

DECYZJA KOMISJI**z dnia 20 grudnia 2006 r.****w sprawie pomocy państwa C 12/05 (ex N 611/03), której Niemcy planują udzielić na rzecz spółki e-glass AG***(notyfikowana jako dokument nr C(2006) 6587)***(Jedynie tekst w języku niemieckim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2007/656/WE)

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

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

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

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 659/1999 z dnia 22 marca 1999 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 Traktatu WE ⁽¹⁾, w szczególności art. 9 tego rozporządzenia,wezwawszy zainteresowane strony do przedstawienia swoich opinii zgodnie z wyżej wymienionymi przepisami ⁽²⁾ oraz uwzględniając ich stanowiska,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. POSTĘPOWANIE

- (1) W piśmie z dnia 15 grudnia 2003 r., zarejestrowanym dnia 18 grudnia 2003 r., Niemcy zgłosiły Komisji planowaną pomoc inwestycyjną na rzecz spółki e-glass AG, Osterweddingen, (N 611/03) i tym samym spełniły obowiązek zgłoszenia dużej pomocy indywidualnej określony we wspólnotowych ramach wielosektorowych pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych z 1998 r. ⁽³⁾ (w dalszej części zwanych „MSR 1998”). W dniu 23 stycznia i 27 lutego 2004 r. Komisja poprosiła o informacje uzupełniające. Niemcy przekazały wymagane informacje w piśmie z dnia 13 lutego 2004 r., zarejestrowanym w tym samym dniu, oraz z dnia 4 marca 2004 r., również zarejestrowanym w tym samym dniu.
- (2) Dnia 20 kwietnia 2004 r. Komisja zatwierdziła pod numerem referencyjnym C(2004) 1350 wersja ostateczna, intensywność pomocy zgłoszoną zgodnie z MSR 1998 na rzecz spółki e-glass AG.
- (3) W piśmie z dnia 25 października 2004 r., zarejestrowanym dnia 26 października 2004 r., Niemcy poinformowały Komisję, że część informacji o właścicielach spółki e-glass AG w pierwotnym zgłoszeniu była nieprawidłowa i poprosiły Komisję o zmianę decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r.

- (4) W piśmie z dnia 8 lutego 2005 r., zarejestrowanym dnia 9 lutego 2005 r., Niemcy przekazały informacje uzupełniające.

- (5) W piśmie z dnia 24 lutego 2005 r., o numerze referencyjnym D/51447, Komisja umożliwiła Niemcom zajęcie stanowiska odnośnie do zamiaru Komisji polegającego na cofnięciu jej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. oraz na wszczęciu formalnego postępowania wyjaśniającego. Niemcy przekazały swoje stanowisko w piśmie z dnia 4 marca 2005 r., które zarejestrowano dnia 8 marca 2005 r.

- (6) W piśmie z dnia 20 kwietnia 2005 r., o numerze referencyjnym C(2005) 1114 wersja ostateczna, Komisja poinformowała Niemcy, że podjęła decyzję o wszczęciu postępowania zgodnie z art. 88 ust. 2 Traktatu WE odnośnie do pomocy na rzecz spółki e-glass AG. Decyzja Komisji o wszczęciu postępowania została opublikowana w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽⁴⁾. Komisja wezwała zainteresowane strony do zajęcia stanowisk.

- (7) Niemcy przekazały swoje stanowisko w piśmie z dnia 7 czerwca 2005 r., które zarejestrowano dnia 9 czerwca 2005 r.

- (8) Komisja otrzymała stanowiska zainteresowanych stron w piśmie z dnia 3 października 2005 r., zarejestrowanym dnia 4 października 2005 r., z dnia 7 października 2005 r., zarejestrowanym dnia 10 października 2005 r., oraz z dnia 10 października 2005 r., zarejestrowanym w tym samym dniu. Komisja przekazała Niemcom otrzymane stanowiska i umożliwiła im ustosunkowanie się do nich. Niemcy przekazały swoje uwagi w piśmie z dnia 22 listopada 2005 r., które zarejestrowano dnia 25 listopada 2005 r.

2. OPIS ŚRODKA POMOCY

- (9) Niemcy zamierzają udzielić spółce akcyjnej e-glass AG (w dalszej części zwanej „e-glass”) regionalnej pomocy inwestycyjnej w celu budowy nowego zakładu produkcyjnego nieobrobionego szkła typu „float” w kraju związkowym Saksonia-Anhalt.

⁽¹⁾ Dz.U. L 83 z 27.3.1999, str. 1. Rozporządzenie zmienione Aktem przystąpienia z 2003 r.

⁽²⁾ Dz.U. C 220 z 8.9.2005, str. 3.

⁽³⁾ Dz.U. C 107 z 7.4.1998, str. 7.

⁽⁴⁾ Patrz: przypis 1.

2.1. Odbiorcy i zmiana struktury własności

- (10) Celem działalności spółki e-glass zgodnie ze statutem jest „produkcja, uszlachetnianie i sprzedaż szkła płaskiego wszelkiego rodzaju”.
- (11) Dnia 15 grudnia 2003 r. notyfikowano następującą strukturę własności udziałów:
- Luxfinpart S.A., Luksemburg, udział w wysokości [...] (*) %,
 - Semco Glaskooperation GmbH („Semco”), Niemcy, udział w wysokości [...] %,
 - Adwokat Heckmann z udziałem w wysokości [...] % jako powiernik przedsiębiorstwa niemieckiego (powierzającego majątek).

Utworzona w roku 1997 spółka Luxfinpart S.A. jest spółką, w której inne spółki posiadają udziały i w przypadku której zgłoszone przedsięwzięcie wydaje się być w momencie zgłoszenia zwykłą inwestycją finansową.

Utworzona w roku 1997 spółka Semco zajmuje się dalszą obróbką szkła typu „float”. Wspólnikami są spółka Sawatzki GmbH & Co. Vermögensanlage KG oraz spółka Hermann Schüler GmbH & Co. KG z udziałem w wysokości [...] %.

Powierzający jest [...], które zajmuje się dalszą obróbką oraz oczyszczaniem szkła i szkła typu „float”. Udziały powierzającego stanowią [...] oraz własność [...].

- (12) W piśmie z dnia 25 października 2004 r. Niemcy wskazały Komisji na fakt, że zgłoszenie zawierało nieprawdziwe informacje o jednym z właścicieli spółki e-glass i jego działalności na rynku szkła typu „float” (5).
- (13) Pismem z dnia 8 lutego 2005 r. Niemcy poinformowały Komisję o zmianie struktury własności przedsiębiorstwa e-glass, która zaczęła obowiązywać w dniu 21 grudnia 2004 r. Komisja została poinformowana, że spółka Luxfinpart S.A. sprzedała swoje udziały w e-glass spółce Trösch Holding GmbH, Bad Krozingen, Niemcy („Trösch”). Trösch kupił ponadto [...], tak że udział spółki Trösch w e-glass wynosi [...] %.
- (14) Trösch jest niemiecką spółką holdingową Grupy Trösch, której główna siedziba mieści się w Bernie, w Szwajcarii. Trösch jest większościowym udziałowcem w Euroglas S.A., Hombourg (Francja) oraz Euroglas GmbH, Haldensleben (Niemcy). Grupa Trösch produkuje szkło typu „float” oraz działa w sektorze przetwórstwa szkła typu „float”.

- (15) Działający jako powiernik przedsiębiorstwa niemieckiego adwokat Heckmann przeniósł swoje udziały na AD Augento GmbH, Stuttgart (Niemcy) („AD-GmbH”) ze skutkiem od dnia 21 grudnia 2004 r. [...] (6).
- (16) Po transakcji dokonanej dnia 21 grudnia 2004 r. struktura własności w spółce e-glass przedstawia się następująco:
- Trösch [...] %
 - [...] [...] %
 - trzeci właściciel (udziały w ramach stosunku powierniczego w posiadaniu AD-GmbH) [...] %

2.2. Projekt

- (17) Przedsięwzięcie zostanie przeprowadzone w Sülzetal-Osterweddingen na obszarze objętym pomocą zgodnie z art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu WE. Maksymalna wysokość pomocy regionalnej wynosi 28 % brutto lub w wyjątkowych przypadkach 35 % brutto dla dużych przedsiębiorstw (7). Inwestycję rozpoczęto dnia 15 kwietnia 2003 r., a termin zakończenia przewidziano na dzień 31 grudnia 2005 r. Wniosek o udzielenie pomocy został złożony przed rozpoczęciem inwestycji.
- (18) Przedmiotem inwestycji jest budowa nowego zakładu do produkcji nieobrobionego szkła typu „float”. Szkło typu „float” jest najbardziej popularnym rodzajem szkła płaskiego; inne kategorie szkła płaskiego to np. szkło lane, szkło lustrzane i szkło tafłowe („sheet glass”). Szkło typu „float” stanowi na całym świecie ponad 80 % łącznej produkcji szkła płaskiego (8). W EOG udział szkła typu „float” prawdopodobnie znacznie przekracza 80 %. Rynek szkła typu „float” ogólnie dzieli się na dwa poziomy, którymi są produkcja nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1) i przetwórstwo szkła typu „float” (poziom 2).
- (19) W celu wyprodukowania nieobrobionego szkła typu „float” wytwarza się najpierw ciągną wstęgę szklaną w ten sposób, że stopione szkło spływa na płynną warstwę cyny (metoda float). W ten sposób wytwarza się idealnie równe powierzchnie szklane. Po schłodzeniu szkło jest cięte i gotowe do sprzedaży. Nieobrobione szkło typu „float” jest z reguły poddawane dalszej obróbce (uszlachetnianiu) i następnie w takiej formie stosowane jest wszędzie tam, gdzie wymagane jest szkło płaskie, w szczególności w sektorze budowlanym oraz przemyśle motoryzacyjnym.
- (20) Nowa fabryka będzie pierwszym zakładem produkcyjnym spółki e-glass. Rozruch produkcji powinien nastąpić [...], a [...] zakład powinien działać bez jakichkolwiek ograniczeń. Przewiduje się, że po zakończeniu fazy rozruchu w latach [...] roczna zdolność produkcyjna będzie wynosić ok. [...] ton (brutto) nieobrobionego szkła typu „float”.

