sprawa C-15/14 P, ECLI:EU:C:2015:362, pkt 60 i nast.

5.1.2.3.6. Wniosek

(289) Komisja stwierdza, że przedmiotowe umowy marketingowe stanowią pomoc państwa na rzecz Ryanaira w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

5.1.2.4. Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem

(290) Jeżeli chodzi o umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 między FFHG a Ryanairem, Komisja uważa, że należy rozpocząć ocenę od zastosowania test prywatnego inwestora, aby ocenić, czy umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 przyniosły korzyść Ryanairowi.

(291) W tym względzie należy przypomnieć, że przed zawarciem tych umów stosunki między Ryanairem a portem lotniczym były regulowane umowami o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2002 i 2005. W odniesieniu do tych umów Komisja stwierdziła w decyzji Hahn I, że spełniały one wymogi testu prywatnego inwestora, a zatem nie stanowiły pomocy państwa.

(292) Ponadto należy pamiętać, że opłaty lotniskowe uiszczane przez Ryanaira na podstawie umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013 i 2015 odpowiadają opłatom lotniskowym uwzględnionym w ogólnym systemie opłat lotniskowych mającym zastosowanie do portu lotniczego Frankfurt-Hahn. Ogólne tabele opłat lotniskowych z 2002 r. i 2006 r. zostały ocenione przez Komisję w decyzji Hahn I i Komisja stwierdziła, że nie stanowią one pomocy państwa.

(293) Początkowo umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2002 r. miała obowiązywać do dnia 13 lutego 2017 r., z możliwością przedłużenia do dnia 13 lutego 2022 r., a umowa o świadczenie usług portu lotniczego z 2005 r. miała początkowo obowiązywać do 2027 r.

(294) W związku z tym umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 należy ocenić w odniesieniu do tej linii bazowej, ponieważ Ryanair miał co do zasady prawo do kontynuowania działalności w porcie lotniczym Frankfurt-Hahn na podstawie warunków rynkowych uzgodnionych z FFHG w umowach o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2002 i 2005 odpowiednio do 2022 r. i 2027 r. Dopóki kolejne umowy o świadczenie usług portu lotniczego odpowiadają jedynie istniejącym umowom (umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2002 i 2005), które normalnie będą nadal obowiązywać, sytuacja gospodarcza Ryanaira i FFHG nie ulega zmianie w wyniku zawarcia umów o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016.

5.1.2.4.1. Umowa dodatkowa z 2013 r.

(295) Umowa dodatkowa z 2013 r. jest aneksem do standardowej umowy o obsługę naziemną. Jak podkreśliły Niemcy i Ryanair w swoich uwagach po wydaniu decyzji o wszczęciu postępowania, umowa dodatkowa z 2013 r. nie odbiega od tabeli opłat lotniskowych, lecz potwierdza jej zastosowanie i jedynie aktualizuje zasady obsługi naziemnej mające zastosowanie do Ryanaira w celu uwzględnienia ogólnych zmian w sektorze lotniczym.

(296) Ponieważ umowa dodatkowa z 2013 r. nie zmienia w istotny sposób wcześniej obowiązujących postanowień, a wcześniej obowiązujące postanowienia spełniają wymogi testu prywatnego inwestora (określone przez Komisję w decyzji Hahn I), Komisja stwierdza, że umowa dodatkowa z 2013 r. nie przynosi Ryanairowi żadnej korzyści, a zatem nie stanowi pomocy państwa.

5.1.2.4.2. Komentarz z 2015 r.

(297) Jak opisano w motywie 41, komentarz z 2015 r. przedłuża umowę dodatkową z 2013 r. o trzy lata, tj. do 2017 r. Ponadto komentarz ten zawiera zmiany dotyczące udostępnienia pojazdu na płycie/samochodu technicznego służących do obsługi technicznej oraz zapewnienia biura administracyjnego i przestrzeni magazynowej na części zamienne.

(298) Samo udostępnienie pojazdu na płycie/samochodu technicznej oraz przestrzeni biurowej i magazynowej nie wykracza poza gest handlowy skierowany do głównego klienta portu lotniczego. Nie może to zmienić ustalenia Komisji zawartego w decyzji Hahn I, zgodnie z którym płatności dokonane przez Ryanaira na rzecz FFHG z tytułu usług portu lotniczego spełniają wymogi testu prywatnego inwestora.

- (299) Ponieważ komentarz z 2015 r. nie zmienia w istotny sposób wcześniej obowiązujących postanowień, a wcześniej obowiązujące postanowienia spełniają wymogi testu prywatnego inwestora, Komisja stwierdza, że komentarz z 2015 r. nie przynosi żadnej korzyści Ryanairowi, a zatem nie stanowi pomocy państwa.

