



C/2026/2652

22.5.2026

DECYZJA KOMISJI

z dnia 24 września 2024 r.

stwierdzająca, że w przypadku zawarcia wiążących zobowiązań subsydia zagraniczne w ramach koncentracji nie zakłócają rynku wewnętrznego

(Sprawa FS.100011 – e&/PPF Telecom Group)

(C/2026/2652)

(notyfikowana jako dokument nr C(2024) 6745)

(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej ⁽¹⁾,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny ⁽²⁾, w szczególności art. 11 ust. 3 i 4 oraz art. 25 ust. 3 lit. a) i b) tego rozporządzenia,

uwzględniając decyzję Komisji z dnia 10 czerwca 2024 r. o wszczęciu postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych („decyzja o wszczęciu postępowania”),

po umożliwieniu zainteresowanym przedsiębiorstwom przedstawienia swoich opinii na temat zastrzeżeń zgłoszonych przez Komisję w decyzji o wszczęciu postępowania,

po konsultacji z Komitetem Doradczym ds. Subsydiów Zagranicznych,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. WPROWADZENIE

- (1) W dniu 26 kwietnia 2024 r. Komisja Europejska („Komisja”) otrzymała – zgodnie z art. 21 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych – zgłoszenie proponowanej koncentracji, w wyniku której spółka Emirates Telecommunications Group Company P.J.S.C. (Zjednoczone Emiraty Arabskie lub „ZEA”) („e&” lub „strona zgłaszająca”) wyłącznej kontroli nad spółką PPF Telecom Group B.V. („PPF” lub „przedsiębiorstwo przejmowane”, a wraz ze stroną zgłaszającą „strony”) („transakcja”). Transakcja zostanie przeprowadzona w drodze zakupu udziałów.

2. STRONY

- (2) Spółka e& jest operatorem telekomunikacyjnym z siedzibą w Abu Zabi (jednym z siedmiu emiratów tworzących ZEA jako federację), zarejestrowanym na mocy ustawy federalnej nr 1 z 1991 r. dotyczącej Emirates Telecommunications Group Company („ustawa w sprawie e&”). Spółka e& jest kontrolowana przez jej akcjonariusza większościowego, którym jest Emirates Investment Authority („EIA”) państwowy organ będący funduszem kontrolowany przez rząd federalny ZEA i stanowiący w całości jego własność ⁽³⁾. Zgodnie z ustawą w sprawie e& i statutem e& EIA została wyznaczona jako „szczególny akcjonariusz” i w niektórych sprawach konieczna jest jej

⁽¹⁾ Dz.U. C 115 z 9.8.2008, s. 47, ELI: http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2012/oj.

⁽²⁾ Dz.U. L 330 z 23.12.2022, s. 1, rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny („rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych”), ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2022/2560/oj>. Ostatni dostęp do wszystkich linków zawartych w niniejszej decyzji: 28 i 29 sierpnia 2024 r.

⁽³⁾ Formularz FS-CO pkt 6: „[z]godnie z ustawą federalną nr 267/10 na 2009 r. i ze skutkiem od dnia 1 stycznia 2008 r. rząd federalny ZEA przekazał EIA 60 % akcji w e&. [...], wszyscy akcjonariusze oprócz EIA posiadają niekontrolujący pakiet mniejszościowy, a ich wpływ na e& ogranicza się do praw głosu wynikających z posiadanych przez nich akcji zwykłych, przy czym te prawa głosu są rozproszone pomiędzy wielu akcjonariuszy”. Oprócz posiadania pakietu większościowego EIA ma prawo (na podstawie art. 22–24 statutu e&) do mianowania 7 z 11 członków rady e& oraz do powołania przewodniczącego i wiceprzewodniczącego rady.

zgoda⁽⁴⁾. W związku z tym, jak potwierdziła sama strona zgłaszająca⁽⁵⁾, e& i EIA stanowią część tego samego przedsiębiorstwa.

- (3) PPF Group N.V. („sprzedawca”) jest międzynarodową grupą inwestycyjną założoną w Czechach w 1991 r. Zarządza ona operacjami w 25 krajach w Europie, Ameryce Północnej i Azji, przy czym głównymi obszarami jej działalności są telekomunikacja, media, usługi finansowe, handel elektroniczny, nieruchomości, inżynieria mechaniczna i biotechnologia.
- (4) Przedsiębiorstwem przejmowanym jest działalność telekomunikacyjna sprzedawcy (z wyjątkiem czeskiej działalności telekomunikacyjnej, która zostanie wyodrębniona), obejmująca działalność telekomunikacyjną na Węgrzech, w Bułgarii, Serbii i na Słowacji. Przedsiębiorstwo przejmowane obejmuje działalność telekomunikacyjną (detaliczną) sprzedawcy (Yettel w Bułgarii, na Węgrzech i w Serbii oraz O₂ na Słowacji), a także działalność w zakresie infrastruktury sieciowej (prowadzoną za pośrednictwem trzech jednostek zależnych połączonych pod nazwą „CETIN” w Bułgarii, na Węgrzech i w Serbii⁽⁶⁾ oraz „O₂ Slovakia Networks” na Słowacji). W sumie przedsiębiorstwo przejmowane obsługuje ponad 10 mln klientów, a jego łączne przychody w 2022 r. wyniosły 1,8 mld EUR.