(6) [...].

(7) Decyzja Komisji z dnia 2 kwietnia 2003 r. w sprawie o udzielenie pomocy N 641/2002 dotycząca niemieckiej karty obszarów objętych wsparciem (Dz.U. C 186 z 6.8.2003, str. 18).

(8) Według opracowania pt. „Pilkington and the flat glass industry 2003”, wydanego przez jednego z największych producentów szkła typu „float”, firmę Pilkington plc, w roku 2002 na całym świecie wyprodukowano ok. 35 milionów ton szkła płaskiego, z tego około 29 milionów ton szkła typu „float”.

(*) Tajemnica handlowa.

(5) Szczegóły w rozdziale 3.1.

- (21) Kwalifikowane koszty projektu wynoszą 121 milionów EUR i można je zaprezentować szczegółowo w następujący sposób:

Pozycja	Koszty kwalifikowane w EUR
Nieruchomość gruntowa	[...]
Budynek	[...]
Instalacje zewnętrzne	[...]
Urządzenia i maszyny	[...]
Wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie)	[...]
Razem	121 000 000

- (22) Zgodnie ze zgłoszeniem projekt przyczyni się bezpośrednio do stworzenia 186 miejsc pracy, w tym 10 stanowisk szkoleniowych. Ponadto oczekuje się, że w samym regionie objętym wsparciem i na sąsiadujących obszarach objętych wsparciem pośrednio powstanie 358 miejsc pracy (na płaszczyźnie NUTS II).

2.3. Intensywność pomocy

- (23) Niemcy wnioskuje o zatwierdzenie planowanej pomocy, której intensywność brutto wyniesie do 35 % łącznych kosztów kwalifikowanych w wysokości 121 mln EUR.

2.4. Środki pomocy

- (24) Pomoc na rzecz e-glass obejmuje:

- dotację na inwestycję w oparciu o wspólny program rządu federalnego i krajów związkowych „Poprawa regionalnej struktury gospodarczej” w powiązaniu z 32 planem ramowym wspomnianego programu. Odnośne postanowienia 32. planu ramowego są identyczne z postanowieniami poprzedzającego go 31. planu ramowego, który Komisja zatwierdziła do końca roku 2006 ⁽⁹⁾;
- dotację na inwestycję w oparciu o ustawę o dotacjach inwestycyjnych z roku 1999, która została zatwierdzona przez Komisję w odniesieniu do produkcji lub nabycia dóbr gospodarczych, oba procesy zakończone przed rokiem 2005 i pozostające w związku z pierwotnym przedsięwzięciem inwestycyjnym ⁽¹⁰⁾. Niemcy zastrzegły sobie możliwość przyjęcia ewentualnych dodatkowych uregulowań do ustawy o dotacjach inwestycyjnych z roku 1999,
- poręczenie dla pożyczki bankowej w oparciu o program pomocy zatwierdzony w roku 1991 ⁽¹¹⁾.

⁽⁹⁾ Decyzja Komisji z 1.10.2003 r. w sprawie udzielenia pomocy N 642/2002 (SG (2000) D/232040 z 2.10.2003).

⁽¹⁰⁾ Decyzja Komisji z 9.12.1998 r. w sprawie udzielenia pomocy N 702/1997 (SG (1998) D/12428 z 31.12.1998), z 28.2.2001 r. w sprawie udzielenia pomocy C 72/1998 (SG (2001) D/286551 z 2.3.2001) oraz z 10.12.2003 r. w sprawie udzielenia pomocy N 336/2003 (SG (2003) D/233359 z 11.12.2003).

⁽¹¹⁾ Program bezpośrednich poręczeń Federacji i krajów związkowych w nowych krajach związkowych i Berlinie Wschodnim, N 297/1991, SG (91) D/1344 z 15.7.1991, E 24/1995, SG (96) D/5500 z 18.6.1996 oraz SG (98) D/54570 z 11.11.1998.

- (25) Niemcy potwierdziły, że warunki zatwierdzonej karty obszaru objętego wsparciem oraz wyżej wymienionych zatwierdzonych programów pomocy ⁽¹²⁾ zostały spełnione.

3. WSZCZĘCIE POSTĘPOWANIA

3.1. Informacje nieprawidłowe

- (26) W piśmie z dnia 25 października 2004 r. Niemcy poinformowały Komisję, że część informacji o właścicielach e-glass podanych w pierwotnym zgłoszeniu była nieprawidłowa. Niemcy oraz zarząd e-glass twierdzą, że nie były tego świadome zanim Komisja wydała swoją decyzję.

- (27) Nowe informacje dotyczą jednego z właścicieli spółki e-glass (Luxfinpart S.A.) oraz jego działalności na rynku przetwórstwa (poziom 2). W pierwotnym zgłoszeniu podano trzech właścicieli, z których dwaj działali już na rynku przetwórstwa (poziom 2), podczas gdy trzeci właściciel posiadał jedynie miano inwestora (Luxfinpart S.A.), nieprowadzącego działalności, ani na rynku produkcji nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1), ani też na rynku przetwórstwa (poziom 2). Zgodnie z prawidłowymi informacjami przekazanymi przez Niemcy w piśmie z dnia 25 października 2004 r. wszyscy trzej właściciele e-glass w chwili zgłoszenia działali na rynku przetwórstwa (poziom 2).

- (28) Od marca 2003 r. spółka Luxfinpart S.A. utrzymywała stosunki handlowe z [...]. [...] prowadzi działalność w sektorze przetwórstwa szkła typu „float” (poziom 2). [...] ponosiła ryzyko gospodarcze dotyczące udziału spółki Luxfinpart w e-glass. Jednocześnie [...] zobowiązała się umownie do odbierania [...] % produkcji z e-glass.

3.2. Skutki podania nieprawidłowych informacji dla oceny zgłoszenia

- (29) W pierwotnej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. jako rynek właściwy zdefiniowano rynek nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1). Niemcy przekazały Komisji materiał dowodowy, z którego wynika, że pomimo iż dwaj z trzech właścicieli spółki e-glass działali na rynku przetwórstwa (poziom 2), analizę można ograniczyć do rynku poziomu 1.

- (30) Komisji przedłożono kopie projektów umów pomiędzy e-glass i niezależnym odbiorcą. Jak wynikało z umowy z niezależnym odbiorcą, obowiązywały go takie same warunki i sposoby wykonania jak odbiorców-właścicieli. Dlatego też sformułowano wniosek, że odbiorcy-właściciele oraz inni odbiorcy działający na rynku właściwym zostali potraktowani w ten sam sposób, tak iż udzielona pomoc nie będzie miała wpływu na rynki przetwórcze, a Komisja nie będzie zmuszona do uwzględnienia rynku przetwórczego.

⁽¹²⁾ Wszystkie zatwierdzone przez Komisję niemieckie regulacje dotyczące pomocy zawierają postanowienie, zgodnie z którym co najmniej 25 % łącznych kosztów kwalifikowanych nie może zawierać żadnego elementu pomocy.

stwa (poziom 2) w definicji rynku właściwego. Następnie podnoszono, że rynki produkcji (poziom 1) i rynki przetwórstwa (poziom 2) podlegają takiemu samemu rozwojowi, ponieważ nieobrobione szkło typu „float” jest najważniejszym produktem wstępnym dla rynku przetwórstwa.

- (31) Informacje przekazane przez Niemcy w dniu 25 października 2004 r. pokazały jednak, że wyżej wymieniona umowa, wbrew informacjom zawartym w zgłoszeniu, nie została zawarta z niezależnym odbiorcą, lecz z firmą [...], która w chwili zgłoszenia była pośrednim właścicielem spółki e-glass, działającym na rynku przetwórstwa szkła typu „float” (poziom 2).

Dlatego też nie można było podtrzymywać wysuniętego wniosku, że udzielona pomoc nie będzie miała destrukcyjnego wpływu na rynek przetwórstwa (poziom 2) oraz że Komisja może nie brać pod uwagę rozwoju rynku przetwórstwa. Z nowych informacji wynika, że Komisja jest zmuszona uwzględnić rynek przetwórstwa (poziom 2) przy ocenie zgodności środków pomocy.

- (32) Nieprawidłowe informacje miały wpływ na powody ograniczenia rynku właściwego lub rynków właściwych, stąd też oddziaływały na czynnik konkurencji, a tym samym w końcu na dopuszczalną maksymalną intensywność pomocy zgodnie z MSR 1998. Nieprawidłowe informacje należy traktować jako czynnik decydujący przy podejmowaniu decyzji w rozumieniu art. 9 rozporządzenia (WE) nr 659/1999.
- (33) Zgodnie z art. 9 rozporządzenia (WE) nr 659/1999 „Komisja może cofnąć decyzję [...] po udzieleniu zainteresowanemu państwu członkowskiemu możliwości przedłożenia uwag, gdy decyzja została podjęta na podstawie nieprawidłowych informacji udzielonych w toku procedury, które były czynnikiem decydującym dla tej decyzji. Przed cofnięciem decyzji i podjęciem nowej decyzji Komisja wszczyna formalną procedurę dochodzenia zgodnie z art. 4 ust. 4 [...]”.
- (34) Przed cofnięciem pierwotnej decyzji opierającej się na nieprawidłowych informacjach, które z kolei stanowiły czynnik decydujący dla podjęcia tejże decyzji, oraz przed wydaniem nowej decyzji, Komisja – zgodnie z art. 9 rozporządzenia (WE) nr 659/1999 – wszczęła w dniu 20 kwietnia 2005 r. formalne postępowanie wyjaśniające.