5.1.2.4.3. Aneks nr 2 z 2016 r.

- (300) Aneks nr 2 z 2016 r. zawiera dwie zmiany dotyczące opłat lotniskowych uiszczanych przez Ryanaira: a) obniżoną opłatę lotniskową w wysokości [...] EUR za pasażera stosuje się od [...] pasażerów rocznie. Wcześniej, na podstawie ogólnej tabeli opłat lotniskowych z 2006 r., obowiązywała ona jedynie od [...] pasażerów rocznie oraz b) nowy system wsparcia marketingowego, w ramach którego opłaty lotniskowe nie będą w ogóle stosowane w odniesieniu do żadnego pasażera powyżej liczby pasażerów odlatujących w poprzednim roku. Umowa obowiązywała do dnia 31 marca 2022 r.
- (301) Niemcy odpowiedziały na wątpliwości wyrażone przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania i powtórzone przez Lufthansę w jej uwagach dotyczących daty badania PwC. W szczególności, zgodnie z wyjaśnieniami przedstawionymi przez FFHG w uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania, Niemcy wyjaśniły, że badanie PwC nie zostało zlecone na dwa dni przed zawarciem umowy, lecz raczej było przygotowywane i omawiane z FFHG przez dłuższy okres, w związku z czym jego ustalenia były znane zarządowi FFHG w momencie zawierania umowy.
- (302) Komisja musi również skorygować wstępne ustalenie zawarte w decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 288), zgodnie z którym scenariusz alternatywny polegałby na stopniowym spadku liczby pasażerów Ryanaira w kolejnych latach.
- (303) Jak szczegółowo wyjaśniły Niemcy, kontekstem zawarcia aneksu nr 2 z 2016 r. była planowana prywatyzacja portu lotniczego. Ryanair należał na zawarcie pięcioletniej umowy o świadczenie usług portu lotniczego, a w przeciwnym razie groził natychmiastowym opuszczeniem portu lotniczego. Na podstawie informacji przekazanych przez Niemcy Komisja stwierdza, że zagrożenie to musiało wydawać się wiarygodne dla portu lotniczego. Wiarygodność tego zagrożenia potwierdza w istocie zarówno Lufthansa, która wielokrotnie opiera się na fakcie, że Ryanair mógł z łatwością opuścić port lotniczy, jak i sprawozdanie firmy doradczej Oxera przedstawione przez Ryanaira. Wbrew temu, co Komisja uznała w decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 288), założenie zawarte w badaniu PwC, zgodnie z którym w scenariuszu alternatywnym Ryanair natychmiast zaprzęstałby wszelkiej działalności w FFHG od 2016 r., uznaje się zatem za realistyczne.
- (304) Niemcy wyjaśniły również, że prognozy kosztów i przychodów, o których mowa w badaniu PwC, były dostępne dla FFHG przed podpisaniem umowy i zostały wykorzystane przez FFHG do oceny możliwości zawarcia umowy.
- (305) W badaniu PwC zakłada się, że w scenariuszu odniesienia FFHG może oczekiwać stałej liczby pasażerów przewożonych przez Ryanaira w liczbie [2–3] mln rocznie w latach 2017–2021. W decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 287) Komisja uznała ten scenariusz za dość optymistyczny. Założenia te opierały się jednak na wewnętrznych dokumentach FFHG dotyczących planowania, które spółka FFHG udostępniła PwC, co potwierdzono w uwagach Niemiec dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania. W związku z tym, wobec braku wiarygodnych przesłanek wskazujących inaczej, Komisja akceptuje te scenariusze.
- (306) W badaniu PwC porównano scenariusz, w którym Ryanair pozostaje w porcie lotniczym, ze scenariuszem, w którym Ryanair opuszcza port lotniczy. Wynika z niego, że umowa z Ryanairem generuje dodatkowe wolne przepływy pieniężne rocznie w wysokości [4–5 mln] EUR w 2017 r., które stopniowo wzrastają, osiągając w 2021 r. poziom [4,5–5,5 mln] EUR. Pomimo pewnych słabych punktów badania, w szczególności braku zróżnicowania liczby pasażerów Ryanair w kontrolach wrażliwości, Komisja ostatecznie uważa, że prywatny inwestor mógł oprzeć swoją decyzję na takim badaniu.
- (307) Badanie wykazało, że wartość kapitałowa aneksu nr 2 z 2016 r. wynosiła [20–25] mln EUR, co jest wynikiem agregacji wolnych przepływów pieniężnych i dyskontowania ich o [5–10] % rocznie.

- (308) Tego wyniku nie podważa również ekspertyza AT Kearney, której cel był inny. Przeanalizowano w niej rentowność FFHG w ujęciu całościowym. Istotną kwestią dla zastosowania testu prywatnego inwestora do aneksu nr 2 z 2016 r. jest jednak to, czy w przypadku braku tej umowy spółka FFHG znalazłaby się w gorszej sytuacji. Tak jest w tym przypadku, ponieważ miałyby ona od [4–5] do [4,5–5,5] mln EUR mniej wolnych przepływów pieniężnych rocznie.
- (309) Z tych powodów Komisja stwierdza, że aneks nr 2 z 2016 r. jest zgodny z testem prywatnego inwestora. Aneks nr 2 z 2016 r. nie przyznaje zatem Ryanairowi korzyści i nie stanowi pomocy państwa.

5.2. Zgodność pomocy z rynkiem wewnętrznym

(310) W niniejszej sekcji Komisja oceni zgodność środków, co do których stwierdzono, że stanowią pomoc państwa:

- a) pomoc państwa na rzecz FFHG w wyniku wycofania w 2016 r. działki „pod zabudowę mieszkaniową” z umowy sprzedaży gruntów z 2014 r.;
- b) pomoc szkoleniowa dla Ryanaira;
- c) wsparcie marketingowe na rzecz Ryanaira.

5.2.1. W odniesieniu do środka pomocy na rzecz FFHG

- (311) Jedynym środkiem na rzecz FFHG objętym dochodzeniem, w odniesieniu do którego Komisja stwierdza, że stanowi on pomoc, jest „podwójna sprzedaż” działki przez FFHG (motyw 200).
- (312) W decyzji o wszczęciu postępowania (motywy 326–330) Komisja wyjaśniła, dlaczego wykonanie przez FFHG prawa do odstąpienia od umowy za 0 EUR stanowi pomoc państwa oraz dlaczego ma wątpliwości co do jego zgodności z rynkiem wewnętrznym, a także przypomniała Niemcom, że ciężar dowodu w zakresie wykazania zgodności spoczywa na Niemczech.
- (313) Niemcy nie powołały się na żadną podstawę zgodności pomocy z rynkiem wewnętrznym, lecz ograniczyły swoją argumentację do twierdzenia, że środek ten nie wiąże się z pomocą na rzecz FFHG.
- (314) W związku z tym Komisja stwierdza, że pomoc w wysokości 1,25 mln EUR na sprzedaż działki „pod zabudowę mieszkaniową” jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym. Niemcy muszą odzyskać ją od swojego beneficjenta.

5.2.2. W odniesieniu do środków pomocy na rzecz Ryanaira

5.2.2.1. Pomoc szkoleniowa dla Ryanaira

- (315) W pierwszej kolejności należy zbadać, czy pomoc szkoleniowa spełnia warunki wyłączenia grupowego, a jeśli nie, czy spełniony jest warunek określony w art. 107 ust. 2 i 3 TFUE.

5.2.2.1.1. Ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych

- (316) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja przyjęła wstępne stanowisko, że pomoc szkoleniowa może spełniać warunek określony w art. 31 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych, jednak do zajęcia ostatecznego stanowiska niezbędne są dalsze informacje. Mimo wezwania Komisji do udzielenia dodatkowych informacji Komisja nie otrzymała jednak żadnych informacji od Niemiec ani zainteresowanych stron.
- (317) Niemcy i Ryanair argumentowały, że nie mogą dostarczyć dodatkowych dokumentów, ponieważ ich obowiązek przechowywania żądanych dokumentów wygasł na mocy obowiązującego prawa krajowego.