3. TRANSAKCJA

- (5) Zgodnie z umową kupna-sprzedaży udziałów z dnia 1 sierpnia 2023 r. („umowa sprzedaży udziałów”) e& nabydzie bezpośrednio 50 % udziałów plus jeden udział w przedsiębiorstwie przejmowanym. W wyniku transakcji przedsiębiorstwo przejmowane wyemituje na rzecz e& udziały uprzywilejowane w zakresie prawa do zysków podmiotów CETIN, zapewniające e& udział ekonomiczny w działalności CETIN w wysokości 50 % udziałów plus jeden udział. Pozostała część tej działalności przypadnie spółce GIC Private Limited („GIC”) (30 %) i sprzedawcy (20 %). Zamknięcie transakcji jest uzależnione od warunków zawieszających, w tym od uzgodnienia przez e& i sprzedawcę umowy wspólników („umowa wspólników”), która ma zostać zawarta przy zamknięciu transakcji. Umowa ta określi przysługujące e& i sprzedawcy po zamknięciu prawa do zarządzania przedsiębiorstwem przejmowanym. Spółka e& i sprzedawca przygotowali projekt umowy wspólników w zasadniczo uzgodnionej formie. Ma ona zostać zawarta przy zamknięciu oraz stanowi, że [...] (*). Umowa wspólników zapewni zatem spółce e& wyłączną kontrolę nad przedsiębiorstwem przejmowanym.
- (6) W świetle motywu 5 e& przejmie wyłączną kontrolę nad przedsiębiorstwem przejmowanym w rozumieniu art. 20 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (7) Wynagrodzenie z tytułu transakcji wynosi 2,15 mld EUR, powiększone o płatności z tytułu mechanizmów wynagrodzenia warunkowego i wycofania w wysokości odpowiednio 350 mln EUR i 75 mln EUR, z zastrzeżeniem osiągnięcia lub nieosiągnięcia określonych celów finansowych.
- (8) Ponadto e& i sprzedawca zawarli pewne umowy, których celem jest zapewnienie, aby sprzedawca zachował niekontrolujący udział mniejszościowy w przedsiębiorstwie przejmowanym przez okres umożliwiający e& korzystanie z jego doświadczenia i wiedzy rynkowej. Uzgodniono, że okres ten będzie trwać pięć lat i będzie uzależniony od skorzystania z opcji sprzedaży w przypadku sprzedawcy („opcja sprzedaży”) i odpowiadającej jej opcji kupna w przypadku e& („opcja kupna”).

⁽⁴⁾ Zgoda szczególnego akcjonariusza jest wymagana na przykład w sprawach związanych z akcjami i własnością e&, takich jak podwyższenie kapitału zakładowego, notowanie akcji na giełdzie lub połączenia, z działalnością e&, takich jak każda „znacząca zmiana działalności e&”, z finansowaniem e&, na przykład w drodze finansowania zewnętrznego powyżej określonego limitu, a także z czasem trwania i likwidacją e&. (zob. w szczególności art. 11 i 12 ustawy w sprawie e& oraz m.in. art. 1, 4, 5, 14, 18, 55 i 70 statutu e&).

⁽⁵⁾ Zob. odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pkt 43, w której e& wyjaśnia, że udziela odpowiedzi na pytanie dotyczące EIA (pytania 6–15), ponieważ e& i EIA stanowią część tego samego przedsiębiorstwa.

⁽⁶⁾ W szczególności dotyczy to infrastruktury sieciowej CETIN w Bułgarii, na Węgrzech i w Serbii spółek: CETIN Bułgaria EAD, CETIN d.o.o. Beograd – Novi Beograd, CETIN Hungary Zrt., łącznie „CETIN”.

(*) Informacje poufne.

4. PROGI POWODUJĄCE OBOWIĄZEK ZGŁOSZENIA

- (9) Z informacji dostarczonych przez strony wynika, że:
- 1) przedsiębiorstwo przejmowane ma siedzibę w Unii, gdzie generuje łączny obrót w wysokości 1,8 mld EUR, tj. powyżej progu 500 mln EUR określonego w art. 20 ust. 3 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych⁽⁷⁾; oraz
 - 2) w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy sprzedaży udziałów spółka e& i przedsiębiorstwo przejmowane otrzymały łączne zagraniczne wkłady finansowe w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych („zagraniczne wkłady finansowe”) w wysokości ponad 50 mln EUR od państw trzecich.
- (10) Transakcja przekracza zatem progi powodujące obowiązek zgłoszenia określone w art. 20 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