4. STANOWISKA ZAINTERESOWANYCH STRON

- (35) Po wezwaniu do zajęcia stanowisk zgodnie z art. 88 ust. 2 Traktatu WE Komisja otrzymała stanowiska trzech konkurentów.
- (36) Pierwsza zainteresowana strona, firma Saint-Gobain, jest zdania, że Komisja nie może nie uwzględnić tendencji na rynku, które były jej znane w chwili wydawania decyzji o zgodności pomocy państwa zgodnie z art. 87 Traktatu WE oraz z MSR 1998. Tym samym Komisja nie powinna była w formalnym postępowaniu wyjaśniającym opierać swej oceny jedynie na stopie średniego wzrostu rocznego w odniesieniu do widocznej konsumpcji w latach 1997–2002. Według opinii Saint-Gobain Komisja powinna teraz – zważywszy na nieprawidłowe informacje zawarte
- w zgłoszeniu – bazować na latach 1999–2004, jako okresie miarodajnym do określenia intensywności pomocy.
- (37) Według firmy Saint-Gobain stopa średniego rocznego wzrostu dotycząca widocznej konsumpcji nieobrobionego szkła typu „float” w ostatnich pięciu latach była ujemna (1999–2004: - 0,62 %), dlatego też rynek należy zdefiniować jako „rynek zdecydowanie schyłkowy” w rozumieniu pkt 7.8 MSR 1998.
- (38) W dalszej kolejności firma Saint-Gobain reprezentuje opinię, że Komisja – już przy wydawaniu decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. – powinna była uwzględnić prognozy przyrostów, w szczególności jeśli wskazywały one na znaczącą zmianę średniej rocznej stopy wzrostu w odniesieniu do widocznej konsumpcji. Saint-Gobain przypomina, że Komisja sama wymaga od składającego zgłoszenie państwa członkowskiego szacunków i prognoz dotyczących rozwoju widocznej konsumpcji odnośnego produktu na trzy lata obrotowe następujące po zgłoszeniu (patrz: pkt 5.4.2. części 5 załącznika do MSR 1998).
- (39) Według Saint-Gobain właściwy rynek powinien obejmować rynek szkła przetworzonego (poziom 2). Jednakże w tej sprawie istotna jest tylko część całego rynku szkła przetworzonego. Saint-Gobain wprowadza najpierw rozróżnienie pomiędzy rynkiem szkła samochodowego i ogólnym rynkiem szkła handlowego (szkła budowlanego), ponieważ zdaniem firmy technologia produkcji szkła samochodowego, baza klientów oraz sposób wprowadzania do sprzedaży szkła samochodowego całkowicie różni się od zasad obowiązujących dla szkła stosowanego w budownictwie. Następnie firma dzieli sektor szkła budowlanego na cztery osobne rynki: (i) szyby termopan (szklenie podwójne i wielowarstwowe), (ii) szkło hartowane (szkło ochronne), (iii) szkło bezpieczne klejone (szkło ochronne) oraz (iv) szkło srebrzone (lustra). Ponieważ szkło przeznaczone na szyby termopan (szklenie podwójne) pochłania ilościowo około 80 % zużycia szkła typu „float” w handlu ogólnym (zastosowania poza branżą motoryzacyjną), zdaniem Saint-Gobain rynek szyb termopan w tym wypadku stanowi pierwotny rynek właściwy.
- (40) W odniesieniu do zasięgu terytorialnego wyżej wymienionych rynków, Saint-Gobain argumentuje, że rynki szkła srebrzonego (luster) oraz szkła bezpiecznego klejonego należy traktować jako rynki obejmujące cały obszar Wspólnoty. Wydaje się, że w przypadku innych rynków produktowych, w szczególności dla szkła hartowanego i szyb termopan, nie istnieją wyraźne punkty odniesienia świadczące o zajmowaniu całego obszaru Wspólnoty. Wszystko wskazuje na to, że w przypadku tych rynków mamy do czynienia raczej z rynkami krajowymi lub wręcz regionalnymi, co w dużej mierze spowodowane jest wysokimi kosztami transportu. Przy obecnych cenach szyb podwójnych wysokie koszty transportu nie pozwalają na pokonywanie większych odległości i – o ile wiadomo firmie Saint-Gobain – wszyscy producenci szyb termopan realizują dostawy do swych odbiorców zlokalizowanych w promieniu 250–300 km od fabryki. Dlatego też – zdaniem Saint-Gobain – w przypadku szyb termopan należy zakładać krajowy lub nawet regionalny charakter tych rynków.

- (41) Saint-Gobain wypowiada się również na temat oceny szacowanej liczby nowych miejsc pracy, które mają zostać utworzone dzięki inwestycjom. Saint-Gobain wskazuje na fakt, iż planowana fabryka szkła typu „float” w Osterweddingen będzie znajdować się w odległości 40 km od istniejącej już fabryki szkła typu „float” prowadzonej przez Euroglas. Jednym z udziałowców Euroglas jest spółka Trösch. Z powodu możliwych synergii pomiędzy tymi dwiema fabrykami oraz w obliczu faktu, że nowa fabryka należąca do e-glass będzie wyposażona w urządzenia wykorzystujące najnowsze technologie, spółka e-glass – w opinii Saint-Gobain – potrzebuje do swej fabryki prawdopodobnie mniej niż 120 pracowników (wraz z uczniami zawodu).
- (42) Druga z zainteresowanych stron, [...] ⁽¹³⁾, przekazała zaktualizowane dane liczbowe dotyczące informacji o rynku nieobrobionego szkła typu „float” (dla obszaru całej Wspólnoty, wielkość i wartość), które Komisja wykorzystywała w swej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. Następnie podniesiono, że Komisja powinna uwzględnić sytuację na rynku niemieckim. Dlatego też strona przekazuje dane odnośnie do wielkości i wartości całkowitego zużycia nieobrobionego szkła typu „float” w Niemczech (2001–2004).
- (43) Druga z zainteresowanych stron zauważa dalej, że uzyskanie aktualnych danych liczbowych o wielkości i wartości całkowitego zużycia nieobrobionego szkła typu „float” we Wspólnocie jest wyjątkowo trudne, ale że liczby te odzwierciedlają trend w sektorze nieobrobionego szkła typu „float”. Strona podkreśla, że trend odzwierciedlany przez dane dotyczące sektora nieobrobionego szkła typu „float” mogłyby odpowiadać trendowi na rynku szkła przetworzonego, ponieważ surowe szkło typu „float” jest bezwzględnie poddawane jest dalszej obróbce, zaś wahań w przypadku wwozów szkła przetworzonego do Wspólnoty i jego wywozów ze Wspólnoty można by nie uwzględniać.
- (44) Druga z zainteresowanych stron wypowiada się również w kwestii oceny przez Komisję czynnika „stosunek zaangażowania kapitału a siła robocza”. Po pierwsze strona podnosi, że w wyniku budowy podobnej fabryki szkła typu „float” przez spółkę Trösch we francuskim Hombourgu zostało utworzonych 168 nowych miejsc pracy. Po drugie strona zauważa, że Trösch może świadczyć dla e-glass pomoc w zakresie administracji, techniki, handlu i innych dziedzin, może wspierać zarząd i oferować pomoc szkoleniową. Z tego powodu liczba nowych miejsc pracy w ramach przedsięwzięcia e-glass może nie przekroczyć liczby 168.
- (45) Trzecia z zainteresowanych stron, firma Pilkington, zajmuje stanowisko odnośnie do okresu referencyjnego, który należy uwzględnić przy obliczaniu współczynnika konkurencji. Komisja, zdaniem strony, nie kontynuuje pierwotnego dochodzenia, lecz przeprowadza nowe dochodzenie. Jednocześnie Komisja jest zobowiązana uwzględnić najnowsze z dostępnych danych. Z tego powodu jako podstawę należy przyjąć okres pięcioletni obejmujący lata 1999–2004.
- (46) Pilkington podnosi następnie, że właściwy rynek produktowy to rynek szkła przetworzonego z przeznaczeniem dla handlu ogólnego, a nie dla zastosowań w branży motoryzacyjnej. Na rynku tym zdecydowanie największy udział posiadają szyby zespolone. Według firmy Pilkington w danym przypadku pod względem terytorialnym właściwy rynek szkła przetworzonego (poziom 2) nie obejmuje całego obszaru Wspólnoty, lecz jedynie Niemcy (ew. Niemcy i obszary bezpośrednio z nimi graniczące).
- ### 5. STANOWISKO NIEMIEC
- (47) W piśmie z dnia 7 czerwca 2005 r., zarejestrowanym w dniu 9 czerwca 2005 r., Niemcy zajęły stanowisko w sprawie odnośnej decyzji o wszczęciu postępowania.
- (48) W odniesieniu do okresu istotnego dla analizy Niemcy podzielają opinię Komisji zawartą w decyzji z dnia 20 kwietnia 2005 r., zgodnie z którą uwzględnić należy dane z lat 1997–2002, ponieważ są to dane najbardziej aktualne spośród dostępnych w chwili zgłoszenia.
- (49) Niemcy proponują, aby dokonać rozgraniczenia rynku poziomu 2 dla szkła ochronnego (szkło hartowane ESG i szkło bezpieczne klejone VSG), szkła wielowarstwowego i szkła technicznego. Szkło ochronne (ESG i VSG) stosowane jest w przemyśle motoryzacyjnym i w sektorze budowlanym, szkło wielowarstwowe natomiast głównie w sektorze budowlanym. Ponieważ wszyscy trzej udziałowcy w spółce e-glass produkują szkło ochronne (ESG i VSG) oraz szkło wielowarstwowe dla sektora budowlanego, jako rynki właściwe należy traktować wyłącznie te rynki cząstkowe. Następnie Niemcy podają informacje o zastępowalności tych produktów w ofercie.
- (50) Według opinii Niemiec rynek poziomu 2 dla szkła ochronnego (ESG i VSG) oraz szkła wielowarstwowego obejmuje cały obszar EOG. Ponadto Niemcy podają informacje o pozytywnym rozwoju tego rynku w latach 1997–2002.
- (51) W piśmie z dnia 22 listopada 2005 r., zarejestrowanym dnia 25 listopada 2005 r., Niemcy przekazały stanowisko odnośnie do reakcji konkurentów spółki e-glass. Podkreślają w nim, że należy podtrzymać okres referencyjny 1997–2002, ponieważ można brać pod uwagę wyłącznie informacje posiadane w chwili zgłoszenia. Poprzez wszczęcie formalnego postępowania wyjaśniającego Komisja kontynuuje ocenę, która została rozpoczęta po zgłoszeniu – w grudniu 2003 r.
- (52) Niemcy przekazały pewne informacje na temat rozwoju rynku nieobrobionego szkła typu „float” w latach 2003 i 2004, z których wynika, że rozwój tego rynku przebiega pomyślnie. Niemcy wykazują też, że najważniejsi producenci szkła typu „float” planują zwiększenie wydajności produkcji, co stanowi dowód na dobre perspektywy na rynku.