- (318) Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że to do państwa członkowskiego należy powołanie się na ewentualne podstawy zgodności oraz wykazanie, że warunki zgodności są spełnione⁽⁶⁹⁾. Państwa członkowskie i zainteresowane strony są świadome dziesięcioletniego okresu przedawnienia, o którym mowa w art. 17 rozporządzenia (UE) 2015/1589. Nie mogą one zatem powoływać się na jakoby krótszy krajowy termin przedawnienia regulujący ich obowiązek przechowywania dokumentów, aby uniknąć tego ciężaru dowodu.
- (319) Komisja nie posiada informacji na temat dokładnych kosztów finansowanych z pomocy szkoleniowej i w związku z tym nie może ocenić, czy koszty te były kwalifikowalne na podstawie ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych. Zgodnie z art. 31 ust. 3 GBER kosztami kwalifikowalnymi byłyby: a) koszty zatrudnienia wykładowców poniesione za godziny, podczas których wykładowcy uczestniczą w szkoleniu; b) koszty operacyjne wykładowców i uczestników szkolenia bezpośrednio związane z projektem szkoleniowym; c) koszty usług doradczych związanych z projektem szkoleniowym; d) koszty zatrudnienia osób szkolonych i ogólne koszty pośrednie poniesione za godziny, podczas których osoby szkolone biorą udział w szkoleniu.
- (320) Ponadto Niemcy nie przedstawiły informacji dotyczących charakteru i treści szkolenia, które pozwoliłyby Komisji stwierdzić, że rodzaj szkolenia lub jego części nie odpowiadał temu, jakie przedsiębiorstwa przeprowadzają w celu spełnienia obowiązkowych krajowych norm w zakresie szkoleń (art. 31 ust. 2 GBER).
- (321) Ponadto Niemcy nie przedstawiły żadnych informacji wskazujących na to, że maksymalna intensywność pomocy określona w art. 31 ust. 4 GBER została zachowana.
- (322) Wobec braku tych informacji Komisja uważa, że Niemcy nie wykazały, iż pomoc szkoleniowa spełnia warunek określony w art. 31 GBER.

5.2.2.1.2. Art. 107 ust. 2 TFUE

- (323) Komisja nie może uznać pomocy szkoleniowej za zgodną z rynkiem wewnętrznym na podstawie art. 107 ust. 2 TFUE, ponieważ pomoc ta nie ma charakteru socjalnego w wąskim rozumieniu art. 107 ust. 2 lit. a) TFUE ani nie służy naprawieniu szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi lub innymi zdarzeniami nadzwyczajnymi (art. 107 ust. 2 lit. b) TFUE), ani nie jest przyznawana gospodarce niektórych regionów Republiki Federalnej Niemiec dotkniętych podziałem Niemiec (art. 107 ust. 2 lit. c) TFUE).

5.2.2.1.3. Art. 107 ust. 3 TFUE

- (324) Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Komisja, na podstawie art. 107 ust. 3 TFUE, jest zobowiązana do skorzystania z przysługujących jej uprawnień dyskrecyjnych przy ocenie środka pomocy państwa niezgodnego z warunkami określonymi w GBER. Komisja może przy tym oprzeć się na doświadczeniach zdobytych w poprzednich sprawach, podsumowanych w kryteriach określonych w GBER⁽⁷⁰⁾, oraz na komunikacie Komisji⁽⁷¹⁾ określającym kryteria oceny zgodności pomocy szkoleniowej podlegającej zgłoszeniu indywidualnemu („komunikat”) od 2009 r.

⁽⁶⁹⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 28 kwietnia 1993 r., Włochy/Komisja, C-364/90 P, ECLI:EU:C:1993:157, pkt 20.

⁽⁷⁰⁾ Zob. wyrok Sądu z dnia 14 lipca 2011 r. w sprawie Freistaat Sachsen (Niemcy)/Komisja Europejska, T-357/02 RENV, ECLI:EU:T:2011:376, pkt 42–48.

⁽⁷¹⁾ Komunikat Komisji – Kryteria analizy zgodności pomocy państwa na szkolenia w sprawach podlegających zgłoszeniu indywidualnemu (Dz.U. C 188 z 11.8.2009, s. 1.) pkt 3: „[n]iniejsze wytyczne mają zapewnić przejrzystość uzasadnienia decyzji Komisji, a także zagwarantować przewidywalność i pewność prawną. Zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. g) rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych) [...]. Każda indywidualna pomoc szkoleniowa, przyznana doraźnie lub w ramach programu pomocy, będzie oceniana na podstawie wytycznych, jeżeli ekwiwalent dotacji przekracza kwotę 2 mln EUR na jeden projekt szkoleniowy”.

