

## V

(Ogłoszenia)

## PROCEDURY ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ POLITYKI KONKURENCJI

## KOMISJA

## POMOC PAŃSTWA — POLSKA

**Pomoc państwa C 46/08 (ex N 775/07) — Duży projekt inwestycyjny — Pomoc na rzecz Dell Products Poland****Zaproszenie do zgłaszania uwag zgodnie z art. 88 ust. 2 Traktatu WE**

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2009/C 25/04)

Pismem z dnia 10 grudnia 2008 r., zamieszczonym w autentycznej wersji językowej na stronach następujących po niniejszym streszczeniu, Komisja powiadomiła władze polskie o swojej decyzji w sprawie wszczęcia postępowania określonego w art. 88 ust. 2 Traktatu WE dotyczącego wyżej wspomnianego środka pomocy.

Zainteresowane strony mogą zgłaszać uwagi na temat środka pomocy, w odniesieniu do którego Komisja wszczyni postępowanie, w terminie jednego miesiąca od daty publikacji niniejszego streszczenia i następującego po nim pisma na następujący adres lub numer faksu:

European Commission  
Directorate-General for Competition  
State aid Greffe  
B-1049 Brussels  
Faks: (32-2) 296 12 42

Otrzymane uwagi zostaną przekazane władzom polskim. Zainteresowane strony zgłaszające uwagi mogą wystąpić z odpowiednio uzasadnionym pisemnym wnioskiem o objęcie ich tożsamości klauzulą poufności.

## TEKST STRESZCZENIA

## OPIS ŚRODKA

Władze polskie zgłosiły w grudniu 2007 roku regionalną pomoc inwestycyjną na rzecz Dell Poland przeznaczoną na duży projekt inwestycyjny mający na celu otwarcie nowej fabryki komputerów stacjonarnych, komputerów typu *notebook* i serwerów w regionie Polski objętym pomocą zgodnie z art. 87 ust. 3 lit. a) oraz stworzenie 3 000 miejsc pracy. Kwalifikowalne koszty projektu wynoszą 189,58 mln EUR, natomiast proponowana pomoc wynosi 52,73 mln EUR, co odpowiada intensywności pomocy w wysokości 27,81 % ekwiwalentu dotacji brutto.

## OCENA ŚRODKA

Pojawiły się wątpliwości co do tego, czy rynek produktowy komputerów stacjonarnych i komputerów typu *notebook* należy zdefiniować jako jeden rynek produktowy czy też jako oddzielne rynki produktowe, co ma znaczenie przy stwierdzeniu, czy odpowiednie rynki charakteryzują się tendencją spadkową. Wątpliwości pojawiły się również w związku z właściwym określeniem zakresu rynku produktowego i geograficznego serwerów (obejmującego obszar EOG lub cały świat), co ma potencjalne znaczenie przy badaniu udziału w rynku. Ponieważ projekt ten przyczyni się do znacznego wzrostu zdolności produkcyjnych na rynku

(przekraczającego pięcioprocentowy próg dla wszystkich produktów związanych z projektem inwestycyjnym), a średni roczny wzrost dla niektórych omawianych produktów wskazuje na spadek w ujęciu wartościowym zaobserwowany w ostatnich pięciu latach (na rynku serwerów traktowanym w całości oraz na rynku komputerów stacjonarnych), powstają wątpliwości, czy projekt spełnia kryterium wzrostu zdolności produkcyjnych.

Władze polskie podkreślają, że jeśli pod uwagę weźmie się różnicę pomiędzy przewidzianym spadkiem zdolności produkcyjnych w innych państwach członkowskich a wzrostem zdolności produkcyjnych w Polsce, ogólny wzrost zdolności produkcyjnych w przypadku komputerów stacjonarnych nie przekroczyłby 5 % na rynku tego produktu na terenie EOG w 2006 r. Komisja wątpi jednak, czy to obliczenie jest do przyjęcia, skoro ograniczenie działalności w innym państwie członkowskim nie jest związane z projektem inwestycyjnym, w związku z którym zgłoszona była pomoc.

Biorąc pod uwagę wątpliwości związane z określeniem zakresu rynku omawianych produktów, wzrostem zdolności produkcyjnych spowodowanym realizacją projektu oraz ich spadkiem odnotowanym w przypadku niektórych omawianych produktów, postanowiono wszcząć formalne postępowanie wyjaśniające w celu przeprowadzenia dogłębnej oceny ekonomicznej, zgodnie z założeniami KPR.

Przewidziany jest pewien margines swobody przy ustalaniu definicji rynków właściwych oraz określania rynków charakteryzujących się tendencją spadkową. Podobnie jest w przypadku odpowiedniego wykorzystania danych na temat wielkości i wartości rynków w przeprowadzaniu oceny.

Bez dokładnego zbadania sprawy Komisja nie jest w stanie wydać opinii na temat częściowej lub całkowitej zgodności przedmiotowego środka pomocy z zasadami wspólnego rynku i w związku tym podjęła decyzję o wszczęciu postępowania na mocy art. 88 ust. 2 Traktatu WE, wzywając osoby trzecie, na interesy których przyznanie tej pomocy może mieć negatywny wpływ, do przedstawienia swoich uwag na ten temat.

#### TEKST PISMA

„Komisja pragnie poinformować Polskę, że po zbadaniu informacji przekazanych przez polskie władze, podjęła decyzję o wszczęciu formalnego postępowania wyjaśniającego zgodnie z art. 88 ust. 2 Traktatu WE w związku z pomocą, o której mowa powyżej.

#### 1. PROCEDURA

- (1) W dniu 2 sierpnia 2007 r. odbyło się spotkanie służb Komisji i polskich władz, poprzedzające formalne zgłoszenie pomocy.
- (2) Pismem przesłanym pocztą elektroniczną w dniu 24 grudnia 2007 r., zarejestrowanym przez Komisję w dniu 3 stycznia 2008 r., polskie władze zgłosiły Komisji zgodnie z art. 88 ust. 3 Traktatu WE zamiar przyznania regionalnej pomocy inwestycyjnej na rzecz przedsiębiorstwa Dell Products (Poland) Sp. z o.o. (Dell Polska), zgodnie z Wytycznymi w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007–2013 <sup>(1)</sup> (RAG).
- (3) Pismem z dnia 15 lutego 2008 r. Komisja zwróciła się z wnioskiem o przesłanie dodatkowych informacji. W dniu 5 marca odbyło się spotkanie służb Komisji i polskich władz. W dniu 19 marca 2008 r. polskie władze złożyły wniosek o przedłużenie ostatecznego terminu przekazania dodatkowych informacji do dnia 4 kwietnia 2008 r., który został przyjęty. Polskie władze przekazały dodatkowe informacje w dniu 18 kwietnia 2008 r. W piśmie z dnia 2 czerwca 2008 r. Komisja zwróciła się z wnioskiem o przesłanie dodatkowych informacji. W dniu 26 czerwca 2008 r. odbyło się spotkanie służb Komisji i polskich władz. Polskie władze przekazały dodatkowe informacje w dniach 1 i 6 sierpnia 2008 r. W piśmie z dnia 3 października 2008 r. Komisja zwróciła się z wnioskiem o przesłanie dodatkowych informacji. W dniu 31 października 2008 r., polskie władze złożyły wniosek o przedłużenie ostatecznego terminu przekazania dodatkowych informacji do dnia 24 listopada 2008 r., i otrzymały takie przedłużenie do 17 listopada 2008 r. Polskie władze przekazały dodatkowe informacje w dniu 17 listopada 2008 r. W dniu 19 listopada 2008 r. odbyło się spotkanie służb Komisji i polskich władz.

<sup>(1)</sup> Dz.U. C 54 z 4.3.2006, s. 13.

## 2. OPIS ŚRODKA POMOCY

### 2.1. Cel

- (4) Polskie władze zamierzają promować rozwój regionalny w województwie łódzkim, poprzez przyznanie regionalnej pomocy inwestycyjnej dla Dell Polska na utworzenie nowego zakładu w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (SSE).

### 2.2. Beneficjent

- (5) Beneficjentem pomocy jest przedsiębiorstwo Dell Products (Poland) Sp. z o.o., będące w całości własnością spółki Dell Inc. z siedzibą w Stanach Zjednoczonych.