⁽¹³⁾ Ten konkurent prosił w swoim stanowisku o anonimowość.

- (53) Niemcy są w dalszym ciągu zdania, że szkła przetworzonego nie należy uwzględniać w analizie rynku poziomu 2. Podnoszą one argument, że bardzo duży udział nieobrobionego szkła typu „float” sprzedawany jest bezpośrednio na rynku oraz że udziałowcy e-glass będą oferować nieobrobione szkło typu „float” po zwykłych cenach rynkowych. Dlatego też pomoc w żaden sposób nie oddziaływałaby na rynek poziomu 2.
- (54) W kwestii właściwego rynku Niemcy sprzeciwiają się takiemu rozgraniczeniu, gdyż tylko rynek szkła wielowarstwowego jest rynkiem właściwym i podkreślają, że rozpościera się on na cały obszar EOG i obejmuje zarówno rynek szkła ochronnego (ESG i VSG), jak i rynek szkła wielowarstwowego.
- (55) Ponadto Niemcy przedkładają informacje o kosztach transportu nieobrobionego szkła typu „float” i przetworzonego szkła typu „float”. Udział procentowy nieobrobionego szkła typu „float” w kosztach transportu jest wyższy niż udział szkła przetworzonego, ponieważ to ostatnie jest droższe. Ten fakt przemawia za definicją rynku obejmującą cały obszar EOG. Oprócz tego Niemcy nadmieniają, że obszary dystrybucji zakładów produkcyjnych szkła przetworzonego w EOG krzyżują się, co pozwala wnioskować, że rynek obejmuje cały obszar EOG.
- (56) Niemcy stoją na stanowisku, że należy skorygować współczynnik „stosunek zaangażowania kapitału a siła robocza” w odniesieniu do konkurenta, ponieważ Trösch może korzystać z synergii pomiędzy fabryką e-glass a innymi zakładami grupy przedsiębiorstw w regionie. Niemcy argumentują, że – ponieważ Trösch jest tylko jednym z konkurujących trzech udziałowców na rynku szkła przetworzonego – nie jest możliwe zorganizowanie tego rodzaju synergii. W dalszej kolejności przekazują prawidłowe wartości szacunkowe dotyczące liczby pracowników i podkreślają, że porównania pojedynczych fabryk, podobne do tych dokonanych przez konkurentów, są nietrafne i prowadzą do błędnych wniosków.

6. OCENA POMOCY

6.1. Uwagi wstępne

- (57) Dnia 20 kwietnia 2004 r. Komisja przyznała pomoc na rzecz spółki e-glass w wysokości zgłoszonej przez Niemcy w dniu 15 grudnia 2003 r. Ponieważ Niemcy po wydaniu decyzji poinformowały Komisję, że pewne informacje w pierwotnym zgłoszeniu były nieprawidłowe oraz ponieważ informacje te miały decydujący wpływ na podjęcie decyzji, Komisja w dniu 20 kwietnia 2005 r. postanowiła wsząć formalne postępowanie wyjaśniające pod kątem odwołania pierwotnej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. oraz wydania nowej decyzji.
- (58) Decyzja z dnia 20 kwietnia 2004 r. zawiera pełną ocenę zgłoszenia. Ocena ta zostaje zawarta także w niniejszej decyzji, z wyjątkiem tych fragmentów, które należy skorygować w oparciu o informacje przekazane przez Niemcy w dniu 25 października 2004 r. i które były przedmiotem decyzji o wszczęciu postępowania z dnia 20 kwietnia 2005 r.

Obowiązujące wytyczne

- (59) Niemcy zgłosiły pomoc na rzecz spółki e-glass w dniu 15 grudnia 2003 r.; zgłoszenie to zostało zarejestrowane dnia 18 grudnia 2003 r. Zgodnie z pkt 40 wielosektorowych zasad ramowych dotyczących pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych z roku 2002⁽¹⁴⁾ (MSR 2002), przedsięwzięcia oceniane są w oparciu o kryteria istniejące w chwili zgłoszenia: „...”, wielosektorowe ramy dotyczące pomocy obowiązują od dnia 1 stycznia 2004 r. Obowiązujące ramy dotyczące pomocy mają zastosowanie do dnia 31 grudnia 2003 r. Jednakże zgłoszenia, które zostały zarejestrowane przez Komisję przed dniem 1 stycznia 2004 r., oceniane są według kryteriów obowiązujących w chwili zgłoszenia”. Dlatego też ocena pomocy na rzecz e-glass odbywa się w oparciu o kryteria ustalone w MSR z roku 1998.

Istotne fakty

- (60) Przy ocenie tej podstawę stanowią fakty, liczby i okoliczności istniejące w chwili zgłoszenia, w dniu 15 grudnia 2003 r.
- (61) Komisja musi podjąć decyzję zaoczną na podstawie prognoz i szacunkowych danych liczbowych dla rynku. Również państwo członkowskie nie dysponuje żadnymi innymi informacjami pomocnymi przy podejmowaniu decyzji o udzieleniu pomocy, jak fakty, liczby i okoliczności istniejące w chwili zgłoszenia. Wysokości pomocy nie będą korygowane w innym terminie, jeśli dane liczbowe w późniejszej perspektywie kilku lat pokażą, że np. rynek rozwijał się inaczej. W przedmiotowej sprawie Komisja musi wprawdzie podjąć decyzję dwa i pół roku po dacie pierwotnego zgłoszenia, jednak jej ocena opiera się na faktach i okolicznościach istniejących w chwili zgłoszenia.
- (62) Okresem referencyjnym w decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. były lata 1997–2002. Konkurenci spółki e-glass podnoszą, że podstawę analizy powinien stanowić inny okres referencyjny po to, aby uwzględnić dostępne w międzyczasie bardziej aktualne dane. Ponieważ od pierwotnego zgłoszenia i obecnej decyzji upłynęło nieco czasu, okoliczności mogły ulec zmianie, a rynki mogły się rozwinąć, w związku z czym odpowiednie fakty mogą przedstawiać się inaczej, niż pierwotnie przewidywano. Z wyżej wymienionych powodów Komisja nie może uwzględnić ich w swojej ocenie.

6.2. Istnienie pomocy w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu WE

- (63) Przedmiotem kwestionowanego działania jest pomoc państwa lub przyznawana ze środków państwowych w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu WE (patrz: ustęp 2.4. niniejszej decyzji). Pomoc stanowi korzyść dla spółki e-glass, ponieważ w przeciwnym razie przedsiębiorstwo musiałoby samo ponosić łączne koszty inwestycji. Ponieważ znaczne ilości szkła typu „float” dostarczane są poza granice kraju, mamy do czynienia z międzynarodowym handlem na rynku szkła typu „float”. Tym samym kwestionowane korzyści finansowe przyznane omawianemu przedsiębiorstwu fałszują w pewnych okolicznościach obraz konkurencji, w sposób który może mieć negatywny wpływ na handel pomiędzy państwami

⁽¹⁴⁾ Dz.U. C 70 z 19.3.2002, str. 8.

członkowskimi. W następstwie tego Komisja w swej ocenie dochodzi do wniosku, że zgłoszone działanie stanowi pomoc państwa udzieloną spółce e-glass w rozumieniu art. 87 ust.1 Traktatu WE.

6.3. Obowiązek zgłoszenia

- (64) Ponieważ spełnione zostały warunki kumulatywne określone w pkt 2.1 ppkt (i) MSR 1998, działanie pomocowe podlega obowiązkowi zgłoszenia, a dopuszczalna maksymalna intensywność pomocy musi zostać określona według kryteriów zawartych w MSR 1998. Komisja wskazuje na fakt, że pomoc polega na trzech zatwierdzonych właśnie przez Komisję regulacjach dotyczących pomocy regionalnej. A zatem nie jest to tak zwana pomoc *ad hoc* w rozumieniu pkt 2 wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej⁽¹⁵⁾, której zasadnicza zgodność z zasadami wspólnego rynku musi zostać sprawdzona osobno. Obowiązek sprawdzenia ze strony Komisji ogranicza się bardziej do sprawdzenia zgodności wnioskowanej intensywności pomocy w wysokości 35 % brutto z kryteriami MSR 1998.