- (325) W niniejszej sprawie zwolnienia na podstawie art. 107 ust. 3 lit. a), b) i d) nie mają zastosowania ⁽⁷²⁾.
- (326) Aby pomoc państwa mogła zostać uznana za zgodną z rynkiem wewnętrznym zgodnie z art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE, musi spełniać dwie przesłanki: po pierwsze, musi być przeznaczona na ułatwienie rozwoju niektórych działań gospodarczych lub niektórych regionów gospodarczych, a po drugie, nie może zmieniać warunków wymiany handlowej w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem ⁽⁷³⁾.
- (327) Na wstępie Komisja zauważa, że w 2009 r. przyjęła komunikat. W przypadku gdy Komisja przyjmuje wytyczne, jest ona co do zasady związana tymi wytycznymi w celu skorzystania z przysługujących jej uprawnień dyskrecjonalnych. Jednakże w przypadku gdy państwa członkowskie powołują się na szczególne powody, dla których Komisja powinna odstąpić od swoich wytycznych, Komisja jest zobowiązana do zbadania tych argumentów i skorzystania z przysługujących jej uprawnień dyskrecjonalnych z uwzględnieniem tych argumentów ⁽⁷⁴⁾.
- (328) W niniejszej sprawie pomoc została przyznana przed przyjęciem komunikatu. Niemcy i zainteresowane strony nie przedstawiły konkretnych uwag na temat zgodności pomocy z komunikatem. Z tych powodów Komisja uważa, że należy oprzeć swoją ocenę bezpośrednio na art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE, czerpiąc inspirację z zasad określonych w komunikacie.
- (329) Po pierwsze, pomoc musi mieć na celu ułatwienie rozwoju działalności gospodarczej. Niemcy stwierdziły, że pomoc szkoleniowa opiera się na polityce rynku pracy kraju związkowego Nadrenia-Palatynat. Celem pomocy jest podniesienie kwalifikacji osób, aby mogły one uzyskać dostęp do rynku pracy, szczególnie w sektorze transportu lotniczego. Z jednej strony szkolenie potencjalnych pracowników jest inwestycją w rozwój gospodarczy sektora transportu lotniczego. Z drugiej strony wzrost zatrudnienia w regionie ma bezpośredni wpływ na gospodarkę regionu, ponieważ wpływa na konsumpcję i inwestycje. W związku z tym pierwszy warunek jest spełniony.
- (330) Po drugie pomoc nie może wpływać niekorzystnie na warunki wymiany handlowej w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem.
- (331) Zgodnie z pkt 9, 10, 12 i 16 komunikatu zakłada się, że pomoc szkoleniowa nie zmienia warunków wymiany handlowej w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem, jeżeli a) istnieje niedoskonałość rynku uzasadniająca pomoc, b) pomoc nie jest jedynym instrumentem polityki dostępnym państwom członkowskim w celu zachęcania do szkoleń, c) pomoc szkoleniowa wywołuje efekt zachęty i była konieczna oraz d) pomoc jest proporcjonalna.
- (332) W komunikacie wskazano, że przede wszystkim pomoc szkoleniowa powinna być przyznawana wyłącznie w przypadku niedoskonałości rynku. W ocenie tej pewną rolę odgrywa charakter szkolenia, a także możliwość dalszego wykorzystania umiejętności nabytych na szkoleniu. Im bardziej ogólne szkolenie i im większe możliwości dalszego wykorzystania umiejętności, tym większe jest prawdopodobieństwo, że szkolenie przyniesie pozytywne efekty zewnętrzne. Ponadto włączenie pracowników niepełnosprawnych lub znajdujących się w niekorzystnej sytuacji zwiększa pozytywne efekty zewnętrzne szkolenia.

⁽⁷²⁾ Art. 107 ust. 3 lit. a) TFUE dotyczy pomocy przeznaczonej na wspieranie rozwoju gospodarczego regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski, lub regionów, w których istnieje poważny stan niedostatecznego zatrudnienia. Wyłączenie to dotyczy tylko tych obszarów, na których sytuacja gospodarcza jest szczególnie niekorzystna w porównaniu z UE jako całością, co nie ma miejsca w przypadku Nadrenii-Palatynatu.

Art. 107 ust. 3 lit. b) TFUE dotyczy pomocy przeznaczonej na wspieranie realizacji ważnych projektów stanowiących przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania lub mających na celu zaradzenia poważnym zaburzeniom w gospodarce państwa członkowskiego. Polityka rynku pracy ograniczona do regionu Nadrenia-Palatynat nie jest ważnym projektem stanowiącym przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania.

Ponadto pomoc nie wspiera kultury i zachowania dziedzictwa kulturowego na mocy art. 107 ust. 3 lit. d) TFUE.

⁽⁷³⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 22 września 2020 r., Republika Austrii/Komisja i in., C-594/18 P, ECLI:EU:C:2020:742, pkt 18–20.

⁽⁷⁴⁾ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 19 lipca 2016 r., Kotnik i in., C-526/14, ECLI:EU:C:2016:570, pkt 37–41.

- (333) Pomoc była częścią polityki rynku pracy, która polegała na programach „Wykwalifikowanie pilotów na stanowisko kapitana lub pierwszego oficera w kabinie pilotów 2001/2002”, „Wykwalifikowanie pilotów na stanowisko kapitana lub pierwszego oficera w kabinie pilotów 2001/2002”, „Wykwalifikowanie pilotów na stanowisko kapitana lub pierwszego oficera w kabinie pilotów 2002/2003” oraz „Wykwalifikowanie personelu latającego 2002/2003”.
- (334) Szkolenie ma charakter dość szczegółowy. Szkolenie umożliwia stażystom pracę wyłącznie w charakterze osoby obsługującej lot lub kapitana/pierwszego oficera. Jeśli chodzi o możliwość dalszego wykorzystania nabytych umiejętności, szkolenie zostało przeprowadzone jedynie przez Ryanaira, a Niemcy i Ryanair nie przedstawiły dowodów na to, że 80–90 % pracowników biorących udział w szkoleniu było zatrudnionych przez Ryanaira po szkoleniu, jak twierdził skarżący. Można założyć, że umiejętności zdobyte w trakcie szkolenia można wykorzystać do pracy w innych liniach lotniczych, w związku z czym nawet jeśli twierdzenie skarżącego jest słuszne, personel może zdecydować, że nie pozostanie w Ryanairze. Nie wiadomo jednak, czy szkolenie zostało poświadczane, co oznacza, że inne linie lotnicze mogły faktycznie zatrudnić osobę, która odbyła to szkolenie. Niemcy wskazały jedynie, że przedmiotowe szkolenia były skierowane do osób bezrobotnych i zagrożonych bezrobociem. Nie sprecyzowano w nim, czy szkolenie było ukierunkowane na pracowników niepełnosprawnych lub znajdujących się w niekorzystnej sytuacji, którzy nie otrzymaliby takiej możliwości na rynku pracy.
- (335) Z informacji zawartych w aktach sprawy wynika, że linie lotnicze mają różne strategie w zakresie tego, czy same płacą za szkolenie pilotów i personelu pokładowego (jak ma to miejsce w przypadku „tradycyjnych” linii lotniczych), czy też osoby ubiegające się o stanowiska muszą same płacić za szkolenie. Jednak w obu modelach rynek zazwyczaj zapewnia szkolenia i nie ma potrzeby ingerencji państwa ani finansowania szkolenia przez państwo.
- (336) Z tych powodów Komisja uważa, że Niemcy nie wykazały istnienia niedoskonałości rynku, i stwierdza, że zasadniczo rynek przewiduje przedmiotowe szkolenia, bez konieczności interwencji państwa poprzez przyznanie pomocy szkoleniowej.
- (337) W każdym razie, aby wykazać konieczność i efekt zachęty pomocy, należy wykazać, że w porównaniu z sytuacją, w której pomoc nie została przyznana, szkolenie oferowane przez dane przedsiębiorstwo zostało ulepszone pod względem wielkości, jakości, zakresu lub docelowych uczestników. Komisja nie otrzymała żadnych informacji na temat wpływu szkolenia na bezrobocie w regionie, ani na temat ogólnej sytuacji gospodarczej w Nadrenii-Palatynacie. Niemcy nie przedstawiły żadnej analizy scenariusza alternatywnego, porównując poziomy planowanych szkoleń z pomocą i bez pomocy. W rzeczywistości Niemcy nie były w stanie wykazać, że osoby uczestniczące w szkoleniu zostały faktycznie zatrudnione później. W związku z tym Komisja nie wie, czy szkolenie personelu pokładowego lub kapitana było konieczne do zmniejszenia bezrobocia. Niemcy nie wykazały, w jaki sposób pomoc szkoleniowa zachęciła linie lotnicze do zatrudniania większej liczby pracowników. Komisja nie może zatem ocenić konieczności i efektu zachęty pomocy szkoleniowej.
- (338) Aby pomoc była proporcjonalna, musi być ograniczona do minimum niezbędnego do osiągnięcia zamierzonego celu. Ponieważ ustalono już, że nie ma dowodów niedoskonałości rynku i że w związku z tym nie ma potrzeby stosowania środków z zakresu polityki mających na celu wspieranie szkoleń, że pomoc nie była konieczna i nie miała efektu zachęty, nie ma potrzeby dokonywania oceny, czy kwota pomocy została ograniczona do minimum, aby osiągnąć cel pomocy. Pomoc szkoleniowa nie jest zatem zgodna z rynkiem wewnętrznym na mocy art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE interpretowanego w świetle kryteriów określonych w komunikacie.
- (339) Pomoc szkoleniowa dla Ryanaira stanowiła zatem pomoc państwa niezgodną z rynkiem wewnętrznym.
- 5.2.2.2. Umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 między krajem związkowym Nadrenia-Palatynat a Ryanaiem
- (340) Umowy marketingowe stanowią pomoc operacyjną na rzecz Ryanaira, ponieważ zmniejszają koszty operacyjne, które normalnie powinno ono ponosić, aby obsługiwać loty z/do portu lotniczego Frankfurt-Hahn.