### 2.3. Projekt

- (6) Celem projektu jest budowa nowego zakładu produkcji komputerów osobistych, w tym notebooków, komputerów stacjonarnych i serwerów. Poprzez rozwój swoich działań produkcyjnych w zakładzie w Łodzi, Dell Polska będzie w stanie zaspokoić rosnący popyt i wesprzeć wzrost swojej pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA).
- (7) Prace związane z inwestycją rozpoczęto w 2007 r. Pełna zdolność produkcyjna zostanie osiągnięta do końca 2012 r. Projekt obejmuje stworzenie około 1 000 bezpośrednich miejsc pracy, z możliwym zwiększeniem tej liczby do 3 000. Dalsze pośrednie inwestycje poddostawców Dell Polska szacowane są na kwotę 53 mln EUR.
- (8) Polskie władze potwierdziły, że w ciągu pięciu lat od zakończenia projektu inwestycyjnego żadne inne produkty, poza produktami objętymi projektem inwestycyjnym, nie będą wytwarzane w zakładzie objętym pomocą.

### 2.4. Koszty inwestycji

- (9) W ramach projektu całkowite koszty kwalifikowalne inwestycji wynoszą 794 mln PLN (213,9 mln EUR <sup>(2)</sup>) w wartości nominalnej, co odpowiada kwocie 189 578 180 EUR według wartości bieżącej (zdyskontowanej) <sup>(3)</sup>.
- (10) Koszty kwalifikowalne inwestycji obliczono na podstawie kosztów związanych z początkową inwestycją, zgodnie z rozkładem kosztów w tabeli 1 <sup>(4)</sup>.

Tabela 1:

Koszty kwalifikowalne (w mln EUR, wartość nominalna)

Wydatki na projekt	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Razem
Nabycie nieruchomości	[...] (*)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Wydatki na budynki i infrastrukturę	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Wybudowanie fabryki i zakup maszyn	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Infrastruktura techniczna	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Razem	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	213,88

(\*) Informacje poufne

### 2.5. Finansowanie projektu

- (11) Umowa o przyznanie pomocy zawiera klauzulę stanowiącą, że beneficjent musi wnieść wkład własny, odpowiadający co najmniej 25 % całkowitych kosztów kwalifikowalnych i że wspomniany wkład nie będzie objęty żadną kategorią pomocy publicznej, w tym pomocą *de minimis*.

<sup>(2)</sup> Według kursu wymiany walut z dnia zgłoszenia 1 EUR = 3,71 PLN. Dla ułatwienia porównań wszystkie kwoty pieniężne w niniejszej decyzji zostały podane w EUR.

<sup>(3)</sup> Wartości bieżące są obliczane według stopy referencyjnej odnoszącej się do Polski w dniu zgłoszenia pomocy, tj. 5,94 %.

<sup>(4)</sup> Władze polskie nie korzystają z innej metody obliczenia kwoty pomocy na podstawie (szacunkowych) kosztów wynagrodzenia dla miejsc pracy stworzonych bezpośrednio w wyniku realizacji projektu inwestycyjnego, jak przewidziano w pkt 36 RAG.

## 2.6. Podstawa prawna

- (12) Pomoc *ad hoc* dla Dell Polska zostaje udzielona z zastosowaniem następujących podstaw prawnych:
- Protokół ustaleń (Memorandum of Understanding) zawarty pomiędzy Dell Inc. a Ministrem Finansów, województwem łódzkim, miastem Łodzią, Łódzką Izbą Celną i Łódzką SSE,
  - Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych,
  - Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 października 2006 r. w sprawie Łódzkiej SSE,
  - Zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Łódzkiej SSE i umowa z Łódzką SSE dotycząca opłaty za zarządzanie,
  - Uchwała Rady Ministrów nr 39/2007 w sprawie ustanowienia programu wieloletniego pod nazwą »Wsparcie finansowe inwestycji realizowanej przez Dell Products (Poland) Sp. z o.o. w Łodzi pod nazwą: Dell — Europejski Zakład Produkcyjny w Łodzi, w latach 2007–2012«,
  - Umowa Ramowa pomiędzy Dell Products (Poland) Sp. z o.o. a Ministrem Gospodarki na podstawie powyższej uchwały Rady Ministrów (projekt),
  - Uchwała nr VIII/137/07 Rady Miejskiej w Łodzi z dnia 28 marca 2007 r. w sprawie zwolnień od podatku od nieruchomości w ramach pomocy regionalnej na wspieranie nowych dużych inwestycji i tworzenie związanych z nimi nowych miejsc pracy (Dz.Urz. Woj. Łódz. nr 153, poz. 1423).
- (13) Część pomocy zostanie przyznana na podstawie programów pomocy XR 164/07 — Polska i XR 98/07 zwolnionych na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 1628/2006 z dnia 24 października 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do regionalnej pomocy inwestycyjnej <sup>(9)</sup>.
- (14) Polskie władze planują również przyznanie Dell Polska pomocy na szkolenia w kwocie 1,538 mln EUR według wartości nominalnej. Pomoc na szkolenia zostanie przyznana na podstawie rozporządzenia Komisji (WE) nr 68/2001 w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy szkoleniowej.

## 2.7. Forma i kwota pomocy

- (15) Pakiet pomocowy składa się z różnych rodzajów pomocy *ad hoc* oraz pomocy w ramach programów pomocy zwolnionych z obowiązku zgłoszenia zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1628/2006.
- (16) Niniejsza decyzja obejmuje wyłącznie pomoc *ad hoc* wymienioną w poniższym ustępie, która zostanie wprowadzona w życie wyłącznie za zgodą Komisji. Inna pomoc, która zostanie przyznana w ramach istniejących programów pomocowych, została opisana wyłącznie w celu zapewnienia pełnego obrazu projektu i sprawdzenia prawidłowości stosowania zasad kumulacji w odniesieniu do projektu jako całości.
- (17) Pomoc *ad hoc* jest przyznawana w następujących formach i kwotach:

### *Dotacje pieniężne*

Ministerstwo Gospodarki przyzna dotację na inwestycję w wysokości 18,662 mln EUR i dotację na stworzenie miejsc pracy w wysokości 12,575 mln EUR (obie według wartości bieżącej). Obie dotacje zostaną wypłacone w transzach w latach 2007–2012.

### *Obniżenie opłat za zarządzanie SSE:*

Łódzka SSE wymaga uiszczenia opłat za zarządzanie. Dell uzyska obniżenie tych opłat w latach 2007–2017 o 55 %, co odpowiada kwocie 1,247 mln EUR według wartości bieżącej.

<sup>(9)</sup> Dz.U. L 302 z 1.11.2006, s. 29.



- (21) Pomoc przyznawana na projekt wynosi około 52 728 291 EUR według wartości bieżącej, co odpowiada intensywności pomocy wynoszącej 27,81 % ekwiwalentu dotacji brutto.
- (22) W umowie inwestycyjnej określono, że nie wolno przekroczyć właściwego pułapu pomocy regionalnej i że pomoc zostanie proporcjonalnie zredukowana, jeśli nie zostanie osiągnięta oczekiwana kwota inwestycji.

#### 2.8. Wkład w rozwój regionalny

- (23) Województwo łódzkie (NUTS — PL11) boryka się z wieloma problemami społeczno-ekonomicznymi, co zostało potwierdzone w mapie pomocy regionalnej dla Polski na lata 2007–2013 <sup>(6)</sup>.
- (24) Zatrudnienie w nowym zakładzie produkcyjnym początkowo wynosić będzie około 1 000 osób, a spodziewane zatrudnienie wynosić będzie około 3 000 osób, co pozytywnie wpłynie na gospodarkę regionalną i krajową.
- (25) Dalsze pośrednie inwestycje dostawców Dell w okolicy, szacowane na kwotę 53 mln EUR przyciągną dodatkowych inwestorów, producentów i poddostawców, którzy będą dalej wspierać tworzenie miejsc pracy i rozwój gospodarki regionalnej.

#### 2.9. Efekt zachęty

- (26) Polskie władze potwierdziły, że wniosek o pomoc został złożony w maju 2006 r. W dniu 18 września 2006 r. podpisano protokół ustaleń (Memorandum of Understanding) pomiędzy rządem polskim a Dell. W późniejszym piśmie z dnia 13 listopada 2006 r. Ministerstwo Gospodarki potwierdziło, że protokół ustaleń stanowił list intencyjny potwierdzający, że przyznanie pomocy uzależniono od uzyskania zgody Komisji. Dell rozpoczęło prace inwestycyjne w ramach projektu w 2007 r.