6.4. Ocena w oparciu o MSR 1998

- (65) Dopuszczalną według MSR 1998, maksymalną intensywność pomocy dla danego przedsięwzięcia określa się na podstawie dopuszczalnego maksymalnego pułapu pomocy regionalnej, który obowiązuje dla pomocy regionalnych dla danego obszaru objętego wsparciem w chwili zgłoszenia pomocy.
- (66) W przypadku Sülzetal-Osterweddingen, lokalizacji spółki e-glass, maksymalny pułap pomocy regionalnej kształtuje się na poziomie 28 % brutto dla dużych przedsiębiorstw. Jeśli jednak pewne warunki zostaną spełnione kumulatywnie, maksymalny pułap pomocy może zostać podniesiony do 35 % brutto. Na wniosek kraju związkowego, za zgodą podkomisji ds. zadania wspólnotowego „Poprawa regionalnej struktury gospodarczej”, w uzasadnionych wyjątkowych przypadkach może zostać przyznany wyższy pułap pomocy dla działań szczególnie skutecznych pod względem strukturalnym na rzecz lokalizacji przedsiębiorstw. Według informacji przekazanych przez Niemcy warunki te zostały spełnione, ponieważ wspomniana powyżej podkomisja zatwierdziła wniosek Saksonii-Anhalt w dniu 23 lipca 2003 r.⁽¹⁶⁾
- (67) A zatem w niniejszym przypadku obowiązuje maksymalny pułap pomocy regionalnej w wysokości 35 % brutto. W celu obliczenia dopuszczalnej maksymalnej intensywności pomocy dla odnośnego przedsięwzięcia pułap ten podlega skorygowaniu o różnorodne wartości zgodnie z postanowieniami MSR 1998, które wynikają z zastosowania trzech współczynników oceny, mianowicie współczynnika konkurencji (T), który uwzględnia sytuację na właściwym rynku produktowym, współczynnika „stosunek zaangażowania kapitału a miejsca pracy” (I) oraz współczynnika „oddziaływania regionalnego” (M).

6.4.1. Współczynnik konkurencji

Rozgraniczenie właściwego rynku produktowego – uwagi wstępne

- (68) Przyznawanie pomocy dla przedsiębiorstw działających w gałęziach gospodarki o strukturalnie nadmiernych zdolnościach produkcyjnych kryje w sobie szczególne niebezpieczeństwo zafałszowania sytuacji w zakresie konkurencji. Każde zwiększenie zdolności produkcyjnej, które nie zostaje wyrównane obniżeniem zdolności produkcyjnej w innym miejscu, zaostrza problem strukturalnie nadmiernej zdolności produkcyjnej. Dlatego też w celu określenia współczynnika konkurencji Komisja musi sprawdzić, czy planowane przedsięwzięcie będzie realizowane w sektorze gospodarki lub w części sektora, w którym występuje strukturalnie nadmierna zdolność produkcyjna.
- (69) Zgodnie z pkt 7.6 MSR 1998 właściwy rynek produktowy obejmuje produkty przedsięwzięcia inwestycyjnego oraz te produkty, które traktowane są przez konsumenta (z powodu szczególnych właściwości produktów, ich cen oraz ich planowanego zastosowania) lub przez producenta (z powodu elastyczności urządzeń produkcyjnych), jako ich substytuty i/lub świadczenia zastępcze.
- (70) Szkło typu „float” stanowi zdecydowanie najbardziej powszechną formę szkła płaskiego. Ponieważ szkło typu „float” ze względu na swój specyficzny sposób produkcji i właściwości produktowe nie może zostać zastąpione innymi rodzajami szkła płaskiego (np. szkło taflowe, szkło ornamentowe, szkło lustrzane) ani po stronie popytu, ani też podaży, rynek szkła typu „float” należy traktować jako samodzielny rynek produktowy⁽¹⁷⁾. Ten rynek produktowy dzieli się z kolei na dwa poziomy, które należy oceniać niezależnie od siebie, mianowicie z jednej strony jest to produkcja nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1), a z drugiej strony dalsze przetwórstwo szkła typu „float” (poziom 2)⁽¹⁸⁾.
- (71) Analiza zawarta w decyzji Komisji z dnia 20 kwietnia 2004 r. pozwoliła wyciągnąć wniosek, że w tym szczególnym przypadku należy oceniać wyłącznie rynek nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1)⁽¹⁹⁾. Z powodu podania nieprawidłowych informacji odnośnie do stosunków własnościowych nie można podtrzymać tego wniosku, skutkiem czego w definicji rynków właściwych należy uwzględnić także rynek przetwórstwa (poziom 2), ponieważ udzielona pomoc mogłaby zafałszować sytuację w zakresie konkurencji również na tym poziomie.
- (72) Poniżej przedstawiono kolejno badanie rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1), a następnie rynku przetworzonego szkła typu „float” (poziom 2).

⁽¹⁷⁾ Tu porównaj decyzję Komisji 94/359/WE w postępowaniu wyjaśniającym odnośnie do połączenia przedsiębiorstw Pilkington-Techint/SIV, motyw 11 (Dz.U. L 158 z 25.6.1994, str. 24) i decyzję z 7.8.1998 w postępowaniu wyjaśniającym odnośnie do połączenia przedsiębiorstw Glaverbel/PPG, motywy 7–12 (Dz.U. C 282 z 11.9.1998, str. 2).

⁽¹⁸⁾ Patrz: przypis 18, decyzja 94/359/WE, motyw 13 oraz decyzja w postępowaniu wyjaśniającym w sprawie połączenia przedsiębiorstw Glaverbel/PPG, motyw 7.

⁽¹⁹⁾ Powody wymieniono w sekcji 3.2.

⁽¹⁵⁾ Dz.U. C 74 z 10.3.1998, str. 9.

⁽¹⁶⁾ Patrz: protokół z 255 posiedzenia podkomisji ds. zadania wspólnotowego.

Analiza rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1)

Uwaga wstępna

- (73) Przedstawione w pierwotnej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. badanie rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1) nie zostało zakwestionowane i nie było przedmiotem decyzji o wszczęciu postępowania z dnia 20 kwietnia 2005 r. Dlatego też poniżej odtworzona zostaje ocena, której dokonano i którą przedstawiono w decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r.

Właściwy geograficzny rynek nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1)

- (74) Zgodnie z pkt 7.6 MSR 1998 właściwy rynek geograficzny obejmuje zasadniczo EOG lub jego znaczącą część, jeśli warunki konkurencji na tym obszarze dają się wystarczająco zróżnicować w stosunku do innych obszarów EOG. W określonych przypadkach jako właściwy rynek geograficzny można uznać także rynek światowy.
- (75) Z powodu porównywalnie wysokich kosztów transportu nieobrobionego szkła typu „float”⁽²⁰⁾ rynki zbytu poszczególnych zakładów produkcyjnych nie obejmują całego terytorium EOG. W związku z tym rynki zbytu kształtują się jako koncentryczne okręgi wokół danej lokalizacji zakładu produkcyjnego, których promień określony jest przez uzasadnioną z ekonomicznego punktu widzenia drogę transportu, wynoszącą z reguły nie więcej niż 500 km do maksymalnie 1 000 km w przypadku przeważającego rodzaju transportu drogą lądową. Ponieważ jednak na całym terytorium EOG funkcjonuje ponad 50 zakładów produkcyjnych europejskich producentów szkła typu „float” i w wyniku tego ich rynki zbytu krzyżują się, wspólnie pokrywają one całe terytorium EOG.
- (76) W celu stwierdzenia, czy z racji tego krzyżowania się poszczególnych rynków mamy do czynienia również z podobnymi warunkami konkurencji w różnych rejonach EOG, Komisja zbadała, czy istnieją rynki autonomiczne, na których mogły ukształtować się ceny specjalne, niezależnie od innych rynków zbytu, czy też rozwój cen w EOG podlega jednak jednolitemu, podstawowemu wzorcom. W tym celu Komisja za pomocą istniejących statystyk Eurostat porównała rozwój cen za tonę w najbardziej znaczących pod względem produkcji szkła typu „float” państwach członkowskich, mianowicie we Francji, Niemczech, Włoszech, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii w latach 1997–2002, a także w Belgii – z powodu braku danych – w latach 1999–2002. Dane pokazują, że rozwój wartości dla nieobrobionego szkła typu „float” w poszczególnych państwach członkowskich w latach 1997–2002 wykazuje wysoką korelację. Taki równoległy rozwój pozwala wnioskować, że odbiorcy nieobrobionego szkła typu „float” mają do dyspozycji wystarczająco dużo możliwości, aby zwrócić się do producentów w innych państwach członkowskich – wyraźna wskazówka świadcząca o istnieniu jednolitego rynku geograficznego.

- (77) Wniosek: Komisja stwierdza, że rynek geograficzny dla nieobrobionego szkła typu „float” obejmuje całe terytorium EOG⁽²¹⁾.

Określenie współczynnika konkurencji dla rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1)

- (78) Najniższy poziom klasyfikacji NACE, który odpowiada produkcji nieobrobionego szkła typu „float”, to klasa NACE 26.11 „Produkcja szkła płaskiego”. Udział nieobrobionego szkła typu „float” w całkowitej produkcji szkła płaskiego w EOG przekracza znacznie 80 %, tak że produkt ten może być traktowany, jako reprezentatywny dla klasy NACE 26.11. W sektorze szkła płaskiego zdolność produkcyjna mierzona jest jednak na podstawie mocy produkcyjnych możliwych do wykorzystania (odliczenia)⁽²²⁾. Ta metoda pomiaru nie jest porównywalna z pomiarem zdolności produkcyjnej w całym przemyśle przetwórczym.
- (79) Z tego powodu Komisja jest zdania, że sytuacja w zakresie mocy produkcyjnych na rynku nieobrobionego szkła typu „float” nie może być uwzględniana przy ocenie współczynnika konkurencji⁽²³⁾.
- (80) W przypadku braku wystarczających danych na temat wykorzystania zdolności produkcyjnej, Komisja zgodnie z pkt 3.4 MSR 1998 bierze pod uwagę dane dotyczące widocznej konsumpcji, w celu zaopiniowania, czy inwestycja ma miejsce na rynku schyłkowym. Za rynek schyłkowy uznaje się taki rynek produktowy, na którym średnia stopa rocznego wzrostu widocznej konsumpcji badanego produktu w ostatnich pięciu latach kształtuje się na poziomie ponad 10 % poniżej średniego poziomu rocznego dla całego przemysłu przetwórczego w EOG, chyba że można zaobserwować silną tendencję wzrostową przy względnej stopie wzrostu popytu na dany produkt. Rynkiem zdecydowanie schyłkowym jest rynek, na którym średnia stopa rocznego wzrostu widocznej konsumpcji w ostatnich pięciu latach jest ujemna.