5. PROCEDURA

- (11) W dniu 23 maja 2024 r. Komisja przesłała spółce e& wniosek o przekazanie informacji na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych („wniosek o przekazanie informacji”), w którym zwróciła się do e& o przedstawienie wymaganych informacji do dnia 27 maja 2024 r. W dniu 28 maja 2024 r. Komisja nadal nie otrzymała wymaganych informacji. Biorąc pod uwagę, że informacje takie były niezbędne do oceny, Komisja zawiesiła bieg terminów, o których mowa w art. 24 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, od dnia 27 maja 2024 r. do momentu otrzymania wymaganych informacji albo do momentu, w którym Komisja poinformuje stronę zgłaszającą lub jakiejkolwiek inne zaangażowane osoby, że wymagane informacje nie są już niezbędne.
- (12) Strona zgłaszająca udzieliła odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji w dniu 29 maja 2024 r. Po dokonaniu oceny kompletności wymaganych informacji Komisja poinformowała stronę zgłaszającą, że można uznać, iż zawieszenie terminów, o którym mowa w art. 24 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, skończyło się, zgodnie z art. 23 ust. 3 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2023/1441 („rozporządzenie wykonawcze”) ⁽⁸⁾. W związku z tym terminy, o których mowa w art. 24 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, wznowiono z dniem 30 maja 2024 r.
- (13) W dniach 4 czerwca 2024 r. i 11 czerwca 2024 r. Komisja przeprowadziła rozmowy z pięcioma konkurentami przedsiębiorstwa przejmowanego.
- (14) W dniu 10 czerwca 2024 r. Komisja wydała decyzję o wszczęciu postępowania.
- (15) W dniach 17 i 18 czerwca 2024 r., zgodnie z art. 13 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, Komisja przesłała wnioski o przekazanie informacji 14 przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w sektorze telekomunikacyjnym oraz trzem krajowym organom regulacyjnym w jurysdykcjach UE, w których przedsiębiorstwo przejmowane prowadzi działalność⁽⁹⁾.
- (16) W dniach od 18 czerwca 2024 r. do 21 czerwca 2024 r. Komisja otrzymała odpowiedzi na te wnioski o przekazanie informacji od 11 operatorów telekomunikacyjnych, w tym od głównych konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym⁽¹⁰⁾. Trzy krajowe organy regulacyjne udzieliły odpowiedzi na ten wniosek o przekazanie informacji w okresie od 20 czerwca 2024 r. do 24 czerwca 2024 r.⁽¹¹⁾
- (17) W dniu 28 czerwca 2024 r. strona zgłaszająca, działając na podstawie art. 24 ust. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, zwróciła się o przedłużenie terminów, o których mowa w art. 24 ust. 1 tego rozporządzenia, o 20 dni roboczych. Komisja przyjęła ten wniosek do wiadomości i odpowiednio zaktualizowała termin postępowania szczegółowego.
- (18) W dniu 16 lipca 2024 r. strona zgłaszająca przedstawiła uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania („uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania”). W uwagach tych strona zgłaszająca „zrezygnowała z przysługującego jej na podstawie art. 42 ust. 1 i 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych prawa do zwrócenia się do Komisji o możliwość zapoznania się z uzasadnieniem, na którego podstawie Komisja planuje przyjąć decyzję, do przekazania uwag i do złożenia wniosku o dostęp do dokumentacji Komisji”.

⁽⁷⁾ Wysokość obrotu obliczona zgodnie z art. 22 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽⁸⁾ Dz.U. L 177 z 12.7.2023, s. 1, rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/1441 z dnia 10 lipca 2023 r. w sprawie szczegółowych ustaleń dotyczących prowadzenia przez Komisję postępowań na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/1441/oj.

⁽⁹⁾ Zob. zaktualizowane informacje udzielone w odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 9 z dnia 14 czerwca 2024 r.

⁽¹⁰⁾ ID384-1, ID402-2, ID843, ID404-1, ID407-1, ID425-1, ID428-2, ID430-2, ID433-3, ID440-1, ID667-1 i ID442-1 (w tym zgłoszenie uzupełniające).

⁽¹¹⁾ ID485-1, ID482-1 i ID417-1.

- (19) W tym samym dniu strona zgłaszająca przedstawiła zobowiązania zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych wraz z uzasadnieniem wskazującym powody, dla których jej zdaniem zobowiązania te są odpowiednie do pełnego i skutecznego wyeliminowania obaw Komisji. Zgodnie z art. 24 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych skutkowało to przedłużeniem terminu, o którym mowa w art. 24 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, do dnia 4 grudnia 2024 r.
- (20) W dniu 17 lipca 2024 r., zgodnie z art. 13 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, Komisja przesłała wnioski o przekazanie informacji („badanie rynku”) 12 osobom trzecim działającym w sektorze telekomunikacyjnym. W okresie od 22 lipca 2024 r. do 1 sierpnia 2024 r. Komisja otrzymała 11 odpowiedzi. ⁽¹²⁾
- (21) W dniu 29 lipca 2024 r. służby Komisji przekazały stronie zgłaszającej podsumowanie wyników badania rynku.
- (22) W dniach 24 czerwca i 30 lipca 2024 r. strony i Komisja odbyły spotkania służące omówieniu aktualnej sytuacji.
- (23) W dniu 5 sierpnia 2024 r., zgodnie z art. 13 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, Komisja przesłała wnioski o przekazanie informacji do pięciu banków prowadzących działalność w ZEA.
- (24) W dniu 16 sierpnia 2024 r. pięć banków, z którymi się skontaktowano, udzieliło wstępnej odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji. W dniu 20 sierpnia 2024 r. wpłynęły dodatkowe dokumenty.
- (25) W dniu 19 sierpnia 2024 r. strona zgłaszająca przedłożyła podpisaną wersję zobowiązań.
- (26) W dniu 29 sierpnia 2024 r. Komisja przesłała wniosek o przekazanie informacji do Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Administracji Cyfrowej zgodnie z art. 13 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Urząd ten udzielił odpowiedzi w dniu 2 września 2024 r.
- (27) W dniu 30 sierpnia 2024 r. Komisja przesłała stronie zgłaszającej wiadomość e-mail, aby poinformować ją o zamiarze oparcia się na dostępnych faktach w celu podjęcia decyzji. W dniu 2 września 2024 r. strona zgłaszająca udzieliła odpowiedzi.
- (28) W dniu 6 września 2024 r. Komisja przedłożyła projekt decyzji do zaopiniowania Komitetowi Doradczemu, zgodnie z art. 48 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (29) W dniu 20 września 2024 r. zwołano posiedzenie Komitetu Doradczego w celu omówienia projektu decyzji przedłożonego przez Komisję. Komitet Doradczy odbył posiedzenie i wydał pozytywną opinię w sprawie projektu decyzji.