#### 2.10. Postanowienia ogólne

- (27) Pomoc udzielana jest pod warunkiem utrzymania przez beneficjenta na danym terenie zakładu produkcyjnego i utrzymania nowych miejsc pracy przez okres minimum pięciu lat po zakończeniu inwestycji.
- (28) Polskie władze zobowiązały się do tego, że wsparcie finansowe projektu nie będzie łączone z żadnym innym wsparciem finansowym, które zostałyby wypłacone na pokrycie tych samych kwalifikowalnych kosztów z jakichkolwiek innych źródeł niż wyżej wymienione źródła lokalne, regionalne, krajowe lub wspólnotowe.
- (29) Polskie władze zobowiązały się do przekazania Komisji ostatecznego, szczegółowego sprawozdania zawierającego informacje na temat zapłaconych kwot pomocy, realizacji umowy o przyznanie pomocy i o wszelkich innych projektach inwestycyjnych w tej samej lokalizacji, w ciągu sześciu miesięcy od zapłaty ostatniej transzy pomocy.

### 3. OCENA ŚRODKA POMOCY I ZGODNOŚCI

- (30) Zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 659/1999 z dnia 22 marca 1999 r. ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania art. 93 Traktatu WE <sup>(7)</sup>, decyzja o wszczęciu formalnego postępowania wyjaśniającego zawiera podsumowanie odpowiednich kwestii faktycznych i prawnych, wstępną ocenę Komisji odnośnie do charakteru pomocowego proponowanego środka i określa wątpliwości co do jego zgodności ze wspólnym rynkiem.

#### 3.1. Istnienie pomocy

- (31) Wsparcie finansowe udzielone przedsiębiorstwu Dell Polska zostanie przyznane przez polskie władze. Wsparcie jest więc przyznawane przez państwo członkowskie przy użyciu zasobów państwowych w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu WE.

<sup>(6)</sup> Decyzja Komisji z dnia 13.9.2006 r. w sprawie pomocy państwa N 531/06 — Polska — Mapa pomocy regionalnej na lata 2007–2013, (Dz.U. C 256 z 24.10.2006).

<sup>(7)</sup> Dz.U. L 83 z 27.3.1999, s. 1.

- (32) Pomoc jest przyznawana pojedynczemu przedsiębiorstwu, Dell Polska, środek pomocy jest więc selektywny.
- (33) Wsparcie finansowe udzielone Dell Polska zwolni to przedsiębiorstwo z ponoszenia kosztów, które w zwykłych warunkach musiałoby ponosić, w związku z czym korzysta ono z przewagi ekonomicznej nad konkurentami.
- (34) Wsparcie finansowe od polskich władz zostanie przyznane na inwestycję prowadzącą do produkcji komputerów osobistych i serwerów. Ponieważ te produkty podlegają konkurencji i wymianie handlowej pomiędzy państwami członkowskimi, pomoc może wpłynąć na handel wewnątrzspółnotowy.
- (35) Sprzyjanie Dell Polska i jego produkcji przez polskie władze oznacza zakłócenie konkurencji lub zagrożenie zakłócenia konkurencji.
- (36) W związku z tym Komisja uważa, że zgłoszony środek stanowi pomoc państwa na rzecz przedsiębiorstwa Dell Polska w rozumieniu art. 87 ust. 1 Traktatu WE.

### 3.2. Zgodność z prawem środka pomocy

- (37) Zgłaszając pomoc na rzecz przedsiębiorstwa Dell Polska, polskie władze spełniły wymóg indywidualnego zgłoszenia określony w art. 88 ust. 3 Traktatu WE.

### 3.3. Wymóg zgłoszenia

- (38) Dzięki zgłoszeniu środka przed wprowadzeniem go w życie polskie władze spełniły wymóg indywidualnego zgłoszenia określony w pkt 64 RAG.
- (39) Dlatego Komisja oceniła środek pomocy zgodnie z postanowieniami RAG.

### 3.4. Zgodność z postanowieniami ogólnymi RAG

- (40) Komisja sprawdziła, czy pomoc jest przyznawana zgodnie z warunkami RAG. Ocena ta doprowadziła do następujących obserwacji:
  - (i) Projekt stanowi inwestycję początkową w rozumieniu pkt 34 RAG, ponieważ dotyczy utworzenia nowego zakładu.
  - (ii) Koszty kwalifikowane obejmują koszty budynków i budowli oraz maszyn/urządzeń (por. pkt 50 RAG).
  - (iii) Województwo łódzkie, w którym inwestycja jest prowadzona, kwalifikuje się do pomocy regionalnej na mocy art. 87 ust. 3 lit. a) Traktatu WE, ze standardowym jej pułapem dla dużych przedsiębiorstw wynoszącym 50 % ekwiwalentu dotacji brutto (GGE), zgodnie z mapą pomocy regionalnej dla Polski na lata 2007–2013.
  - (iv) Chociaż z zasady Komisja nie popiera przyznawania pomocy regionalnej ad hoc, w świetle informacji określonych w pkt 2.8 powyżej, projekt przyczyni się do osiągnięcia celów spójnej strategii rozwoju regionalnego (por. pkt 10 RAG).
  - (v) Projekt inwestycyjny przyczyni się do dalszego rozwoju wspieranej działalności gospodarczej, do stworzenia nowych bezpośrednich i pośrednich miejsc pracy oraz do rozwoju powiązanych usług i producentów w regionie.
  - (vi) Koszty kwalifikowalne projektu obliczono na podstawie kosztów kwalifikowalnych inwestycji (por. sekcja 4.2.1 RAG) oraz na podstawie dwuletnich kosztów zatrudnienia (kosztów wynagrodzenia i innych obowiązkowych świadczeń pracowniczych brutto) nowo zatrudnionych osób (por. sekcja 4.2.2 RAG).
  - (vii) Pomoc na stworzenie miejsc pracy, obliczona na podstawie kosztów wynagrodzenia jest zgodna z pkt 58 RAG.
  - (viii) Wkład własny beneficjenta przekracza wymagany próg 25 % kosztów kwalifikowalnych (por. pkt 39 RAG).

- (ix) Przed rozpoczęciem prac nad projektem beneficjent złożył wniosek o przyznanie pomocy, a polskie władze potwierdziły na piśmie, że pod warunkiem uzyskania zgody od Komisji, projekt inwestycyjny Dell Polska będzie się kwalifikować do pomocy (por. pkt 38 RAG).
  - (x) Inwestycja będzie utrzymywana przez okres co najmniej pięć lat od jej zakończenia (por. pkt 40 RAG).
  - (xi) Przestrzegane są zasady dotyczące kumulowania pomocy (por. pkt 71–75 RAG).
- (41) W świetle powyższego Komisja stwierdza, że pomoc spełnia ogólne kryteria zgodności określone w RAG.