- (341) Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości państwo członkowskie decyduje o przedstawieniu możliwych powodów zgodności i wykazaniu, że spełnione są przesłanki do uznania takiej zgodności ⁽⁷⁵⁾.
- (342) Niemcy uważają, że umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 z Ryanairem nie stanowią pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE, w związku z czym nie przedstawiły żadnych argumentów co do zgodności tych umów z rynkiem wewnętrznym.
- (343) Zgodność pomocy z rynkiem wewnętrznym należy ocenić w dniu jej przyznania ⁽⁷⁶⁾. W przypadku umowy marketingowej z 2005 r. miało to miejsce 4 listopada 2005 r., tj. przed wejściem w życie w dniu 9 grudnia 2005 r. wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2005 r. W odniesieniu do 2017 r. nastąpiło to 20 października 2017 r. Wytyczne w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r. mają zastosowanie do umowy marketingowej z 2017 r.
- (344) Jeżeli chodzi o umowę marketingową z 2005 r., Komisja stosuje takie samo podejście, jakie przyjęła we wcześniejszych decyzjach, w których musiała ocenić zgodność pomocy przyznanej przed wejściem w życie obecnych wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r. i wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2005 r. ⁽⁷⁷⁾
- (345) Przed przyjęciem wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2005 r. Komisja przyjęła wytyczne w sprawie sektora lotnictwa z 1994 r. ⁽⁷⁸⁾. W wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 1994 r. nie określono jednak wyraźnie warunków zgodności pomocy operacyjnej mającej na celu wspieranie ruchu lotniczego z regionalnych portów lotniczych. Zgodnie z podejściem przyjętym w poprzednich decyzjach Komisja musi zatem ocenić zgodność przedmiotowej pomocy bezpośrednio na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE.
- (346) W tym zakresie należy zauważyć, że z biegiem czasu Komisja dopracowała sposób oceniania tego rodzaju pomocy państwa, przy czym niektóre punkty pozostały niezmiennie. Te niezmiennie punkty wynikają z ogólnych zasad dotyczących zgodności pomocy w świetle cytowanego wyżej przepisu TFUE.
- (347) Stąd w decyzji dotyczącej portu lotniczego w Manchesterze z czerwca 1999 r. ⁽⁷⁹⁾ Komisja uznała za zgodne z zasadami pomocy państwa obniżki opłat lotniskowych udzielone w sposób niedyskryminujący i ograniczony w czasie w ramach środków, mających na celu promocję nowych tras.
- (348) Następnie w decyzji z lutego 2004 r. w sprawie portu lotniczego Charleroi ⁽⁸⁰⁾ Komisja wyjaśniła, że „środki pomocy operacyjnej mające na celu pomoc w uruchomieniu nowych linii lotniczych lub zwiększeniu częstotliwości niektórych lotów mogą być narzędziem niezbędnym do rozwoju małych regionalnych portów lotniczych. Wspomniane środki mogą posłużyć do przekonania zainteresowanych przedsiębiorstw, aby podjęły ryzyko inwestycji w nowe połączenia lotnicze. W celu uznania takiej pomocy za zgodną z rynkiem

⁽⁷⁵⁾ Zob. wyrok Trybunału z dnia 28 kwietnia 1993 r., Włochy/Komisja, C-364/90, ECLI:EU:C:1993:157, pkt 20.

⁽⁷⁶⁾ Zob. motyw 85 wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2005 r. i motyw 174 wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r.

⁽⁷⁷⁾ Zob. na przykład decyzja Komisji (UE) 2015/1227 z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.22614 (C 53/07) wdrożonej przez Francję na rzecz Izby Handlowo-Przemysłowej w Pau-Béarn, Ryanair, Airport Marketing Services i Transavia (Dz.U. L 201 z 30.7.2015, s. 109), ELI: <http://data.europa.eu/eli/dec/2015/1227/oj>, motywy 452–470; decyzja (UE) 2016/633, motywy 511–531.