6. ZASADY OCENY

- (30) Zgodnie z art. 3 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych uznaje się, że subsydlum zagraniczne istnieje w przypadku, gdy spełnione są łącznie poniższe warunki. Po pierwsze, wkład finansowy musi zostać wniesiony, bezpośrednio lub pośrednio, przez państwo trzecie (możliwość przypisania). Po drugie, wkład finansowy musi przynosić korzyść przedsiębiorstwu prowadzącemu działalność gospodarczą na rynku wewnętrznym (korzyść). Przedsiębiorstwo przejmujące kontrolę nad przedsiębiorstwem lub łączące się z przedsiębiorstwem mającym siedzibę w Unii uznaje się za przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą na rynku wewnętrznym ⁽¹³⁾. Po trzecie, korzyść musi być ograniczona do co najmniej jednego przedsiębiorstwa lub co najmniej jednej branży (specyfika).
- (31) Jak określono w art. 3 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, wkłady finansowe obejmują między innymi: a) przeniesienie funduszy lub zobowiązań; b) zrzeczenie się dochodów, które w przeciwnym razie są należne; oraz c) dostawę towarów lub usług bądź zakup towarów lub usług.
- (32) Ponadto zgodnie z art. 3 ust. 2 akapit drugi rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych zagraniczne wkłady finansowe obejmują wkłady finansowe od zagranicznego podmiotu publicznego, którego działania można przypisać państwu trzeciemu, „z uwzględnieniem takich elementów jak cechy danego podmiotu oraz środowisko prawne i gospodarcze przeważające w państwie, w którym podmiot ten prowadzi działalność, w tym rola rządu w gospodarce”, oraz od podmiotów prywatnych, których „działania można przypisać państwu trzeciemu, z uwzględnieniem wszystkich stosownych okoliczności”.

⁽¹²⁾ ID638-2, ID641-2, ID646-1, ID689-1, ID662-1, ID653-1, ID666-1, ID644-1, ID664-1, ID645-1 i ID647-1.

⁽¹³⁾ Art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

- (33) Zgodnie z motywem 13 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[n]ależy uznać, że wkład finansowy przynosi danemu przedsiębiorstwu korzyść, jeżeli korzyści takiej nie można było uzyskać w normalnych warunkach rynkowych. Istnienie korzyści należy ustalić na podstawie porównawczych poziomów odniesienia, takich jak praktyka inwestycyjna inwestorów prywatnych, stawki za możliwe do uzyskania na rynku finansowanie, porównywalne traktowanie podatkowe bądź odpowiednie wynagrodzenie za dany towar lub usługę. Jeżeli nie ma bezpośrednio porównywalnych poziomów odniesienia, można dostosować istniejące poziomy odniesienia lub określić alternatywne poziomy odniesienia na podstawie ogólnie przyjętych metod oceny”.
- (34) Zgodnie z motywem 14 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[s]pecyfika subsydium zagranicznego może zostać określona prawnie lub faktycznie”.
- (35) W odniesieniu do zakłócenia rynku wewnętrznego art. 4 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych stanowi, że subsydium zagraniczne zakłóca konkurencję, jeżeli „może poprawić pozycję konkurencyjną danego przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym” i gdy wskutek tego „faktycznie lub potencjalnie negatywnie wpływa na konkurencję na rynku wewnętrznym”. Występowanie zakłócenia rynku stwierdza się w ogólnej ocenie na podstawie wskaźników obejmujących między innymi: charakter i kwotę subsydium zagranicznego; sytuację przedsiębiorstwa, w tym jego wielkość oraz odnośne rynki lub sektory; poziom i ewolucję działalności gospodarczej danego przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym; oraz cel i warunki związane z subsydium zagranicznym, a także jego wykorzystanie na rynku wewnętrznym ⁽¹⁴⁾.
- (36) Każdy wskaźnik rozpatrywany oddzielnie nie musi być decydujący, a wskaźniki nie mają charakteru kumulatywnego, co oznacza – podobnie jak w przypadku innych istotnych wskaźników, które mogą być rozpatrywane indywidualnie – nie wszystkie przykłady istotnych wskaźników wymienione w art. 4 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych muszą zostać uwzględnione lub potwierdzone, aby wykazać, że subsydium zagraniczne zakłóca rynek wewnętrzny w danym przypadku. W istocie, zgodnie z motywem 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych: „[s]tosując wskaźniki w celu ustalenia, czy istnieją zakłócenia na rynku wewnętrznym, Komisja może wziąć pod uwagę różne elementy, np. wielkość subsydium zagranicznego w ujęciu bezwzględnym lub w odniesieniu do wielkości rynku lub do wartości inwestycji. Na przykład koncentracja, w kontekście której subsydium zagraniczne pokrywa znaczną część ceny zakupu przedmiotu transakcji, prawdopodobnie będzie miała zakłócający charakter. [...] Ponadto należy wziąć pod uwagę cechy rynku, a w szczególności konkurencyjne warunki na rynku, takie jak bariery wejścia [...]” ⁽¹⁵⁾.
- (37) W art. 5 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych wyczerpująco wymieniono niektóre kategorie subsydiów zagranicznych, w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe, w tym „subsydium zagraniczne bezpośrednio ułatwiające koncentrację”, a także „subsydium zagraniczne w formie nieograniczonej gwarancji na pokrycie długów lub należności przedsiębiorstwa, to jest bez ograniczeń co do kwoty lub czasu trwania takiej gwarancji”. Zgodnie z motywem 20 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w odniesieniu do kategorii subsydiów zagranicznych, w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe, „Komisja nie musi przeprowadzać szczegółowej oceny na podstawie wskaźników”.
- (38) Zgodnie z art. 5 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych przedsiębiorstwo objęte postępowaniem otrzymuje możliwość przekazania stosownych informacji na temat tego, czy subsydium zagraniczne należące do kategorii subsydiów zagranicznych, w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe, nie zakłóca rynku wewnętrznego w szczególnych okolicznościach danej sprawy.
- (39) W odniesieniu konkretnie do zgłoszonych koncentracji zgodnie z art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[w] przypadku koncentracji ocena, czy subsydium zagraniczne zakłóca rynek wewnętrzny w rozumieniu art. 4 lub 5, ogranicza się do danej koncentracji” oraz „[w] ocenie tej uwzględnione zostają wyłącznie subsydia zagraniczne przyznane w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy, ogłoszenie publicznej oferty lub nabycie pakietu kontrolnego”.
- (40) Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[w] przypadku gdy Komisja ustali na podstawie art. 4–6, że dane subsydium zagraniczne zakłóca rynek wewnętrzny oraz gdy przedsiębiorstwo objęte postępowaniem proponuje zobowiązania, które Komisja uzna za odpowiednie i właściwe, aby całkowicie i skutecznie zaradzić zakłóceniu, Komisja może przyjąć akt wykonawczy w formie decyzji (zwany dalej »decyzją nakładającą zobowiązania«), aby nadać tym zobowiązaniom wiążący charakter dla przedsiębiorstwa. [...] Ten akt wykonawczy przyjmuje się zgodnie z procedurą doradczą, o której mowa w art. 48 ust. 2”.