### 3.5. Zgodność z postanowieniami RAG dotyczącymi dużych projektów inwestycyjnych

#### 3.5.1. Jednostkowy projekt inwestycyjny

- (42) Zgodnie z pkt 60 RAG, dla uniknięcia sytuacji, w której duży projekt inwestycyjny zostałby sztucznie podzielony na podprojekty, by ominąć w ten sposób postanowienia tych wytycznych, projekt inwestycyjny zostaje uznany za jednostkowy projekt inwestycyjny, jeśli inwestycja początkowa zostaje podjęta przez jedną lub kilka firm na przestrzeni trzech lat i składa się ze środków trwałych połączonych w sposób ekonomicznie niepodzielny.
- (43) W przypisie 55 RAG wskazano, że w ramach oceny, czy inwestycja początkowa jest ekonomicznie niepodzielna, Komisja weźmie pod uwagę powiązania techniczne, funkcjonalne i strategiczne oraz bezpośrednią bliskość geograficzną.
- (44) Podobnie jak w innych przypadkach w sektorze elektronicznym (np. LG-Philips w Polsce, Samsung na Słowacji), inwestycja jest dokonywana przez grupę spółek tworzących klastr przemysłowy producentów i dostawców. W tym przypadku po inwestycji Dell Polska nastąpią inwestycje dwóch dostawców, RR Donnelley Global Turnkey Solutions Polska (GTS PL) i Flextronics.
- (45) Polskie władze informują, że przedsiębiorstwo GTS PL jest zlokalizowane w parku przemysłowym poza SSE. Flextronics mieści się w innym parku przemysłowym, który jest częściowo objęty SSE. Obie lokalizacje mieszczą się w odległości kilka kilometrów od zakładu Dell Polska. Pomimo bliskości geograficznej tych indywidualnych inwestycji, polskie władze przekazały dane dowodzące, że inwestycje nie stanowią jednostkowego projektu inwestycyjnego w rozumieniu pkt 60 RAG.
- (46) Polskie władze twierdzą, że obaj dostawcy są niezależnymi spółkami, które nie są kontrolowane (ani bezpośrednio, ani pośrednio) przez Dell. Co więcej, nie istnieje powiązanie funkcjonalne pomiędzy inwestycjami, ponieważ obaj dostawcy zostali wybrani przez Dell Polska w drodze przetargu na dostarczanie produktów i usług logistycznych. Umowy pomiędzy Dell Polska a jego dostawcami przewidują, że w przypadku niewykonania zobowiązań, umowy zostaną rozwiązane i zostanie zorganizowany nowy przetarg, otwarty dla wszystkich potencjalnych dostawców. Ponadto umowa nie zawiera postanowień o wyłączności dla żadnej ze stron — dostawcy mogą świadczyć usługi na rzecz dowolnej innej spółki i Dell Polska może swobodnie wybrać innych dostawców.
- (47) Polskie władze wskazują, że nie istnieje również żadne powiązanie fizyczne pomiędzy projektami. W szczególności nie zachodzi proces przetwarzania powrotnego półproduktów. Wreszcie — projekty nie są powiązane poprzez wspólną funkcję techniczną. Zestawy są samodzielnymi, niezależnymi produktami, które są tylko łączone z produktami Dell w końcowym etapie produkcji.
- (48) Inwestycja Dell Polska byłaby możliwa bez inwestycji GTS PL i Flextronics. Decyzje inwestycyjne były podejmowane niezależnie. Późniejsze umowy były zawierane pomiędzy każdym pojedynczym inwestorem a polskimi władzami i nie zależą od siebie wzajemnie.
- (49) Co więcej, inwestycje nie mają wyraźnie określonego wspólnego celu. Celem biznesowym dostawców jest sprzedaż ich własnych produktów do wykorzystania w różnego rodzaju zastosowaniach w innych produktach końcowych. Produkty, które będą wytwarzane przez każdego z inwestorów w klastrze należy uważać za niepowtarzalne produkty, które są niezależnie sprzedawane na rynku i wprowadzane do obrotu. Inwestorzy w klastrze nie dążą do produkowania tego samego produktu końcowego.



- (50) Komisja zbadała szczegółowo wszystkie powyższe argumenty przedstawione przez polskie władze w celu uzasadnienia, że nie istnieją żadne wystarczające powiązania techniczne, funkcjonalne i strategiczne, w związku z czym nie należy uznawać inwestycji dostawców za część jednostkowego projektu inwestycyjnego w rozumieniu pkt 60 i przypisu 55 w RAG.
- (51) Na tym etapie postępowania Komisja jest skłonna zaakceptować argumenty przedstawione przez polskie władze.

#### 3.5.2. Zgodność z zasadami wynikającymi z pkt 68 RAG

- (52) Decyzja Komisji o zezwoleniu na pomoc regionalną na rzecz dużych projektów inwestycyjnych podlegających pkt 68 RAG jest uzależniona od udziałów beneficjenta w rynku przed i po inwestycji i od zdolności produkcyjnych osiągniętych w wyniku realizacji inwestycji. Jednak w celu przeprowadzenia odpowiednich badań zgodnych z pkt 68 lit. a) i b) RAG Komisja musi najpierw ustalić właściwe definicje produktu i rynku geograficznego.
- (53) Punkt 70 RAG stanowi, że »[d]la celów stosowania [pkt 68] lit. a) i b) sprzedaż i widoczna konsumpcja zostaną zdefiniowane na odpowiednim poziomie klasyfikacji Prodcom — zwykle dla obszaru EOG — lub, jeśli informacje takie nie są dostępne lub właściwe, na podstawie ogólnie uznanej segmentacji rynku, dla której istnieją łatwo dostępne dane statystyczne.«.

#### *Dane produkty, których dotyczy projekt*

- (54) Produktami, których dotyczy projekt inwestycyjny, są komputery stacjonarne i notebooki (laptopy) oraz serwery. Projektem nie są objęte inne produkty, takie jak komputery przenośne, urządzenia peryferyjne, akcesoria lub podzespoły komputerowe. Zgodnie z pkt 69 RAG, danym produktem jest z reguły produkt, którego dotyczy projekt inwestycyjny. W przypadkach gdy projekt inwestycyjny obejmuje produkcję kilku różnych produktów, należy uwzględnić każdy z produktów.
- (55) Zgodnie z powyższym, ponieważ projekt inwestycyjny odnosi się do różnych produktów końcowych, które są sprzedawane bezpośrednio na rynku (projekt nie obejmuje jakichkolwiek produktów pośrednich), w dalszej ocenie zgodności projektu z RAG, Komisja będzie brała pod uwagę komputery stacjonarne, notebooki i serwery jako produkty, których dotyczy projekt inwestycyjny.

#### *Właściwe rynki produktowe*

- (56) W świetle pkt 69 RAG Komisja zbada, do których właściwych rynków produktowych należą dane produkty, tj. komputery stacjonarne, notebooki i serwery.
- (57) Punkt 69 RAG wskazuje, że właściwy rynek obejmuje dany produkt i jego substytuty uznawane za takie przez konsumentów (na podstawie cech charakterystycznych produktu, cen lub przeznaczenia) lub przez producentów (dzięki elastyczności wykorzystania linii produkcyjnych).

#### **Komputery osobiste**

- (58) Polskie władze podnoszą, że za właściwy rynek należy uznać rynek komputerów osobistych jako całość, bez dalszego dzielenia go na podsektory (komputerów stacjonarnych lub notebooków). Uważają, że komputery stacjonarne i notebooki stanowią pojedynczy rynek produktowy i że nie należy dokonywać rozróżnienia według, na przykład, cech charakterystycznych czynnika formy (komputer stacjonarny/laptop) lub według przeznaczenia (dom/praca). Od strony popytu ich argumenty są oparte na porównywalnej charakterystyce i działaniu obu produktów i zmniejszającym się zróżnicowaniu cenowym pomiędzy nimi, co przyczynia się do wyjaśnienia proporcjonalnie większego wzrostu sprzedaży notebooków. Dell ma zasadniczo możliwość wytwarzania komputerów stacjonarnych i notebooków na tej samej linii produkcyjnej i może szybko zmieniać produkcję na linii z jednego produktu na inny. Ze względu na istotną obecność dostawców w obu segmentach, nie istnieją istotne bariery wejścia w przypadku produkcji obu produktów (zastępowalność od strony podaży).
- (59) Komisja zauważa, że na podstawie informacji dostępnych na tym etapie, dalej istnieje uzasadnienie dla pozostawienia otwartą dokładnej definicji rynku komputerów stacjonarnych i notebooków.

- (60) Komisja zauważa, że w poprzednich przypadkach połączeń <sup>(8)</sup> pozostawiła otwartą kwestię definicji rynku produktowego komputerów osobistych.
- (61) Komisja zauważa, że chociaż od strony popytu istnieje pewna zastępowalność komputerów stacjonarnych i notebooków, utrzymywanie się 42,5 % różnicy cenowej pomiędzy notebookami a komputerami stacjonarnymi, które mają podobną charakterystykę i podobne funkcje lub przeznaczenie uzasadniałoby utrzymanie oddzielnych rynków dla komputerów stacjonarnych i notebooków. Ponadto wydaje się, że substytucja odbywa się przede wszystkim w jednym kierunku — przechodzi się z komputerów stacjonarnych na notebooki. Co więcej, pewna grupa klientów raczej nie przestawi się z komputerów stacjonarnych na notebooki. Od strony podaży istnienie substytucji pomiędzy komputerami stacjonarnymi a notebookami wymaga od dostawców komputerów stacjonarnych i notebooków zdolności do zmiany produkcji na dane produkty i do wprowadzenia ich do obrotu w krótkim terminie bez ponoszenia istotnych dodatkowych kosztów. Komisja zauważa, że substytucja od strony podaży pomiędzy komputerami stacjonarnymi a notebookami nie jest sprawą ewidentną, biorąc pod uwagę fakt, że zmiana produkcji i sprzedaży z jednego produktu na inny może obejmować istotne koszty dostosowawcze, zależnie od struktury operacji wytwarzania i sprzedaży u wytwórców.
- (62) Z wymienionych powyżej powodów, Komisja wyraża swoje wątpliwości co do tego, czy komputery stacjonarne i notebooki można uznać za stanowiące pojedynczy właściwy rynek do celów niniejszej decyzji. W związku z tym Komisja zachęca trzecie strony do zgłaszania uwag, czy komputery stacjonarne i notebooki należałoby uznać za należące do pojedynczego właściwego rynku produktowego, czy do dwóch oddzielnych właściwych rynków produktowych.