⁽⁷⁸⁾ Komunikat Komisji — Stosowanie art. 92 i 93 Traktatu WE oraz art. 61 Porozumienia EOG do pomocy państwa w sektorze lotnictwa (Dz.U. C 350 z 10.12.1994, s. 5).

⁽⁷⁹⁾ Zob. decyzja Komisji z dnia 14 czerwca 1999 r. w sprawie pomocy państwa NN 109/98 Zjednoczone Królestwo, Manchester Airport, Dz.U. C 65 z 13.3.2004, s. 5.

⁽⁸⁰⁾ Decyzja Komisji 2004/393/WE z dnia 12 lutego 2004 r. dotycząca korzyści przyznanych przez Region Waloński i Brussels South Charleroi Airport na rzecz przedsiębiorstwa lotniczego Ryanair w związku z rozpoczęciem działalności jego w Charleroi (Dz.U. L 137 z 30.4.2004, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/dec/2004/393/oj>) („decyzja w sprawie Charleroi”). Decyzja ta została unieważniona wyrokiem Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-196/04 Ryanair/Komisja, ECLI:EU:T:2008:585. Świadczy to jednak o zmieniającym się sposobie oceniania przez Komisję przedmiotowych pomocy.

wewnętrzny na podstawie art. 87 ust. 3 lit. c) Traktatu należy jednak ustalić, czy pomoc ta jest konieczna i proporcjonalna do zamierzonego celu oraz czy wpływa na wymianę handlową w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem”. Komisja określiła zatem pewne warunki, jakie muszą być spełnione, aby uznać tę pomoc operacyjną za zgodną z rynkiem wewnętrznym, tj. w szczególności ⁽⁸¹⁾:

- a) pomoc musi stanowić wkład w realizację celu stanowiącego przedmiot wspólnego zainteresowania, polegającego na rozwoju regionalnego portu lotniczego poprzez zwiększenie natężenia ruchu netto na nowych trasach ⁽⁸²⁾;
- b) pomoc musi być niezbędna w tym znaczeniu, że nie dotyczy trasy już obsługiwanej przez to samo lub inne przedsiębiorstwo lub trasy podobnej ⁽⁸³⁾;
- c) pomoc musi wywoływać efekt zachęty w tym znaczeniu, że musi przyczyniać się do rozwoju działalności, która po określonym czasie stanie się rentowna, co sprawia, że pomoc jest ograniczona w czasie ⁽⁸⁴⁾;
- d) pomoc musi być proporcjonalna, tj. jej kwota musi być związana ze zwiększeniem natężenia ruchu netto ⁽⁸⁵⁾;
- e) pomoc musi być przyznana w sposób przejrzysty i niedyskryminujący oraz nie może łączyć się z innymi rodzajami pomocy.

(349) W wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2005 r. i w wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r. bardzo dokładnie określono te zasady zgodności, jednak pozostaje faktem, że Komisja może uznać pomoc operacyjną przyznaną przewoźnikom lotniczym za zgodną z rynkiem wewnętrznym, o ile pomoc ta przyczynia się do rozwoju mniejszych portów lotniczych poprzez zwiększenie natężenia ruchu netto na nowych trasach jest niezbędna (w tym znaczeniu, że nie dotyczy trasy już obsługiwanej przez tego samego lub innego przewoźnika lub trasy podobnej); jest ograniczona w czasie, a trasa, na którą pomoc jest przyznana, może stać się rentowna; kwota pomocy jest związana ze zwiększeniem natężenia ruchu netto i pomoc jest przyznana w sposób przejrzysty i niedyskryminujący oraz nie łączy się z innymi rodzajami pomocy ⁽⁸⁶⁾.

(350) Podsumowując, Komisja uważa, że w tym przypadku zgodność umowy marketingowej z 2005 r. powinna być oceniana w świetle wyżej wymienionych zasad ogólnych.

(351) Zgodność umowy marketingowej z 2017 r. należy ocenić na podstawie wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r., które również odzwierciedlają te ogólne zasady. Zgodnie z motywami 138–155 wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r. pomoc na rozpoczęcie działalności dla przedsiębiorstw lotniczych musi spełniać następujące warunki:

- a) wkład w jasno określony cel będący przedmiotem wspólnego zainteresowania, tj. zwiększenie mobilności obywateli Unii lub ułatwienie rozwoju regionalnego regionów oddalonych;
- b) konieczność ingerencji państwa;
- c) pomoc państwa jako właściwy instrument polityki;
- d) istnienie efektu zachęty;
- e) proporcjonalność kwoty pomocy;
- f) uniknięcie nadmiernych negatywnych skutków dla konkurencji i wymiany handlowej;
- g) wymogi dotyczące przejrzystości, niekumulowania pomocy i niedyskryminacji, które wynikają z motywów 133, 159 i 161–163 wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r.

⁽⁸¹⁾ Podobna ocena została przeprowadzona przez Komisję w innych niedawnych sprawach. Zob. na przykład decyzja (UE) 2015/1227, motywy 452–470; decyzja (UE) 2016/633, motywy 511–531.

⁽⁸²⁾ Zobacz motywy 283–297 decyzji w sprawie Charleroi.

⁽⁸³⁾ Zobacz motywy 288–309 decyzji w sprawie Charleroi.

⁽⁸⁴⁾ Zobacz motywy 311–317 decyzji w sprawie Charleroi.

⁽⁸⁵⁾ Zobacz motywy 318–325 decyzji w sprawie Charleroi.

⁽⁸⁶⁾ Zob. decyzja (UE) 2015/1227, motyw 457; decyzja (UE) 2016/633, motyw 516.