⁽¹⁴⁾ Art. 4 ust. 1 lit. a)–e) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽¹⁵⁾ Zob. również motywy 34 i 35 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

- (41) Zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych Komisja może zaakceptować zobowiązania zaproponowane przez przedsiębiorstwo objęte postępowaniem, w przypadku gdy takie zobowiązania całkowicie i skutecznie zaradzą zakłóceniom na rynku wewnętrznym. Ponadto, „[a]kceptując takie zobowiązania, Komisja nadaje im moc wiążącą dla przedsiębiorstwa objętego postępowaniem w decyzji nakładającej zobowiązania zgodnie z art. 11 ust. 3”. Zgodnie z art. 7 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych zobowiązania te są proporcjonalne i muszą całkowicie i skutecznie zaradzić rzeczywistemu lub potencjalnemu zakłóceniu na rynku wewnętrznym wywołanemu przez subsydlum zagraniczne.
- (42) Zgodnie z art. 7 ust. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[w] stosownych przypadkach Komisja nakłada wymogi w zakresie sprawozdawczości i przejrzystości, w tym wymogi dotyczące okresowej sprawozdawczości w odniesieniu do wdrażania zobowiązań”.
- (43) Ponadto, zgodnie z art. 11 ust. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, Komisja przyjmuje akt wykonawczy w formie decyzji o niezgłaszaniu sprzeciwu, jeżeli „wstępna ocena przedstawiona w decyzji Komisji o wszczęciu postępowania szczegółowego nie została potwierdzona” lub gdy „pozytywne skutki w rozumieniu art. 6 przeważają nad zakłóceniem na rynku wewnętrznym”.
- (44) Zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[n]a podstawie uzyskanych informacji Komisja może równoważyć negatywne skutki danego subsydium zagranicznego pod względem zakłócenia na rynku wewnętrznym, zgodnie z art. 4 i 5, z pozytywnymi skutkami dla rozwoju danej subsydiowanej działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym, uwzględniając inne pozytywne skutki tego subsydium, takie jak szersze pozytywne skutki w odniesieniu do odpowiednich celów polityki, w szczególności celów Unii”. Zgodnie z motywem 21 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych cele polityki mogą obejmować „wysoki poziom ochrony środowiska i standardów społecznych oraz promowanie badań i rozwoju”. W odniesieniu do subsydiów, w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe, zgodnie z art. 5 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, „jest mniej prawdopodobne, że pozytywne skutki będą większe niż skutki negatywne”.
- (45) Zgodnie z art. 6 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, „podejmując decyzję o tym, czy [...] zaakceptować zobowiązania”, Komisja uwzględnia wynik testu bilansującego, a także charakter i poziom tych zobowiązań. Zgodnie z motywem 21 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, jeżeli przeważają pozytywne skutki, Komisja może stwierdzić, że nie nakłada środków kompensacyjnych. Jeżeli negatywne skutki przeważają, wnioski z testu bilansującego mogą pomóc w określeniu odpowiedniego charakteru i poziomu zobowiązań.
- (46) Ponadto, zgodnie z motywem 9 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, rozporządzenie to „należy stosować i interpretować w świetle odpowiednich przepisów Unii, w tym przepisów dotyczących pomocy państwa, połączeń i zamówień publicznych”.