### Serwery

- (63) Serwery są przeznaczone do innych celów niż komputery osobiste (usługi sieciowe i komunikacja, magazynowanie i przetwarzanie danych, hosting sieciowy itd.), bazują na specjalistycznych komponentach (karty procesorowe/pamięci, kontrolery, napędy pamięci itp.) i mają inne czynniki formy od komputerów osobistych (np. obudowy typu rack, blade). Serwery należy w związku z tym traktować jako tworzące oddzielny rynek produktowy od komputerów osobistych, ponieważ oba te produkty nie są wzajemnie zastępowalne.
- (64) Polskie władze argumentują, że rynek serwerów powinien zostać podzielony na segmenty zależnie od zakresu cenowego lub klasy produktów. Przedstawiają argumenty dotyczące zastępowalności od strony podaży i popytu, aby wskazać, że segmentacje zależne od architektury programowej mikroprocesora (typu procesora) lub zależne od systemu operacyjnego nie są istotne do celów oceny udziału w rynku lub zwiększenia zdolności produkcyjnych.
- (65) Zgodnie ze swoimi poprzednimi decyzjami w sprawie połączeń <sup>(9)</sup>, oraz informacjami dostarczonymi przez polskie władze dotyczącymi faktu, że nabywcy serwerów postrzegają rynek przede wszystkim z perspektywy zastosowań, gdzie zasadniczo najważniejszym czynnikiem jest zdolność obliczeniowa lub wydajność serwera, Komisja uważa za właściwe posłużyć się, w celu określenia rynku serwerów, definicją rynku bazującą na klasie produktów i zakresie cenowym.
- (66) Według podziału ustalonego przez analityków rynku, IDC określa trzy typy serwerów w zależności od przedziału cenowego:
- rynek serwerów klasy ekonomicznej, obejmujący wszystkie systemy w średniej cenie sprzedaży poniżej 25 000 USD,
  - rynek serwerów klasy średniej dla przedsiębiorstw, obejmujący wszystkie systemy w średniej cenie sprzedaży od 25 000 USD do 499 999 USD,
  - rynek serwerów klasy wyższej dla przedsiębiorstw, obejmujący wszystkie systemy w średniej cenie sprzedaży 500 000 USD i powyżej.
- (67) Serwery klasy ekonomicznej są zasadniczo wykorzystywane do pełnienia podstawowych funkcji sieciowych, takich jak usługi archiwizowania, przesyłania pocztą elektroniczną i drukowania oraz uwierzytelniania. Natomiast serwery klasy średniej i wyższej, które zapewniają istotnie większy stopień dostępności systemu i tolerancji błędów, są wykorzystywane w przypadku dużego obciążenia pracą i do szczególnych zastosowań o niewątpliwym znaczeniu dla funkcjonowania przedsiębiorstwa (np. masowe przetwarzanie danych, procesowanie transakcji finansowych itp.).

<sup>(8)</sup> IV/JV.22 Fujitsu/Siemens; COMP/M.2609 — HP/Compaq; COMP/M.4979 — Acer/Packard Bell.

<sup>(9)</sup> COMP/M.2609 — HP/Compaq; IV/JV.22 Fujitsu/Siemens; IV/M.1120 — Compaq/Digital.

- (68) Polskie władze wskazały, że Dell prowadzi działalność wyłącznie w segmencie serwerów klasy ekonomicznej<sup>(10)</sup>. Dlatego do celów niniejszej decyzji Komisja musi się skoncentrować wyłącznie na tym segmencie serwerów klasy ekonomicznej.
- (69) Komisja jest świadoma faktu, że w poprzednich decyzjach o połączeniach<sup>(11)</sup> rozważono alternatywny podział rynku serwerów na podstawie architektury programowej mikroprocesora (typu procesora), z segmentacją na serwery oparte na architekturze x86 i oparte na architekturze innej niż x86.
- (70) Jednak Komisja zauważa, że chociaż segmentacja rynku w zależności od przedziałów cenowych nie pozwala na uchwycenie wszystkich interakcji konkurencyjnych na wysoce dynamicznym technologicznie rynku serwerów, alternatywne definicje rynku pozwalają na uwzględnienie dynamiki rynku w znacznie mniejszym stopniu.
- (71) Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w przypadku zastosowania segmentacji rynku w zależności od przedziału cenowego/klasę produktu, udział Dell w rynku w ujęciu ilościowym na poziomie światowym nie sięga progu 25 %. Jeśli z drugiej strony właściwy rynek zostałby określony według podziału na serwery typu x86/innego niż x86, udział Dell w rynku na poziomie ogólnosiwiatowym w ujęciu ilościowym byłby nieco powyżej progu 25 %.
- (72) W związku z tym Komisja zachęca strony trzecie do przedstawienia uwag na temat tego, czy właściwym sposobem określenia rynku jest segmentacja w oparciu o przedziały cenowe/klasę produktów.

#### *Właściwy rynek geograficzny*

- (73) Punkt 68 RAG wskazuje, że właściwym rynkiem geograficznym powinien być zwykle obszar EOG.

#### **Komputery osobiste**

- (74) Polskie władze utrzymują, że właściwym rynkiem geograficznym dla komputerów osobistych powinien być obszar albo EOG albo EMEA.
- (75) Komisja zauważa, że od strony podaży można argumentować, że koszty transportu w przemyśle sprzętu komputerowego są niskie w porównaniu do ceny. Ponadto wielu istotnych konkurentów jest obecnych na całym świecie we wszystkich segmentach produktowych rynku komputerów osobistych. Za przyjęciem definicji właściwego rynku geograficznego dla komputerów osobistych jako obejmującego co najmniej obszar EOG przemawia również podobieństwo preferencji konsumentów, specyfikacji produktów i struktur sprzedaży głównych producentów.
- (76) W związku z powyższym, jak można wywnioskować na podstawie danych przedstawionych w tabeli 3 niniejszej decyzji, Komisja uważa, że ponieważ w każdym wypadku udziały w rynku są poniżej 25 %, do celów określenia wielkości udziałów w rynku, kwestię dokładnego określenia rynku geograficznego komputerów osobistych (EOG lub cały świat) można pozostawić otwartą.

#### **Serwery**

- (77) Polskie władze utrzymują, że rynkiem geograficznym dla serwerów jest EMEA, chociaż wskazują, iż można go zawęzić do terytorium EOG, ponieważ jest to domyślny rynek dla oceny w sprawach dotyczących pomocy państwa. Na potwierdzenie swojej tezy polskie władze wskazują, co następuje:
- Obecnie Dell sprzedaje serwery, aktualnie produkowane przez to przedsiębiorstwo w Irlandii wyłącznie na rynki EMEA. Instalacje produkcyjne w Polsce i w Irlandii nie będą produkować serwerów na rynki inne niż EMEA.

<sup>(10)</sup> Według danych IDC, Dell ma jedynie pomijalny (<1 %) udział w rynku w segmencie klasy średniej (por. tabela 4). Wynika to ze sposobu ekstrapolacji stosowanego przez IDC przy przewidywaniu tendencji rynkowych. Ponieważ Dell, podobnie jak inni więksi sprzedawcy, nie przekazuje IDC danych dotyczących struktury cenowej sprzedaży, IDC oszacowała strukturę produkcji Dell w poszczególnych klasach, zakładając, że do części sprzedaży Dell dochodzi w segmencie klasy średniej. Według polskich władz, Dell nie wysłała serwerów klasy średniej w EMEA we właściwym okresie.