⁽²¹⁾ Komisja uzyskała ten sam wynik w następujących decyzjach: postępowanie kontrolne w sprawie połączenia przedsiębiorstw Pilkington-Techint/SIV (patrz: przypis 18), motyw 16; sprawa o udzielenie pomocy Sangalli Manfredonia Vetro (decyzja Komisji z dnia 26 lipca 1999 r., Dz.U. L 137/1 z 8.6.2000, str. 1), motyw 32 ff.; sprawa o udzielenie pomocy Pilkington/Interpane (decyzja z dnia 26.7.2000 r. w sprawie N 291/2000, SG(2000) D/106264 z 17.8.2000), ust. 4.4.2; sprawa o udzielenie pomocy Glavelber Kavala (N 553/1999 z dnia 26 lipca 2000 r., SG(2000) D/106281 z 17.8.2000), motyw 58.

⁽²²⁾ Europejskie Stowarzyszenie Producentów Szkła Płaskiego GEP-VP (Groupement Européen des Producteurs de Verre Plat) zakłada efektywną maksymalną zdolność produkcyjną w wysokości 90 % maksymalnej zdolności produkcyjnej w obszarze topienia.

⁽²³⁾ W ust. 4.4.3 swej decyzji w sprawie o udzielenie pomocy Pilkington/Interpane oraz w motywie 51 decyzji w sprawie o udzielenie pomocy Glavelber Kavala Komisja doszła do podobnego wniosku – patrz: przypis 21.

⁽²⁰⁾ Według opracowania *Pilkington and the flat glass industry 2003* na koszty transportu przypada z reguły 10 % kosztów łącznych.

- (81) Komisja posiada następujące dane dotyczące widocznej konsumpcji nieobrobionego szkła typu „float” w latach 1997–2002:

Rynek nieobrobionego szkła typu „float” we Wspólnocie	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Średnia stopa wzrostu rocznego
Zużycie łącznie we Wspólnocie (w mln ton) ⁽¹⁾	6,937	7,334	7,716	7,677	7,509	7,599	1,84 %
Średnia cena za tonę we Wspólnocie (w EUR) ⁽²⁾	293,87	285,20	291,79	333,26	349,15	346,92	
Wartość zużycia łącznego (w mln EUR)	2 038,6	2 091,7	2 251,5	2 558,4	2 621,8	2 636,2	5,28 %

⁽¹⁾ Źródło: CPIV (Comité Permanent des Industries du Verre de l'Union Européenne).

⁽²⁾ Źródło: Dane o handlu wewnętrznym w UE z Eurostat/COMEXT.

- (82) Średnia stopa wzrostu rocznego za okres 1997–2002 w całym przemyśle przetwórczym EOG wyniosła 4,8 %. Wartość progowa, poniżej której zgodnie z pkt 7.8 MSR 1998 należy mówić o rynku schyłkowym, wynosi 4,4 %. Europejski rynek nieobrobionego szkła typu „float” w tym samym okresie osiągnął średnią stopę wzrostu rocznego w wysokości 5,28 %, a zatem wyraźnie przekracza średnią EOG ⁽²⁴⁾. Komisja sprawdzając dodatkowo w oparciu o istniejące dane z Eurostat/COMEXT na temat handlu wewnątrzspółnotowego, czy rozwój widocznej konsumpcji nieobrobionego szkła typu „float”, co do wartości w poszczególnych państwach członkowskich, potwierdza ten wynik, udzieliła odpowiedzi twierdzącej.

- (83) Pozytywny rozwój rynku nieobrobionego szkła typu „float” odzwierciedla się w zachowaniu producentów, ponieważ na rynku europejskim, który koncentruje się na kilku dużych producentach szkła typu „float” ⁽²⁵⁾, w ostatnich latach we Francji (2001 – Pilkington/Interpane), w Belgii (2001 – Glaverbel/Scheuten) oraz we Włoszech (2002 – Sangalli) zainwestowano w nowe linie produkcyjne ⁽²⁶⁾.

- (84) Wniosek: W związku z powyższym Komisja konkluduje, że w przypadku rynku nieobrobionego szkła typu „float” nie mamy do czynienia z rynkiem schyłkowym oraz że jako współczynnik konkurencji zgodnie z pkt 3.10.1 ppkt (iv) MSR 1998 należy przyjąć wartość 1,0.

⁽²⁴⁾ Komisja do celów porównania stosuje stopę wzrostu wartości rynku nieobrobionego szkła typu „float”, ponieważ wielkość porównawcza (rozwój przemysłu przetwórczego ogółem) mierzona jest według wartości, które ewaluują w oparciu o odpowiednie ceny poszczególnych produktów, tzn. że stopa wzrostu bazuje konceptualnie na danych liczbowych odzwierciedlających wartości.

⁽²⁵⁾ Zgodnie z opracowaniami *Pilkington and the flat glass industry* z roku 2002 i 2003, 90 % względnie 91 % łącznej zdolności produkcyjnej w Europie w roku 2002 i 2003 przypadało na pięć przedsiębiorstw (Saint-Gobain, Pilkington, Asahi (Glaverbel), Guardian i Siseecam).

⁽²⁶⁾ Opracowania *Pilkington and the flat glass industry* z roku 2002 i 2003. W odniesieniu do lat wcześniejszych brak danych.

Analiza rynku dla szkła przetworzonego (poziom 2)

Właściwe produkty

- (85) Zgodnie z pkt 7.6 MSR 1998, właściwy rynek produktowy obejmuje produkty przedsięwzięcia inwestycyjnego oraz te produkty, które traktowane są przez konsumenta (z powodu szczególnych właściwości produktów, ich cen oraz ich planowanego zastosowania) lub przez producenta (z powodu elastyczności urządzeń produkcyjnych), jako ich substytuty i/lub świadczenia zastępcze.
- (86) W przedmiotowej sprawie rynek szkła przetworzonego (poziom 2) musi jednak zostać poddany dalszemu podziałowi w celu identyfikacji właściwych produktów oraz rozgraniczenia właściwego rynku. Jednoznacznie można rozróżnić dwie ogólne kategorie, których nie sposób zamieniać ze sobą ani z punktu widzenia konsumenta, ani też producenta: jest to szkło samochodowe oraz szkło budowlane ⁽²⁷⁾. Oba te produkty tworzą dwa osobne rynki produktów, ponieważ ich technologia produkcji, baza klientów oraz sposób wprowadzania na rynek silnie się od siebie różnią. Rynek szkła budowlanego można z kolei podzielić na następujące rynki cząstkowe: (i) szkło wielowarstwowe (szyby termopan), (ii) szkło hartowane (ESG – szkło ochronne), (iii) szkło bezpieczne klejone (VSG – szkło ochronne) oraz (iv) szkło srebrzone (lustra).

- (87) Szkło ochronne (ESG i VSG) oraz szkło wielowarstwowe z punktu widzenia producenta są wymienne, ponieważ producenci mogą w krótkim czasie oraz bez znacznych dodatkowych nakładów przestawiać produkcję na różne produkty. Według opinii Niemiec około 70 % do 80 % szkła przetworzonego produkowane jest dla sektora budowlanego przez wytwórców, którzy jednocześnie oferują oba produkty – szkło ochronne i szkło wielowarstwowe. W dalszej kolejności należy wskazać na fakt, że szkło ochronne może być sprzedawane zarówno jako wyrób gotowy, jak również jako produkt wstępny do produkcji szkła wielowarstwowego. Dodatkowo sprzedaż i dystrybucja szkła ochronnego i wielowarstwowego dla sektora budowlanego odbywa się często jednocześnie.

⁽²⁷⁾ To rozróżnienie odpowiada definicji rynku właściwego określonego w decyzji o udzieleniu pomocy z dnia 17 sierpnia 2000 r. w sprawie Pilkington/Interpane (N291/2000).

(88) Dlatego błędne byłoby założenie, że właściwy rynek produktowy ogranicza się wyłącznie do szyb termopan, jak utrzymywali konkurenci w swoich stanowiskach.

(89) Komisja wskazuje na fakt, że wszyscy trzej udziałowcy spółki e-glass produkują szkło ochronne (ESG i VSG) oraz szkło wielowarstwowe dla sektora budowlanego, jednakże nie produkują szkła technicznego lub szkła samochodowego.

(90) Wniosek: Komisja konkluduje, że w przypadku właściwego rynku produktowego mamy do czynienia z rynkiem cząstkowym poziomu 2, to znaczy rynkiem szkła ochronnego (ESG i VSG) oraz szkła wielowarstwowego dla przemysłu budowlanego o następujących kodach PRODCOM: 26121230 (szkło ochronne hartowane, i.n.o.), 26121270 (szkło bezpieczne klejone, i.n.o.) oraz 26121330 (szyby zespolone wielowarstwowe).