7. ISTNIENIE W TRANSAKCI SUBSYDIÓW ZAGRANICZNYCH

- (47) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że istnieją wstępne przesłanki wskazujące na subsydia zagraniczne przyznane spółce e& w formie kredytu terminowego udzielonego w dniu [...] listopada 2022 r. przez konsorcjum banków, w skład którego wchodzi głównie banki kontrolowane przez ZEA, nieograniczonej gwarancji rządu ZEA, licencji udzielonej e& na świadczenie usług telekomunikacyjnych w ZEA oraz regulowanych przez ZEA cen usług telekomunikacyjnych. Komisja stwierdziła również, że istnieją wstępne przesłanki wskazujące na subsydia zagraniczne przyznane EIA w formie dotacji bezpośrednich od Ministerstwa Finansów ZEA, pożyczek i zaliczek zwrotnych udzielanych przez Ministerstwo Finansów ZEA, kredytu w formie odnawialnego instrumentu kredytowego udzielonego przez konsorcjum banków ZEA (w tym banków kontrolowanych przez ZEA) oraz nieograniczonej gwarancji rządu ZEA.
- (48) W sekcjach 7.1–7.5 Komisja przedstawia swoją ostateczną ocenę, dokonaną na podstawie art. 11 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, czy w następstwie postępowania szczegółowego potwierdza się wstępną ocenę dotyczącą istnienia w transakcji subsydiów zagranicznych, jak określono w decyzji o wszczęciu postępowania.

7.1. Kredyt terminowy

- (49) Strona zgłaszająca poinformowała w swoim zgłoszeniu, że transakcja będzie finansowana kredytem terminowym udzielonym w dniu [...] listopada 2022 r. przez konsorcjum pięciu banków ([kontrolowany przez państwo bank ZEA 1], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 4] i [kredytodawca prywatny]) z terminem zapadalności wynoszącym [0–5] lat („kredyt terminowy”). Strona zgłaszająca stwierdziła, że chociaż kredyt terminowy został ustanowiony w celu [cel kredytu], spółka e& zamierzała wykorzystać go do sfinansowania transakcji ⁽¹⁶⁾.
- (50) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła istnienie wystarczających przesłanek wskazujących na to, że kredyt terminowy kwalifikuje się jako subsydium zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych wchodzące w zakres art. 19 tego rozporządzenia, a w szczególności, że spółka e& uzyskuje korzyści, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 tego rozporządzenia.

7.1.1. Korzyść

- (51) Struktura kredytu terminowego jest następująca:
- 1) [...] w wysokości [100–500] mln USD (tj. [100–500] mln EUR ⁽¹⁷⁾) udzielony przez [kredytodawcę prywatnego] i oprocentowany na poziomie terminowej SOFR ⁽¹⁸⁾ + [0,5–1] %,
 - 2) [...] w wysokości [10–20] mld AED (tj. [0–5] mld EUR ⁽¹⁹⁾) udzielony przez konsorcjum i oprocentowany na poziomie EIBOR ⁽²⁰⁾ + [0–0,5] % – w tym zakresie zobowiązania [kredytodawcy prywatnego] [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] oraz [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] wynoszą [5–10] mld AED, oraz
 - 3) transza [...] w wysokości [0–5] mld AED ⁽²¹⁾ (tj. [500–1 000] mln EUR) udzielona przez [kontrolowany przez państwo bank ZEA 4] i oprocentowana na poziomie EIBOR + [0–0,5] %.
- (52) W swoim zgłoszeniu spółka e& stwierdziła, że kredytu terminowego udzielono na warunkach rynkowych, w szczególności w wyniku zaangażowania [kredytodawcy prywatnego] zarówno w transzach w USD, jak i w transzach w AED. W przypadku tych transz działań [kredytodawcy prywatnego] nie można przypisać państwu trzeciemu.
- (53) Ponadto spółka e& przedstawiła analizę uzupełniającą przeprowadzoną przez firmę specjalizującą się w ekspertyzach ekonomicznych ⁽²²⁾. Analiza opiera się na istnieniu zaangażowania [kredytodawcy prywatnego] i wskazuje, że (i) transza w USD siłą rzeczy jest zgodna z warunkami rynkowymi, ponieważ udzielił jej [kredytodawca prywatny], oraz że (ii) transza tradycyjna w AED i transza islamska w AED również powinny być zgodne z warunkami rynkowymi, w szczególności dlatego, że różnica w marży między transzą w AED a transzą w USD odpowiada różnicy w rentowności obligacji będących przedmiotem obrotu na rynku i wyemitowanych w AED i USD ⁽²³⁾.

⁽¹⁶⁾ Formularz FS-CO, pkt 35.

⁽¹⁷⁾ Przeliczenie USD/EUR na podstawie średniej z 2022 r. wynoszącej 1 EUR = 1,0530 USD.

⁽¹⁸⁾ SOFR (ang. *Secured Overnight Financing Rate*) to stopa zabezpieczonego finansowania jednodniowego będąca referencyjną stopą procentową dla instrumentów pochodnych i kredytów denominowanych w dolarach.

⁽¹⁹⁾ Przeliczenie AED/EUR na podstawie średniej z 2022 r. wynoszącej 1 EUR = 3,8561 AED.