<sup>(11)</sup> Zob. np. COMP/M.2609 — HP/Compaq

- Model biznesowy Dell jest oparty na szybkich dostawach do klientów. Dlatego koszt i czas dostawy są podstawowymi czynnikami determinującymi produkcję. W obrębie EOG wykorzystywany jest transport drogowy. Koszt transportu serwerów poza EOG jest podobno około trzech razy większy niż w obrębie EOG. Na obszarze EMEA możliwe jest również korzystanie z transportu lotniczego z ograniczonym wpływem na rentowność. Uzyskanie wymaganego przez Dell czasu transportu z polskiego zakładu na rynki inne niż EMEA, wynoszącego od 2 do 3 dni roboczych, wymagałoby wyłączonego korzystania z transportu lotniczego. Na długich dystansach, np. do Azji Południowo Wschodniej lub Stanów Zjednoczonych, koszt transportu lotniczego stałby się zaporowy, wynoszący od 9 do 11 razy więcej niż koszt transportu drogowego/morskiego. Wymagany czas dostawy i koszty transportu lotniczego stanowią istotne czynniki zaporowe wpływające na możliwość obsługiwanie rynków innych niż EMEA z polskiego zakładu.
  - Przemysł sprzętu komputerowego jest otoczeniem o niskich marżach (marże operacyjne wynoszą na ogół około 4 – 8 %). Koszty transportu lotniczego pochłaniałyby znaczną część tych marż, czasem nawet przekraczając [...]. Wysyłanie serwerów z Europy do regionów innych niż EMEA zmusiłoby Dell do zrezygnowania ze swojego modelu biznesowego, albo poprzez wydłużenie terminów dostaw, albo poprzez rezygnację ze znacznej części jej marży zysku (w większości przypadków transport lotniczy pochłaniałby ponad [...] % przychodów operacyjnych). Zważywszy na fakt, że Dell ma fabryki zlokalizowane bliżej rynków azjatyckiego i północnoamerykańskiego, zaopatrywanie innych rynków poza EMEA z zakładu irlandzkiego lub polskiego byłoby nieopłacalne ekonomicznie.
- (78) Komisja zauważa, że szereg czynników może sugerować zdefiniowanie właściwego rynku geograficznego dla serwerów jako obszar całego świata:
- Podobnie jak w przypadku innych sektorów przemysłu sprzętu komputerowego, wytwarzanie serwerów charakteryzuje się wysokim stopniem zaopatrywania się producentów oryginalnego sprzętu u dostawców komponentów w różnych państwach świata.
  - Poza kosztami, nie istnieją żadne istotne przeszkody w transporcie serwerów do/z krajów trzecich spoza EOG. Transporty serwerów mogą się odbywać na całym świecie, podobnie jak w przypadku komputerów osobistych.
  - Według danych przedstawionych w odniesieniu do notebooków, Dell będzie wysyłać znaczną część produkcji polskiego zakładu poza EOG (około [...] %). Potwierdzają to projekcje sprzedaży poza EOG w procentach, a także przedłożone tabele, odpowiadające transportom na rynki wschodzące.
- (79) Komisja zauważa, że kwestia właściwego rynku geograficznego dla serwerów jest istotna tylko dlatego, że według segmentacji rynku stosowanej w odniesieniu do serwerów, udział Dell w rynkach na poziomie ogólnoświatowym może nieco przekraczać próg 25 % określony w pkt 68 lit. a) RAG <sup>(12)</sup>.
- (80) Decyzja co do tego, czy należy uwzględnić udział w rynku na poziomie ogólnoświatowym jest niezbędna tylko wtedy, gdy konieczne jest uwzględnienie segmentacji na serwery oparte na architekturze x86/innej niż x86. Niezależnie od zastosowanej segmentacji, udział Dell w rynku wynosi poniżej 25 % w EOG.
- (81) Jednak gdyby było konieczne rozważenie określenia rynku zgodnie z segmentacją na serwery typu x86/innego niż x86, obecność Dell na rynku ogólnoświatowym przekroczyłaby nieco 25 % pod względem ilościowym. Jednak Komisja zauważa, że to niewielkie przekroczenie wynika z istotnej obecności Dell na rynku amerykańskim. Komisja zaprasza trzecie strony do zgłaszania uwag w tych kwestiach.

### 3.5.2.1. Udział w rynku

- (82) W celu sprawdzenia, czy projekt jest zgodny z pkt 68 lit. a) RAG, Komisja musi przeanalizować udział w rynku beneficjenta pomocy na poziomie grupy przed i po inwestycji na właściwym rynku. Ponieważ inwestycja Dell rozpoczęła się w 2007 r. i planuje się jej zakończenie do końca 2012 r., Komisja sprawdzi udziały Dell Inc we właściwych rynkach w 2006 i w 2013 r. <sup>(13)</sup>

<sup>(12)</sup> Według danych IDC, w 2007 r. udział Dell w rynku serwerów x86 na całym świecie wynosił 25,1 % (a w 2006 r. — 25,6 %).

<sup>(13)</sup> Jednakże ze względu na fakt, że w odniesieniu do właściwych rynków projektu, Komisja nie posiada danych dotyczących prognozowanego udziału spółki Dell w rynku w 2013 r., uważa ona za stosowne wykorzystanie udziału w rynku za rok 2012 jako przybliżonego wskaźnika odnośnego udziału w rynku w 2013 r.

### Komputery osobiste

- (83) Jak pokazano w tabeli 3 poniżej, na każdym z prawdopodobnych właściwych rynków produktowych i geograficznych komputerów osobistych, udział Dell w rynku przed i po inwestycji, zarówno pod względem wartościowym, jak i ilościowym, jest znacznie niższy od progu 25 %, zdefiniowanego w pkt 68 lit. a) RAG. W związku z tym Komisja uważa, że w odniesieniu do komputerów osobistych projekt jest zgodny z pkt 68 lit. a) RAG.

Tabela 3:

#### Udział Dell w rynku komputerów osobistych

EOG <sup>(14)</sup>

	2006		2012	
	Jednostki	Wartość	Jednostki	Wartość
Komputery osobiste (cały sektor):	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %
— Komputery stacjonarne	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %
— Notebooki	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %

Cały świat

	2006		2012	
	Jednostki	Wartość	Jednostki	Wartość
Komputery osobiste (cały sektor):	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %
— Komputery stacjonarne	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %
— Notebooki	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %

Źródło: dane IDC, prognozy Dell

### Serwery

- (84) Jak wskazuje się w tabeli 4 poniżej, udział Dell w segmencie klasy ekonomicznej, przed i po inwestycji, zarówno pod względem wartościowym, jak i ilościowym, jest niższy od 25 %, zarówno na poziomie EOG, jak i całego świata. To samo dotyczy rynku serwerów jako całości, zarówno na poziomie EOG, jak i całego świata.
- (85) Komisja zauważa, że udział Dell w segmencie ekonomicznym rynku serwerów, pod względem ilościowym, na poziomie całego świata jest bliski progowi 25 % ((24–25) %). Udział Dell w rynkach serwerów ogółem pod względem ilościowym na poziomie całego świata również zawiera się w zakresie od (20) % do (25) %, co dotyczy zarówno 2006 r., jak i 2012 r.
- (86) Jak zauważono powyżej, w przypadku alternatywnej segmentacji rynku na podstawie architektury programowej mikroprocesora (typu procesora), udział Dell w rynku ogólnosiwiatowym w segmencie procesorów typu x86 w 2006 r. określony ilościowo ((25–26) %) przekraczałby próg określony w pkt 68 lit. a) RAG <sup>(15)</sup>.
- (87) W związku z tym, Komisja ma wątpliwości odnośnie tego czy właściwy rynek dla serwerów powinien być rozważany jako rynek ogólnosiwiatowy lub jako obejmujący EOG oraz tego jaka jest odpowiednia segmentacja rynku produktowego.
- (88) Dlatego Komisja zachęca trzecie strony do zgłaszania uwag odnośnie segmentacji rynku produktowego serwerów oraz właściwego rynku geograficznego dla serwerów.

<sup>(14)</sup> Dane dotyczące EOG przedstawione w niniejszej decyzji nie obejmują Cypru, Estonii, Islandii, Łotwy, Liechtensteinu, Litwy, Luksemburga, Malty.

<sup>(15)</sup> Według danych przedłożonych przez polskie władze, pochodzących z alternatywnego źródła (Gartner), udział Dell w rynku serwerów x86 na całym świecie jest niższy od progu 25 % określonego w pkt 68 lit. a) RAG pod względem ilościowym.