- (352) Niemcy i Ryanair nie przedstawiły, w jaki sposób pomoc operacyjna przyznana Ryanairowi w ramach umów marketingowych z lat 2005 i 2017 przyczyniłaby się do osiągnięcia jasno określonego celu leżącego we wspólnym interesie. Komisja odrzuciła powyższy argument (motywy 266–288), że zamiarem kraju związkowego było wspieranie turystyki lub rozwoju gospodarczego w regionie.
- (353) W każdym razie, nawet jeśli zakup usług marketingowych sprzyjał osiągnięciu celu leżącego we wspólnym interesie, co nie miało miejsca, Niemcy i Ryanair nie przedstawiły żadnego argumentu wykazującego, że pomoc przyznana w ramach umów marketingowych z lat 2005 i 2017 jest zgodna z pozostałymi wymogami określonymi powyżej.
- (354) W związku z tym Komisja stwierdza, że Niemcy i Ryanair nie wykazały potrzeby ingerencji państwa ani że pomoc na rzecz Ryanaira była odpowiednia do wspierania rozwoju gospodarczego w regionie. Niemcy i Ryanair również nie wykazały, że kwota pomocy była proporcjonalna i mogła przyczynić się do uniknięcia nadmiernych negatywnych skutków dla konkurencji i wymiany handlowej. Ponadto Niemcy i Ryanair nie wykazały, że wymogi dotyczące przejrzystości, niekumulowania pomocy i niedyskryminacji określone w wytycznych w sprawie sektora lotnictwa z 2014 r. zostały spełnione.
- (355) Pomoc przyznana w ramach umów marketingowych z lat 2005 i 2017 stanowi zatem pomoc państwa niezgodną z prawem i z rynkiem wewnętrznym.

6. ODZYSKANIE POMOCY

- (356) Zgodnie z Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej i z utrwalonym orzecznictwem sądów unijnych w przypadku stwierdzenia niezgodności pomocy państwa z rynkiem wewnętrznym Komisja jest uprawniona do podjęcia decyzji o zmianie formy lub wycofaniu pomocy przez państwo członkowskie⁽⁸⁷⁾. Z utrwalonego orzecznictwa sądów unijnych wynika również, że nałożenie na państwo członkowskie obowiązku wycofania pomocy uznanej przez Komisję za niezgodną z rynkiem wewnętrznym służy przywróceniu stanu pierwotnego⁽⁸⁸⁾.
- (357) W tym kontekście sądy unijne ustaliły, że cel ten uznaje się za osiągnięty, jeżeli beneficjent pomocy niezgodnej z prawem dokonał jej zwrotu i utracił korzyść posiadaną względem konkurentów na rynku wewnętrznym, a ponadto została przywrócona sytuacja sprzed wypłaty pomocy⁽⁸⁹⁾.
- (358) Zgodnie z orzecznictwem w art. 16 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2015/1589 stwierdzono, że „[w] przypadku gdy podjęte zostały decyzje negatywne w sprawach pomocy niezgodnej z prawem, Komisja podejmuje decyzję, że zainteresowane państwo członkowskie podejmie wszelkie konieczne środki w celu windykacji pomocy od beneficjenta”.
- (359) W związku z tym, biorąc pod uwagę, że pomoc państwa na rzecz FFHG w wyniku wycofania w 2016 r. działki „pod zabudowę mieszkaniową” z umowy sprzedaży gruntów z 2014 r., a także pomoc szkoleniowa i umowy marketingowe z lat 2005 i 2017 na rzecz Ryanaira zostały wdrożone z naruszeniem art. 108 ust. 3 TFUE i należy je uznać za pomoc niezgodną z prawem i z rynkiem wewnętrznym, należy ją odzyskać w celu przywrócenia sytuacji istniejącej na rynku wewnętrznym przed ich przyznaniem. Proces odzyskiwania obejmuje czas od dnia przekazania pomocy beneficjentowi do dnia jej skutecznego odzyskania. Do kwoty podlegającej zwrotowi dolicza się odsetki za cały okres poczynawszy od dnia, w którym pomoc państwa została przekazana do dyspozycji beneficjentom, do dnia jej faktycznego odzyskania.
- (360) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2015/1589 „uprawnienia Komisji w zakresie windykacji [odzyskania] pomocy podlegają 10-letniemu okresowi przedawnienia”, a zgodnie z ust. 2 zdanie pierwsze „[o] kres przedawnienia rozpoczyna bieg w dniu, w którym przyznano pomoc niezgodną z prawem beneficjentowi albo w charakterze pomocy indywidualnej, albo w ramach programu pomocowego”.

⁽⁸⁷⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 12 lipca 1973 r., Komisja/Niemcy, C-70/72, ECLI:EU:C:1973:87, pkt 13.

⁽⁸⁸⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 21 marca 1990 r., Belgia/Komisja, C-142/87, ECLI:EU:C:1990:125, pkt 66.

⁽⁸⁹⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 czerwca 1999 r., Belgia/Komisja, C-75/97, ECLI:EU:C:1999:311, pkt 64 i 65.

- (361) Jeżeli chodzi o pomoc szkoleniową dla Ryanaira, Niemcy stwierdziły, że w latach 2001–2003 przyznano HCM kwotę 1 880 197,11 EUR. Niemcy przedstawiły dowody na co najmniej dwie płatności czekowe w wysokości 220 427,64 EUR i 639 146,04 EUR na rzecz Ryanaira za pośrednictwem spółki a und o Gettman. Płatności te zostały dokonane z rachunku HCM w dniu 17 stycznia 2003 r. Według Niemiec pomoc została wypłacona w całości przed końcem 2003 r. Komisja uważa zatem, że pomoc została przyznana w 2003 r.
- (362) Art. 17 ust. 2 rozporządzenia (UE) 2015/1589 stanowi: „[j]akiegokolwiek działanie, podejmowane przez Komisję lub przez państwo członkowskie, działające na wniosek Komisji w odniesieniu do pomocy niezgodnej z prawem powoduje przerwanie okresu [terminu] przedawnienia. Każde przerwanie powoduje, że okres [termin] przedawnienia zaczyna biec od początku. Okres [termin] przedawnienia zostaje zawieszony, dopóki decyzja Komisji jest przedmiotem postępowania toczącego się przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej”.
- (363) Powiadomienie państwa członkowskiego przez Komisję o złożeniu skargi jest aktem przerywającym bieg terminu przedawnienia w rozumieniu art. 17 ust. 2 rozporządzenia (UE) 2015/1589.
- (364) W dniu 4 marca 2011 r. Lufthansa złożyła formalną skargę, która została przekazana Niemcom w dniu 18 marca 2011 r. W trakcie oceny tej skargi Komisja zadała konkretne pytania faktyczne dotyczące pomocy szkoleniowej, na które Niemcy odpowiedziały w dniu 14 czerwca 2011 r.
- (365) Wraz z wniesieniem skargi w 2011 r. bieg terminu przedawnienia został przerwany w rozumieniu art. 17 ust. 2 rozporządzenia (UE) 2015/1589, w związku z czym odzyskanie pomocy przyznanej w 2003 r. nie uległo przedawnieniu.