⁽²⁰⁾ EIBOR (ang. *Emirates Interbank Offered Rate*) to stopa procentowa będąca referencyjną stopą procentową określoną w dirhamach ZEA („AED”) dla kredytów międzybankowych na rynku ZEA.

⁽²¹⁾ [Kontrolowany przez państwo bank ZEA 4] jest islamskim bankiem, który działa w systemie bankowości islamskiej i realizuje wszystkie swoje umowy, operacje i transakcje zgodnie z wymogami prawa szariatu.

⁽²²⁾ Załącznik FS.CO.22.

⁽²³⁾ Komisja zauważa, że odniesienie się do rentowności obligacji korporacyjnych w celu porównania wynagrodzenia za kredyt stanowi utrwaloną praktykę w zakresie pomocy państwa. W szczególności zgodnie z pkt 111 zawiadomienia Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa (zob. przypis 101.): „[w] sytuacji braku konkretnych danych rynkowych na temat danej transakcji dotyczącej zadłużenia zgodność instrumentu dłużnego z warunkami rynkowymi można ustalić na podstawie porównania z porównywalnymi transakcjami rynkowymi [...]. W przypadku pożyczek i kredytów [...] informacje dotyczące kosztów finansowania przedsiębiorstwa można na przykład uzyskać na podstawie [...] oprocentowania obligacji emitowanych przez przedsiębiorstwo [...]. Porównywalnymi transakcjami rynkowymi mogą być również [...] obligacje wyemitowane [...] przez spółki z próby wybranej na potrzeby porównania”.

- (54) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała, że zobowiązanie [kredytodawcy prywatnego], które składa się z transzy w całości denominowanej w USD w wysokości [100–500] mln USD i transzy tradycyjnej w AED w wysokości [500–1 000] mln AED, jest znacznie niższe od zobowiązań pozostałych kredytodawców. W związku z tym inwestycja prywatna stanowi jedynie około [5–10] % całości inwestycji. Komisja wstępnie stwierdziła zatem, że inwestycja prywatna jest niewystarczająca, aby założyć, że ryzyko podejmowane i korzyści odnoszone przez [kontrolowany przez państwo bank ZEA 1], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3] oraz [kontrolowany przez państwo bank ZEA 4] są na takim samym poziomie, jak w przypadku inwestorów prywatnych uczestniczących w tym samym kredycie. Ponadto Komisja stwierdziła, że analiza przedstawiona przez stronę zgłaszającą zawierała niedociągnięcia, ponieważ kredytu terminowego nie porównano odpowiednio z porównywalnymi transakcjami, takimi jak instrumenty finansowe o tym samym terminie zapadalności i uprzywilejowaniu oraz w tej samej walucie ⁽²⁴⁾.
- (55) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca stwierdziła, że Komisja nie wykazała, że posiada wystarczające przesłanki – zgodnie z wymogami określonymi w art. 10 ust. 3 i art. 25 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych – wskazujące, że kredyt terminowy przynosi korzyść stronie zgłaszającej oraz że uznanie uczestnictwa [kredytodawcy prywatnego] w udzielającym go konsorcjum za niezgodne z ugruntowaną praktyką i orzecznictwem w zakresie pomocy państwa stanowi odstępstwo od praktyki decyzyjnej Komisji i utrwalonego orzecznictwa ⁽²⁵⁾.
- (56) W szczególności strona zgłaszająca przypominała, że [kredytodawca prywatny] wniósł wkład w wysokości prawie [0,5–1] mld EUR, która to kwota – jej zdaniem – nie może być uznana za „symboliczną” ani „marginalną” zgodnie z praktyką w zakresie pomocy państwa ⁽²⁶⁾. Ponadto strona zgłaszająca wyjaśniła, że udział innych kredytodawców nie ma wpływu na ocenę ryzyka kredytowego, którą kredytodawca taki jak [kredytodawca prywatny] podejmuje przed zawarciem umowy kredytowej, biorąc pod uwagę, że zobowiązania są od siebie niezależne. W związku z tym udział w kredycie terminowym będących własnością państwa banków ZEA nie powinien być spowodować zaakceptowania przez [kredytodawcę prywatnego] wyższego poziomu ryzyka.
- (57) Na podstawie dostępnych dowodów Komisja oceniła, czy warunki oferowane przez [kontrolowany przez państwo bank ZEA 1], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3] i [kontrolowany przez państwo bank ZEA 4] w ich zobowiązaniach w ramach kredytu terminowego przynoszą korzyści spółce e& w porównaniu z warunkami, które byłyby jej oferowane przez inwestorów prywatnych, biorąc pod uwagę wszystkie istotne okoliczności ⁽²⁷⁾.
- (58) Komisja przyznaje, że wydaje się, iż kredyt terminowy został udzielony spółce e& w sytuacji, gdy nie miała ona trudności z uzyskaniem płynności. W szczególności spółka e& nie znajdowała się wówczas w trudnej sytuacji finansowej i miała wysoki rating kredytowy (AA- wg S&P Global Ratings, („S&P”)) ⁽²⁸⁾, co sprawiło, że była atrakcyjna dla inwestorów. Pozyskała również finansowanie z innych źródeł w czasie zbliżonym do udzielenia jej kredytu terminowego, w tym w formie emisji obligacji w obrocie publicznym i kredytów zaciągniętych w bankach prywatnych, co świadczy o jej dostępie do płynności na rynkach poza finansowaniem udzielanym przez będące własnością państwa banki ZEA ⁽²⁹⁾. W tym kontekście jest mało prawdopodobne, aby udział będących własnością państwa banków w kredycie terminowym miał wpływ na ocenę ryzyka kredytowego e& przez [kredytodawcę prywatnego], ponieważ ryzyko to jest już postrzegane przez rynek jako szczególnie niskie, zwłaszcza w związku z istnieniem nieograniczonej gwarancji dla e& (zob. motywy 100 i 123–125).
- (59) Pomimo wartości bezwzględnej inwestycji prywatnej [kredytodawcy prywatnego] względna wartość tej inwestycji w porównaniu z inwestycjami banków, których działania można przypisać ZEA ⁽³⁰⁾, sama w sobie nie pozwala jednak Komisji stwierdzić, że wkłady tych będących własnością państwa banków odpowiadają inwestycjom prywatnym.