Tabela 4:

## Udział Dell w rynku serwerów

## a) EOG

	Jednostki		Wartość (przychód klienta)		Wartość (przychód fabryki)	
	2006	2012	2006	2012	2006	2012
Serwery (cały sektor):	(10 – 20) %	(20 – 25) %	(0 – 10) %	(10 – 20) %	(0 – 10) %	(10 – 20) %
— klasa ekonomiczna	(10 – 20) %	(20 – 25) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %
— klasa średnia	(0 – 0,1) %	(0 – 0,1) %	0,00 %	(0 – 0,1) %	0,00 %	(0 – 0,1) %
— klasa wyższa	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

## b) Cały świat

	Jednostki		Wartość (przychód klienta)		Wartość (przychód fabryki)	
	2006	2012	2006	2012	2006	2012
Serwery (cały sektor):	(20 – 25) %	(20 – 25) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %	(10 – 20) %
— klasa ekonomiczna	(20 – 25) %	(20 – 25) %	(10 – 20) %	(20 – 25) %	(10 – 20) %	(20 – 25) %
— klasa średnia	(0 – 0,1) %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
— klasa wyższa	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

## c) Serwery oparte na architekturze x86

	Jednostki		Wartość (przychód klienta)		Wartość (przychód fabryki)	
	2006	2012	2006	2012	2006	2012
EOG	(20 – 25) %	:	:	:	:	:
Cały świat	(25 – 26) %	(25 – 28) %	(10 – 20) %	(20 – 25) %	(20 – 25) %	:

Źródło: dane IDC, prognozy Dell

## 3.5.2.2. Zwiększenie zdolności produkcyjnych na nierentownych rynkach

- (89) Komisja musi również zbadać, czy projekt inwestycyjny jest zgodny z pkt 68 lit. b) RAG. W tym kontekście Komisja musi zweryfikować, czy zdolności produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu stanowią ponad 5 % rynku, co potwierdzają dane o widocznej konsumpcji danego produktu, o ile średni roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) jego widocznej konsumpcji w ciągu ostatnich pięciu lat nie przekraczał średniego rocznego wzrostu PKB w Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG).
- (90) Zdolności produkcyjne osiągnięte w wyniku realizacji projektu (zob. tabela 5) stanowią ponad 5 % rynku EOG, co potwierdzają dane o widocznej konsumpcji danego produktu (wyrażone w postaci wielkości sprzedaży) w odniesieniu do każdego właściwego produktu — komputerów stacjonarnych, notebooków i serwerów — rozważanego oddzielnie.

Tabela 5:

**Zdolności produkcyjne osiągnięte w wyniku powstania zakładu produkcyjnego Dell Polska (EOG)**

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

Źródło: dane IDC

- (91) W drugiej części badania według pkt 68 lit. b) RAG określono, że Komisja musi sprawdzić, czy średni roczny wskaźnik wzrostu (zwany dalej »CAGR«) jego widocznej konsumpcji w ciągu ostatnich pięciu lat przekraczał średni roczny wskaźnik wzrostu PKB Europejskiego Obszaru Gospodarczego.
- (92) Komisja zauważa, że CAGR PKB w EOG w latach 2001–2006 wynosił 3,94 % według cen bieżących i 2,01 % według cen stałych <sup>(16)</sup>.
- (93) Komisja odnotowuje, że dokładne wyznaczenie rynku produktów, których dotyczy projekt, nabiera bardzo istotnego znaczenia dla określenia, czy rynek może zostać uznany za wykazujący tendencje spadkowe, czy nie.

**Komputery osobiste**

- (94) Komisja zauważa, że w odniesieniu do całego sektora komputerów osobistych, jak wynika z tabeli 6, CAGR pod względem ilościowym i wartościowym przekracza średni roczny wskaźnik wzrostu PKB w EOG.
- (95) Jak wynika z tabeli 6, w ciągu ostatnich pięciu lat, CAGR w odniesieniu do rozpatrywanych samodzielnie notebooków przekracza wzrost PKB, zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym.
- (96) Komisja zauważa, że w przypadku komputerów stacjonarnych, jak pokazano w tabeli 6, CAGR w ciągu ostatnich pięciu lat (-4,00 %) kształtował się istotnie poniżej wzrostu PKB pod względem wartościowym (3,94 %), natomiast pod względem ilościowym CAGR (3 %) przekracza wzrost PKB (2,01 %).

Tabela 6:

**CAGR — rynki komputerów osobistych i serwerów (2001–2006, EOG)**

	Jednostki	Wartość (przychód fabryki)
Komputery osobiste (cały sektor):	11,02 %	4,10 %
— Komputery stacjonarne	3,00 %	- 4,00 %
— Notebooki	28,60 %	16,68 %
Serwery (cały sektor):	13,28 %	2,22 %
— klasa ekonomiczna	14,08 %	6,14 %

Źródło: dane IDC

<sup>(16)</sup> Na podstawie danych Eurostat.

- (97) Komisja przyznaje, że wielkości wartościowe lepiej nadają się do wskazywania sektorów wykazujących potencjalną tendencję spadkową. Jednak w przeciwieństwie do innych dojrzałych lub tradycyjnych sektorów, w przypadku sektorów zaawansowanych technologii, współczynniki wzrostu obliczone na podstawie wielkości wartościowych mogą nie odzwierciedlać dokładnie względnej dynamiki takich sektorów, jak produkcja sprzętu komputerowego, gdzie dochodzi do istotnych redukcji cen ze względu na silną konkurencję, szybkie zmiany technologiczne oraz, jeśli chodzi o pewne państwa, kursy wymiany walut. Ciągły spadek średnich cen sprzedaży występujący w przypadku komputerów stacjonarnych, a także notebooków i serwerów, na co wskazują obliczenia CAGR na podstawie wielkości wartościowych, stanowi wskaźnik siły szybko rozwijającego się rynku, który podlega ciągłemu doskonaleniu jakości i na który są wprowadzane ciągle nowe produkty.
- (98) Jeśli chodzi o komputery stacjonarne, polskie władze przyznają, że zwiększenie zdolności produkcyjnych w wyniku realizacji projektu przekroczy 5 % rynku odnośnego produktu. Jednak polskie władze proponują zmianę zawiadomienia w celu ograniczenia zwiększenia zdolności produkcyjnych umożliwianego przez projekt do 5 % rynku EOG, po uwzględnieniu skutków dla zwiększenia zdolności produkcyjnych Dell w EOG, a nie tylko skutków zwiększenia zdolności produkcyjnych spółki Dell Polska. Komisja zauważa, że ostatecznie doprowadziłoby to do skompensowania zwiększenia zdolności produkcyjnych umożliwianego przez projekt w jednym państwie członkowskim ze zmniejszeniem zdolności produkcyjnych w innych państwach członkowskich.
- (99) Komisja szczegółowo zbadała powyższe argumenty przedstawione przez polskie władze, które umożliwiłyby ograniczenie zwiększenia zdolności produkcyjnych osiągniętego w wyniku realizacji projektu do 5 % rynku odnośnego produktu. Jednak Komisja ma wątpliwości co do tego, czy właściwe jest rozważenie skutku, jaki zwiększenie zdolności produkcyjnych w wyniku realizacji projektu może wywrzeć na zdolności Dell na terytorium EOG rozpatrywanym jako całość, a nie tylko skoncentrowanie się na zwiększeniu zdolności produkcyjnych Dell Polska.
- (100) Co więcej, Komisja ma również wątpliwości co do tego, czy może opierać swoją ocenę tylko na wielkościach wartościowych do celów obliczenia wskaźników wzrostu produktu, którego dotyczy projekt, w sposób określony w pkt 68 lit. b) RAG. W związku z tym Komisja zaprasza trzecią stronę do przedstawienia uwag na temat tego, czy do celów niniejszej decyzji uznają za wystarczające posłużenie się wielkościami wartościowymi do potwierdzenia zgodności ze sprawdzianem wskaźnika wzrostu określonym w pkt 68 lit. b) RAG.

### **Serwery**

- (101) Jak wynika z tabeli 6, gdy weźmie się pod uwagę sektor serwerów jako całość, CAGR pod względem ilościowym (13,28 %) przekracza średni roczny wskaźnik wzrostu PKB w EOG według cen stałych (2,01 %). Jednak pod względem wartościowym CAGR dla serwerów (2,22 %) nie przekracza średniego rocznego wskaźnika wzrostu PKB w EOG według cen bieżących (3,94 %).
- (102) W związku z tym, Komisja zauważa, że zgodnie z segmentacją rynku według przedziałów cenowych/klas produktowych, ze względu na fakt, że spółka Dell nie jest obecna na rynkach serwerów klasy średniej i wyższej, CAGR w segmencie serwerów klasy ekonomicznej, w którym obecny jest Dell, zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym, przekracza średni roczny wskaźnik wzrostu PKB w EOG.
- (103) W związku z powyższym Komisja uważa, że w odniesieniu do serwerów, projekt jest zgodny z pkt 68 lit. b) RAG.