Definicja rynku właściwego pod względem terytorialnym w odniesieniu do rynku szkła przetworzonego (poziom 2)

(91) Zgodnie z pkt 7.6 MSR 1998 właściwy rynek geograficzny obejmuje zasadniczo EOG lub jego znaczącą część, jeśli warunki konkurencji na tym obszarze dają się wystarczająco różnicować w stosunku do innych obszarów EOG. W określonych przypadkach jako właściwy rynek geograficzny można uznać także rynek światowy.

(92) Według Niemiec, tak jak w przypadku rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1), należy założyć, że rynek szkła przetworzonego (poziom 2) obejmuje całe terytorium EOG.

(93) Konkurenci e-glass podnoszą w swych stanowiskach, że w przypadku szkła przetworzonego (poziom 2) należy przyjąć istnienie rynków krajowych lub nawet regionalnych, ponieważ koszty transportu uniemożliwiają dystrybucję na szerszym obszarze.

(94) Według materiałów dowodowych przekazanych przez Niemcy baza klientów udziałowców spółki e-glass na zdefiniowanym w motywach 85-90 rynku właściwym, ma wymiar szerszy niż krajowy lub regionalny i pokrywa różnorodne obszary EOG⁽²⁸⁾.

(95) Rynki zbytu stanowią koncentryczne okręgi wokół danej lokalizacji zakładu produkcyjnego i pomimo względnie wysokich kosztów transportu szkło przetworzone dostarczane jest z pokonywaniem dużych odległości⁽²⁹⁾. Te koncentryczne okręgi przecinają się nawzajem i rozpościerają na całe terytorium EOG. Ponadto na terytorium EOG nie istnieją żadne odmienne normy techniczne lub prawne ograniczenia handlowe dla szkła przetworzonego (poziom 2), a około 20 % produkcji niemieckiej to import.

(96) Podobnie jak we wcześniejszych decyzjach odnośnie do kontroli fuzji i udzielenia pomocy Komisja wychodzi z założenia, że rynek szkła przetworzonego (poziom 2) analogicznie do rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1) należy uznać za rynek obejmujący cały obszar EOG.

(97) W sprawie o udzielenie pomocy Pilkington/Interpane (N 291/2000), SG (2000) D/106264 z dnia 17 sierpnia

⁽²⁸⁾ Komisji przedłożono kopie rachunków, na których podane były adresy dostaw szkła przetworzonego w EOG.

⁽²⁹⁾ Konkurenci e-glass podali w swych stanowiskach odległości transportowe wynoszące ok. 250–300 km.

2000 r. Komisja doszła do wniosku, że rynek szkła bezpiecznego klejonego oraz szkła powlekanego wyłącznie z szybami zespolonymi obejmuje całe terytorium EOG.

(98) Motyw 16 decyzji w sprawie postępowania kontrolnego dla połączenia przedsiębiorstw IV/M/1230 Glaverbel/PPG brzmi: „W odniesieniu do handlu ogólnego w sprawie Pilkington-Techint/SIV, Komisja pozostawiła definicję rynku geograficznego jako otwartą. Komisja wskazała na fakt, że w szczególności szkła srebrzone i szkło klejone transportowane są przez dużych producentów z pokonywaniem dużych odległości. Dlatego też wedle opinii stron jest w pełni uzasadnione, aby rynki te zdefiniować również jako obejmujące cały obszar UE. Strony podnoszą, że ten wniosek jest przekonujący także w odniesieniu do szkła hartowanego i szyb termopan, ponieważ wszyscy więksi producenci prowadzą działalność co najmniej na całym obszarze UE, a warunki rynkowe w różnych państwach członkowskich są wystarczająco jednolite. Wyniki kontroli Komisji w tej sprawie potwierdziły, że rynki szkła srebrzonego (luster) i szkła klejonego obejmują cały obszar UE. W przypadku innych rynków produktowych w segmencie handlu ogólnego wyniki nie są tak jednoznaczne”.

(99) Dlatego też rozgraniczenie rynku geograficznego dla poziomu 2 według kryterium krajowego, tak jak to zaproponowała w swoim stanowisku firma Pilkington, pozostawałoby w sprzeczności z oświadczeniem, które podmiot złożył w ramach dochodzenia podczas postępowania kontrolnego odnośnie do fuzji.

(100) Wniosek: Komisja konkluduje, że rynek geograficzny dla szkła przetworzonego (poziom 2) w postaci szkła ochronnego i wielowarstwowego dla sektora budowlanego obejmuje całe terytorium EOG. Komisja nie znajduje argumentu przemawiającego za tym, że rynek szkła przetworzonego należy rozgraniczać inaczej, niż rynek nieobrobionego szkła typu „float”.

Określenie współczynnika konkurencji dla rynku szkła przetworzonego (poziom 2)

(101) Komisja wskazuje na fakt, że nie zostały przedłożone dane dotyczące wykorzystania zdolności produkcyjnej na rynku poziomym 2 lub też że takie dane nie istnieją. Wymagane informacje o (rocznej) wielkości produkcji oraz (rocznej) maksymalnej zdolności produkcyjnej fabryk na terytorium EOG, które przetwarzają nieobrobione szkło typu „float” na szkło ochronne i wielowarstwowe dla przemysłu budowlanego, nie są dostępne w Eurostat, w instytutach badawczych, ani też w stowarzyszeniach branżowych.

(102) Zdaniem Komisji w następstwie powyższego stan faktyczny dotyczący zdolności produkcyjnej dla szkła przetworzonego w postaci szkła ochronnego i szkła wielowarstwowego dla przemysłu budowlanego nie może być uwzględniony przy określaniu współczynnika konkurencji.

(103) Jak wyjaśniono w motywie 80, Komisja w przypadku braku wystarczających danych odnośnie do wykorzystania zdolności produkcyjnej zgodnie z pkt 3,4 MSR 1998 opiera się na danych dotyczących widocznej konsumpcji w celu określenia, czy inwestycja będzie realizowana na rynku schyłkowym. Zgodnie z pkt 7.8 MSR 1998 za rynek schyłkowy uznaje się taki rynek produktowy, na którym

średnia stopa rocznego wzrostu widocznej konsumpcji badanego produktu w ostatnich pięciu latach kształtuje się ponad 10 % poniżej średniego poziomu rocznego dla całego przemysłu przetwórczego w EOG, chyba że można zaobserwować silną tendencję wzrostową przy względnej

stopie wzrostu popytu na dany produkt. Rynkiem zdecydowanie schyłkowym jest rynek, na którym średnia stopa rocznego wzrostu widocznej konsumpcji w ostatnich pięciu latach jest ujemna.

- (104) W przypadku wartości widocznej konsumpcji nieobrobionego szkła typu „float” za okres referencyjny 1997–2002 Komisja dysponuje następującymi danymi (źródło: COMEXT/Eurostat):

Rynek przetworzonego szkła typu „float” (poziom 2) w EUR PRODCOM	1997	2002	Średnia stopa rocznego wzrostu (1997–2002)
26121230 (szkło ochronne hartowane, i.n.o.)	807 949 414	1 272 280 870	9,51 %
26121270 (szkło bezpieczne klejone, i.n.o.)	717 692 284	1 085 038 665	8,62 %
26121330 (szyby zespolone wielowar- stwowe)	2 171 614 199	3 090 852 791	7,31 % ⁽¹⁾

(¹) Brak danych dla Irlandii, Grecji, Austrii, Luksemburga, Islandii i Norwegii.

- (105) Niemcy przekazały dane o wielkości pochodzące ze stowarzyszenia przemysłowego CPIV⁽³⁰⁾, według których rynek szkła ochronnego (ESG i VSG) i szkła wielowarstwowego w okresie referencyjnym od roku 1997 do 2002 odnotował stopę wzrostu w wysokości 5,54 %. Te dane o wielkości zostały przeliczone na wartości sprzedaży w oparciu o dostępne informacje prasowe ze strony odbiorcy oraz o ceny szacunkowe. Obliczona średnia stopa wzrostu rocznego wynosi 7,6 % za okres referencyjny od roku 1997 do 2002. Wartość ta jest zgodna z powyższymi danymi pochodzącymi z COMEXT/Eurostat.

- (106) Każda ze średnich stóp wzrostu rocznego, co do wartości widocznej konsumpcji wszystkich właściwych produktów (szkło ochronne w postaci VSG i ESG oraz szkło wielowarstwowe) zarówno dla każdego kraju z osobna jak i dla wszystkich krajów łącznie (patrz: powyższa tabela) przekracza⁽³¹⁾ średnią stopę wzrostu rocznego dla całego przemysłu przetwórczego w EOG w tym samym okresie, która wyniosła 4,8 %.

- (107) Wniosek: Wobec powyższego Komisja konkluduje, że w przypadku rynku szkła przetworzonego w rozumieniu powyższej definicji nie mamy do czynienia z rynkiem schyłkowym oraz że jako współczynnik konkurencji zgodnie z pkt 3.10.1 ppkt (iv) MSR 1998 należy przyjąć wartość 1,0.

- (108) Łącznie ocena rynku przetwórstwa (poziom 2) i analiza rynku nieobrobionego szkła typu „float” (poziom 1) pokazują, że rynki te w okresie referencyjnym obejmującym lata 1997–2002 rozwijały się w tym samym kierunku, wykazując stopę wzrostu, która przekracza średnią stopę wzrostu dla przemysłu przetwórczego. Komisja wskazuje na fakt, że jako współczynnik konkurencji dla obu rynków (poziom 1 i poziomy 2) przyjęto wartość 1,0, co oznacza,

że jako współczynnik konkurencji dla całego projektu również przyjęto wartość 1,0⁽³²⁾.

6.4.2. Współczynnik „stosunek zaangażowania kapitału a miejsca pracy”

Uwaga wstępna

- (109) Badanie współczynnika „stosunek zaangażowania kapitału a miejsca pracy” przedstawione w pierwotnej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. nie zostało zakwestionowane i nie było przedmiotem decyzji o wszczęciu postępowania z dnia 20 kwietnia 2005 r. Dlatego też poniżej odtworzona zostaje ocena, której dokonano i którą przedstawiono w decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r.