7. WNIOSEK

- (366) Komisja stwierdza, że gwarancja udzielona FFHG przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat stanowi pomoc *de minimis* i w związku z tym jest wyłączona z obowiązku uprzedniego zgłoszenia. Komisja stwierdza również, że umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanairem oraz finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej na rzecz Ryanaira spełniają wymogi testu prywatnego inwestora i nie stanowią pomocy państwa.
- (367) Komisja stwierdza, że Niemcy bezprawnie wdrożyły następujące środki z naruszeniem art. 108 ust. 3 TFUE i że środków tych nie można uznać za zgodne z rynkiem wewnętrznym, w związku z czym Niemcy powinny odzyskać pomoc państwa niezgodną z rynkiem wewnętrznym wraz z odsetkami:
- a) pomoc państwa na rzecz FFHG w wyniku wycofania w 2016 r. działki „pod zabudowę mieszkaniową” z umowy sprzedaży gruntów z 2014 r.;
 - b) pomoc szkoleniowa na rzecz Ryanaira;
 - c) pomoc państwa na rzecz Ryanaira na podstawie umów marketingowych z lat 2005 i 2017,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

Umowy o świadczenie usług portu lotniczego z lat 2013, 2015 i 2016 zawarte między FFHG a Ryanaiem oraz finansowanie szkoły dla załogi i pilotów oraz centrum obsługi technicznej na rzecz Ryanaira wdrożone przez Niemcy nie stanowią pomocy w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE).

Wdrożona przez Niemcy gwarancja udzielona przez kraj związkowy Nadrenia-Palatynat na rzecz FFHG jest wyłączona z obowiązku uprzedniego zgłoszenia na podstawie art. 108 ust. 3 TFUE, ponieważ stanowi pomoc *de minimis*.

Artykuł 2

Następujące środki wprowadzone przez Niemcy niezgodnie z prawem z naruszeniem art. 108 ust. 3 TFUE na rzecz FFHG i Ryanaira są niezgodne z rynkiem wewnętrznym:

- a) pomoc państwa w wysokości 1,25 mln EUR przyznana FFHG w 2016 r. w wyniku wycofania w 2016 r. działki „pod zabudowę mieszkaniową” z umowy sprzedaży gruntów z 2014 r.;
- b) pomoc państwa w wysokości 220 427,64 EUR, 639 146,04 EUR i 680 627,93 EUR przyznana Ryanaiowi na finansowanie szkoleń;
- c) pomoc państwa przyznana Ryanaiowi na podstawie umowy marketingowej z 2005 r. w latach 2005–2016 w kwocie 11,2 mln EUR (zob. podział roczny w tabeli 1 powyżej) oraz w ramach umowy marketingowej z 2017 r. w kwocie, którą władze niemieckie muszą jeszcze ustalić (350 000 EUR w 2017 r. i do 1,2 mln EUR w każdym kolejnym roku).

Artykuł 3

1. Władze niemieckie odzyskają od beneficjenta pomoc, o której mowa w art. 2.
2. Do kwot podlegających zwrotowi dolicza się odsetki za cały okres począwszy od dnia, w którym pomoc została przekazana do dyspozycji beneficjentów, do dnia jej faktycznego odzyskania.
3. Odsetki nalicza się narastająco zgodnie z przepisami rozdziału V rozporządzenia Komisji (WE) nr 794/2004 ⁽⁹⁰⁾.

Artykuł 4

1. Odzyskanie pomocy, o której mowa w art. 2, odbywa się w sposób bezzwłoczny i skuteczny.
2. Niemcy zapewniają wykonanie niniejszej decyzji w terminie czterech miesięcy od daty jej notyfikacji.

⁽⁹⁰⁾ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 794/2004 z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie wykonania rozporządzenia Rady (UE) 2015/1589 ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania art. 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. L 140 z 30.4.2004, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2004/794/oj>).

Artykuł 5

1. W terminie dwóch miesięcy od daty notyfikacji niniejszej decyzji Niemcy przekazują Komisji następujące informacje:
 - a) łączną kwotę (kwota główna i odsetki od zwracanej pomocy) do odzyskania od beneficjentów;
 - b) szczegółowy opis środków już podjętych oraz środków planowanych w celu wykonania niniejszej decyzji;
 - c) dokumenty potwierdzające, że beneficjentom nakazano zwrot pomocy.
2. Do momentu całkowitego odzyskania pomocy, o której mowa w art. 2, Niemcy na bieżąco informują Komisję o kolejnych środkach podejmowanych na szczeblu krajowym w celu wykonania niniejszej decyzji. Na wniosek Komisji Niemcy bezzwłocznie przedstawiają informacje o środkach już wprowadzonych oraz środkach planowanych w celu wykonania niniejszej decyzji. Dostarczają również szczegółowe informacje o kwocie pomocy oraz odsetkach od zwracanej pomocy już odzyskanych od beneficjentów.

Artykuł 6

Niniejsza decyzja skierowana jest do Bundesrepublik Deutschland.

Komisja może opublikować kwoty pomocy i odsetek od zwracanej pomocy odzyskane w zastosowaniu niniejszej decyzji, bez uszczerbku dla art. 30 rozporządzenia (UE) 2015/1589.

W przypadku, gdyby niniejsza decyzja zawierała informacje poufne, które nie powinny zostać opublikowane, należy poinformować o tym Komisję w terminie 15 dni roboczych od dnia jej otrzymania. Jeżeli Komisja nie otrzyma uzasadnionego wniosku w wyznaczonym terminie, uzna to za wyrażenie zgody na publikację pełnej treści niniejszej decyzji. Wniosek zawierający odpowiednie informacje należy przesłać pocztą elektroniczną na adres:

European Commission
Directorate-General Competition
State Aid Greffe
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

Stateaidgreffe@ec.europa.eu

Sporządzono w Brukseli dnia 9 września 2024 r.

W imieniu Komisji
Margrethe VESTAGER
Wiceprzewodnicząca wykonawcza