### **3.6. Wątpliwości i przyczyny wszczęcia postępowania**

- (104) Z przyczyn określonych w pkt 3.5 niniejszej decyzji, Komisja, po wstępnej ocenie środka, ma wątpliwości co do tego, czy zgłoszoną pomoc można uznać za zgodną z pkt 68 lit. a) i pkt 68 lit. b) RAG.
- (105) W związku z tym, Komisja pragnie przypomnieć wątpliwości, jakie wyraziła w niniejszej decyzji, dotyczące następujących kwestii:
- a) czy do celów niniejszej decyzji komputery stacjonarne i notebooki można uznać za jeden właściwy rynek;
  - b) czy segmentacja rynku serwerów według przedziałów cenowych/klas produktowych stanowi odpowiednie rozwiązanie;



- c) czy właściwy rynek geograficzny dla serwerów jest ograniczony do EOG czy jest on ogólnowiatowy;
  - d) czy właściwe jest rozważanie ogólnego skutku, jaki zwiększenie zdolności produkcyjnych w wyniku realizacji projektu może wywrzeć na zdolności Dell na terytorium EOG rozpatrywanym jako całość, a nie tylko skoncentrowanie się na zwiększeniu zdolności produkcyjnych Dell Polska;
  - e) czy Komisja, obliczając w odniesieniu do danego produktu objętego projektem współczynniki wzrostu, określone w pkt 68 lit. b), może opierać swoją ocenę jedynie na wielkościach ilościowych.
- (106) W związku z powyższym, mając na względzie wymienione wątpliwości co do zgodności środka z pkt 68 lit. a) i 68 lit. b) RAG oraz zgodnie z postanowieniami pkt 68 RAG, Komisja zatwierdzi pomoc regionalną wyłącznie po szczegółowej weryfikacji, następującej po wszczęciu postępowania przewidzianego w art. 88 ust. 2 Traktatu i określającej czy pomoc jest niezbędna do zapewnienia efektu zachęty dla inwestycji oraz czy korzyści ze środka pomocy przeważają nad wynikającym z jego wdrożenia zakłóceniem konkurencji i wpływem na handel pomiędzy państwami członkowskimi.
- (107) W konsekwencji Komisja jest zobowiązana do przeprowadzenia wszelkich wymaganych konsultacji, a w związku z tym do wszczęcia postępowania na mocy art. 88 ust. 2 Traktatu WE, jeśli postępowanie wstępne nie umożliwi Komisji ustalenia, czy środek jest zgodny z pkt 68 lit. a) i pkt 68 lit. b) RAG. Dałoby to stronom trzecim, na których interesy może wpłynąć przyznanie pomocy, okazję do przedstawienia swoich uwag na temat środka. Komisja oceni środek i podejmie ostateczną decyzję w świetle zarówno informacji zgłoszonych przez zainteresowane państwo członkowskie, jak i przedstawionych przez strony trzecie.
- (108) W przypadku gdy informacje przedstawione w trakcie formalnego postępowania wyjaśniającego nie umożliwią potwierdzenia zgodności z programami określonymi w pkt 68 RAG, Komisja będzie również musiała sprawdzić, czy pomoc jest niezbędna do zapewnienia efektu zachęty dla inwestycji i czy korzyści ze środka pomocy przeważają nad związanym z nim zakłóceniem konkurencji i wpływem na handel pomiędzy państwami członkowskimi<sup>(17)</sup>. W związku z tym Komisja zwraca się z wnioskiem do państwa członkowskiego i stron trzecich o przedstawianie wszelkich istotnych dowodów, które pozwoliłyby Komisji na uzasadnienie swojej oceny środka. W szczególności Komisja wnioskuje o informacje od państw członkowskich i stron trzecich w następujących sprawach:

(i) Cel pomocy

Komisja wnioskuje o dowody dotyczące wkładu projektu w rozwój regionu. Poza celem spójności, stanowiącym nieodłączny cel każdej interwencji z zakresu pomocy regionalnej, do uzasadnienia korzystnych skutków środka przyczynią się dowody potwierdzające, że środek wpłynie na potencjalne nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku, takie jak niedoskonałe informacje, problemy z koordynacją, dobra publiczne, efekty zewnętrzne. Wkład regionalny środka może zostać uzasadniony na podstawie skutków bezpośrednich (np. liczby i jakości stworzonych miejsc pracy), jak i pośrednich (np. miejscowe innowacje, szkolenia, transfer wiedzy). Mogą zostać dostarczone oceny z przeszłości, oceny skutków podobnych projektów i ekspertyzy. Również biznes plan przedsiębiorstwa może zawierać istotne informacje co do skutków projektu pod względem stworzonych miejsc pracy, wypłat wynagrodzeń, generowanych obrotów i sprzedaży przez lokalnych dostawców.

(ii) Stosowność instrumentu pomocy

Komisja wnioskuje o wyjaśnienia od państw członkowskich stwierdzające, dlaczego pomoc regionalna na rzecz rozpatrywanego przedsiębiorstwa stanowi stosowny instrument do osiągnięcia celu spójności.

(iii) Efekt zachęty

Komisja wnioskuje o dowody wskazujące, co w ramach rozpatrywanego przedsiębiorstwa zostanie wykonane w inny sposób w konsekwencji uzyskania pomocy. Państwo członkowskie może przedstawić dokumenty firmowe (np. biznes plan, sprawozdania finansowe, opinie ekspertów), które będą wykazywać, że inwestycja nie byłaby rentowna bez pomocy i że nie można by było wziąć pod uwagę żadnej innej lokalizacji niż rozpatrywany region objęty pomocą.

<sup>(17)</sup> Obejmować to może, między innymi, skutki na lokalizację inwestycji w odniesieniu do efektu zachęty.

(iv) Proporcjonalność pomocy

Komisja wnioskuję o dowody, że w przypadku udzielenia pomocy, zwrot z inwestycji rozpatrywanego projektu będzie odpowiadać zwykłemu wskaźnikowi zwrotu przedsiębiorstwa w ramach innych projektów inwestycyjnych, z kosztem kapitału spółki jako całości lub ze zwrotami często obserwowanymi w danej branży przemysłu.

(v) Wyparcie prywatnych inwestycji

Ze względu na udział przedsiębiorstwa w rynku właściwym wymagający dokonania dogłębnej oceny, Komisja ma wątpliwości co do tego, czy beneficjent może wykorzystywać swoją siłę rynkową na niekorzyść konkurentów. W związku z tym Komisja wnioskuję o dowody dotyczące koncentracji rynku (indeks Herfindahla-Hirschmana), barier wejścia, siły nabywczej i barier wyjścia dotyczących różnych właściwych rynków, których dotyczy niniejsza decyzja, zarówno przed realizacją, jak i po realizacji projektu inwestycyjnego. Komisja wnioskuję również o dowody dotyczące funkcjonowania rynków, na których projekt doprowadzi do powstania dodatkowych zdolności produkcyjnych, na podstawie retrospektywnych i prospektywnych danych rynkowych.

(vi) Wpływ na wymianę handlową

Komisja wnioskuję o dowody dotyczące wszelkich potencjalnych alternatywnych lokalizacji projektu inwestycyjnego i wskazań co do tego, że projekt prowadzi do nowej działalności lub do dodatkowych zdolności inwestycyjnych.

- (109) Na podstawie złożonych dowodów dotyczących wyżej wymienionych zagadnień, Komisja przeprowadzi porównanie korzystnych i niekorzystnych skutków pomocy, dokonując ogólnej oceny wpływu pomocy na każdy z właściwych rynków, w taki sposób, aby Komisja mogła zamknąć formalne postępowanie wyjaśniające.

#### 4. DECYZJA

- (110) W świetle powyższych rozważań, Komisja, zgodnie z procedurami ustanowionymi w art. 88 ust. 2 Traktatu WE, zwraca się do władz polskich z wnioskiem o przedstawienie uwag oraz dostarczenie informacji, które mogą pomóc w dokonaniu oceny środka pomocy, w terminie jednego miesiąca od daty otrzymania niniejszego pisma. Komisja występuje do władz polskich o niezwłoczne przesłanie kopii niniejszego pisma potencjalnemu beneficjentowi pomocy.
- (111) Komisja pragnie przypomnieć Polsce, że art. 88 ust. 3 Traktatu WE ma skutek zawieszający, i chciałaby zwrócić uwagę na art. 14 rozporządzenia (WE) nr 659/1999, który stanowi, że beneficjent jest zobowiązany zwrócić wszelką pomoc przyznaną bezprawnie.
- (112) Komisja przypomina również, że poinformuje zainteresowane strony publikując niniejsze pismo i jego streszczenie w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*. Poinformuje też zainteresowane strony w krajach EFTA, które są sygnatariuszami Porozumienia EOG, publikując ogłoszenie w Suplemencie EOG do *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej* oraz poinformuje Urząd Nadzoru EFTA przez przesłanie mu kopii niniejszego pisma. Wszystkie zainteresowane strony będą mogły przedstawić swoje uwagi w terminie 1 miesiąca od daty publikacji.”
-