Ocena

- (110) Zgodnie z MSR 1998 poprzez zastosowanie współczynnika „stosunek zaangażowania kapitału a siła robocza” dąży się do dostosowania dopuszczalnej maksymalnej intensywności pomocy na rzecz projektów, które w lepszy i bardziej efektywny sposób przyczynią się do zmniejszenia bezrobocia poprzez stworzenie relatywnie większej liczby nowych miejsc pracy lub poprzez utrzymanie istniejących miejsc pracy.
- (111) Według danych Niemiec dzięki przedsięwzięciu zostanie utworzonych 186 nowych stałych miejsc pracy, które szczegółowo przedstawiają się w następujący sposób:

Zakres działalności	Bezpośrednie miejsca pracy
Administracja	3
Sprzedaż	4
Produkcja – kierownictwo	8
Produkcja – mieszanina/skorupy	11

⁽³⁰⁾ Comité Permanent des Industries Du Verre de L'Union Européenne.

⁽³¹⁾ Pozytywny rozwój rynku szkła ochronnego (ESG i VSG) oraz szkła wielowarstwowego dla sektora budowlanego uwarunkowany jest wieloma czynnikami. Duży wpływ mają w szczególności nowe formy architektoniczne (np. elewacje ze szkła), jak również programy oszczędności energii.

⁽³²⁾ Niemcy potwierdziły, że udział w rynku spółki e-glass i jej udziałowców na żadnym z właściwych rynków nie przekracza 40 %. Dlatego też pkt 3.6 MSF 1998 nie ma zastosowania.

Zakres działalności	Bezpośrednie miejsca pracy
Produkcja – obróbka na gorąco (Hot end)	27
Produkcja – kąpiel/komora chłodnicza/chłodzenie końcowe	31
Produkcja – wykrawanie	1
Produkcja – magazyn/wysyłka	44
Produkcja – jakość/laboratorium	9
Służby techniczne	38
Miejsca szkoleniowe	10
Razem	186

(112) Szacunki te opierają się na porównaniu z innym zakładem istniejącym w Saksonii-Anhalt, na dzień zgłoszenia od co najmniej sześciu lat, w którym dział szkła typu „float” przy wydajności produkcji wynoszącej [...] ton dziennie zatrudnia 187 osób (bez uczniów zawodu). Spółka e-glass przy wydajności produkcji wynoszącej [...] ton brutto dziennie będzie dysponować nieco mniejszą liczbą miejsc pracy niż zakład referencyjny, ponieważ w e-glass pewne obszary (ochrona zakładu) będą obsługiwane zewnątrz, a ponadto zostaną zastosowane najnowsze technologie. Komisja uznaje te dane za prawdopodobne.

(113) Kwalifikowane koszty inwestycji w wysokości 121 milionów EUR oraz stworzenie 186 miejsc pracy odpowiada wartości 650 538 EUR na każde miejsce pracy. Zgodnie

(116) Projekt przyczyni się pośrednio do stworzenia miejsc pracy w następujących obszarach działalności:

Zakres działalności	Miejsca pracy utworzone pośrednio – plan	Planowane (1)	Zaakceptowane
Wydobycie surowców – soda	24	24	24
Wydobycie surowców – piasek	10	8	8
Wydobycie surowców – dolomit	2	2	2
Wydobycie surowców – wapno	2	2	2
Wydobycie surowców – stłuczka szklana	20	15	15
Transport surowców – piasek, wapno i soda	29	29	29
Transport surowców – pozostałe	8	8	8
Transport szkła typu „float”	81	81	81
Dalsze przetwórstwo (mali przedsiębiorcy)	30	6	6
Eksploatacja i utrzymanie instalacji zasilających – azot, tlen	5	—	5
Eksploatacja i utrzymanie instalacji zasilających – energia elektryczna, gaz ziemny (zakłady miejskie)	3	—	3

z pkt 3.10.2 MSR 1998 dla współczynnika „stosunek zaangażowania kapitału a siła robocza” należy przyjąć wartość 0,8.

6.4.3. Współczynnik „oddziaływania regionalnego”

Uwaga wstępna

(114) Badanie współczynnika „oddziaływania regionalnego” przedstawione w pierwotnej decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r. nie zostało zakwestionowane i nie było przedmiotem decyzji o wszczęciu postępowania z dnia 20 kwietnia 2005 r. Dlatego też poniżej odtworzona zostaje ocena, której dokonano i którą przedstawiono w decyzji z dnia 20 kwietnia 2004 r.

Ocena

(115) Dzięki zastosowaniu współczynnika „oddziaływania regionalnego” uwzględnia się przydatność ekonomiczną nowej inwestycji dla obszaru objętego pomocą. Według Komisji stworzenie nowych miejsc pracy może być uważane za wskaźnik świadczący o przyczynieniu się przedsięwzięcia inwestycyjnego do rozwoju regionalnego. Inwestycje o dużym zaangażowaniu kapitału mogą pośrednio przyczyniać się do tworzenia miejsc pracy na właściwym obszarze objętym wsparciem lub obszarach sąsiadujących, przy czym pod tym pojęciem należy rozumieć takie miejsca pracy, które powstaną bezpośrednio w wyniku realizacji projektu lub u dostawców i odbiorców bezpośrednich.

Zakres działalności	Miejsca pracy utworzone pośrednio – plan	Planowane ⁽¹⁾	Zaakceptowane
Usuwanie odpadów	12	12	12
Producenci opakowań	28	28	28
Serwis, części zamienne, konserwacja, naprawa (maszyny, urządzenia produkcyjne, żurawie, pompy, instalacje grzewcze, wentylacyjne, sanitarne, elektronika, klimatyzacja, stelaże transportowe, pojazdy)	60	60	60
Stale prace malarskie	1	—	1
Konserwacja/serwis komputerów, urządzeń telekomunikacyjnych i telewizji przemysłowej	8	8	8
Służby porządkowe	5	—	5
Czyszczenie/pielęgnacja urządzeń zewnętrznych, służby do prac sezonowych zimą	6	5	5
Straż/ochrona zakładu	12	7	7
Stołówka	2	2	2
Dostawcy części zamiennych i zużywających się	10	—	0
Razem	358	297	311

⁽¹⁾ Przedłożone zostały listy intencyjne (Letter Of Intent) firm, z którymi się skontaktowano, z podaniem przewidywanej liczby stałych miejsc pracy, które zostaną utworzone.

(117) W przypadku obszarów, dla których złożono listy intencyjne firm, z którymi nawiązano kontakt, Komisja akceptuje dane liczbowe podane w tych listach (łącznie 297 miejsc pracy).

(118) Dla 24 kolejnych miejsc pracy brak jest listów intencyjnych. Jednakże oświadczenia i dane liczbowe podane przez Niemcy dotyczące tych miejsc pracy wydają się być zasadne. Wątpliwości istnieją jedynie w przypadku pozycji „Dostawcy części zamiennych i zużywających się”. W ocenie Komisji zbyt optymistycznym jest przyjęte w tej pozycji założenie uwzględniające 10 miejsc pracy. Wydaje się bowiem, że dostawy części zamiennych zostały już w większości ujęte w wykazanej liczbie 60 miejsc pracy w obszarze „Serwis, części zamienne, konserwacja, naprawa...”. Dlatego też Komisja bierze pod uwagę jedynie 14 z łącznej 24 miejsc pracy nie popartych listami intencyjnymi, co daje łączną liczbę 311 pośrednich miejsc pracy, które mogą uzyskać akceptację.

(119) Wobec powyższego Komisja doszła do wniosku, że w porównaniu z 186 miejscami pracy stworzonymi bezpośrednio mamy do czynienia z silnym przyrostem miejsc pracy tworzonych pośrednio (ponad 100 %). A zatem zgodnie z pkt 3.10.3. ppkt (i) MSR 1998 współczynnik „oddziaływania regionalnego” wynosi 1,5.

6.4.4. Dopuszczalna maksymalna intensywność pomocy

(120) Po uwzględnieniu powyższych wywodów oraz w oparciu o informacje przekazane przez Niemcy, wzór do obliczenia maksymalnej intensywności pomocy dla tego projektu zgodnie z MSR 1998 brzmi: $35 \% \text{ brutto} \times 1,0 \times 0,8 \times 1,5 = 42 \% \text{ brutto}$, limitowane regionalną maksymalną stawką pomocy w wysokości 35 % brutto.

(121) Intensywność pomocy w wysokości do 35 % kwalifikowanych kosztów inwestycji, które Niemcy chcą przyznać spółce e-glass, jest zatem zgodna z dopuszczalną maksymalną intensywnością pomocy, która została określona na podstawie MSR 1998.

7. WNIOSEK

(122) Zgłoszona intensywność pomocy w wysokości do 35 % brutto, którą Niemcy zamierzają przyznać na rzecz spółki e-glass AG, spełnia wymogi konieczne do jej uznania za zgodną z wielosektorowymi zasadami ramowymi dotyczącymi pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych (1998),

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

Decyzja wydana dnia 20 kwietnia 2004 r. w sprawie N 611/2003 zostaje cofnięta.

Artykuł 2

Pomoc państwa w wysokości do 35 % brutto kosztów kwalifikowalnych na rzecz e-glass, którą Niemcy zgłosiły Komisji dnia 15 grudnia 2003 r., jest zgodna z zasadami wspólnego rynku zgodnie z art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu WE.

Artykuł 3

Niniejsza decyzja skierowana jest do Republiki Federalnej Niemiec.

Sporządzono w Brukseli dnia 20 grudnia 2006 r.

W imieniu Komisji

Neelie KROES

Członek Komisji