⁽²⁴⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 39 i 40.

⁽²⁵⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 2–3. Strona zgłaszająca powołuje się w szczególności na wyrok z dnia 12 grudnia 2000 r., w sprawie Alitalia/Komisja, T-296/97, EU:T:2000:289, pkt 80 i 81 („Należy uznać, że wkład kapitałowy ze środków publicznych [...] spełnia test prywatnego inwestora [...], jeżeli między innymi wniesiono go w tym samym czasie co znaczny wkład kapitałowy ze strony prywatnego inwestora, wniesiony w porównywalnych okolicznościach”).

⁽²⁶⁾ Zob. wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie 11.

⁽²⁷⁾ W tym względzie inwestorzy prywatni uwzględniliby również istnienie innych subsydiów zagranicznych dla e&, takich jak nieograniczona gwarancja udzielona e&.

⁽²⁸⁾ Zob. załącznik FS-CO.50.

⁽²⁹⁾ Formularz FS-CO, tabela 6, i odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r., pytanie 5.

⁽³⁰⁾ Zob. sekcja 7.5.3.

- (60) W swoim zgłoszeniu spółka e& stwierdziła, że nie była w stanie przeprowadzić właściwej analizy porównawczej transzy w AED, ponieważ nie ma „dostępu do warunków porównywalnych kredytów udzielanych przedsiębiorstwom należącym do podmiotów trzecich”⁽³¹⁾. Na podstawie analizy rynku obligacji wyemitowanych w AED Komisja uważa, że w istocie ograniczona liczba takich instrumentów finansowych emitowanych w tej walucie utrudnia przeprowadzenie alternatywnej analizy porównawczej na podstawie publicznie dostępnych informacji. Komisja zauważa, że na dzień 29 sierpnia 2024 r. liczba obligacji korporacyjnych (w tym obligacji, które osiągnęły termin zapadalności) wyemitowanych w AED od 2010 r., dla których dane były dostępne na platformie Bloomberg, wynosiła poniżej 50⁽³²⁾, z czego tylko jedna obligacja korporacyjna została wyemitowana w okresie sześciu miesięcy w okolicach daty udzielenia kredytu terminowego⁽³³⁾. Obligacja ta⁽³⁴⁾, wyemitowana przez [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2] w dniu [II półrocze 2022 r.] r., jest podobna pod względem warunków do innej obligacji wyemitowanej przez [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2] w [II półroczu 2023 r.]⁽³⁵⁾, w odniesieniu do której strona zgłaszająca wyjaśniła, że różnice między kredytem terminowym a obligacją można wyjaśnić faktem, że (i) finansowanie banku przez emisję obligacji i finansowanie spółki takiej jak e& przez udzielanie kredytów ma istotnie różny charakter; oraz że (ii) [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2] ma rating kredytowy A+, który jest o stopień niższy niż rating kredytowy e&⁽³⁶⁾. Ponadto strona zgłaszająca stwierdziła, że w konkretnym przypadku obligacji wyemitowanej w [II półroczu 2023 r.] efektywna stopa procentowa transzy w AED kredytu terminowego była znacznie wyższa od stopy procentowej obligacji [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2]. W przypadku obligacji wyemitowanych w [II półroczu 2022 r.] rentowność na poziomie [5–10] % mieści się w zakresie efektywnej stopy procentowej transz w AED kredytu terminowego w momencie jego udzielenia, która wynosiła [1–5]–[5–10] %⁽³⁷⁾. Porównanie to – z jedną obligacją wyemitowaną przez [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2] w [II półroczu 2023 r.], w okresie sześciu miesięcy w okolicach daty udzielenia kredytu terminowego – choć ma ograniczenia, w związku z czym samo w sobie nie jest rozstrzygające, stanowi argument uzasadniający twierdzenie strony zgłaszającej, że kredytu terminowego udzielono na warunkach rynkowych.
- (61) Ponadto Komisja zauważa, że nie była w stanie przeprowadzić analizy porównawczej na podstawie rentowności do terminu zapadalności⁽³⁸⁾ obligacji korporacyjnych w AED od dnia [dzień udzielenia kredytu terminowego] listopada 2022 r. z powodu braku danych dotyczących płynnych obligacji korporacyjnych w AED będących w obrocie publicznym⁽³⁹⁾. Komisja zauważa jednak, że rentowność dwóch obligacji skarbowych ZEA⁽⁴⁰⁾ do terminu zapadalności wynosiła [1–5] % i [1–5] %, a zatem była niższa niż dolny limit efektywnej stopy procentowej transz w AED. Taka analiza porównawcza uzasadniałaby zatem również twierdzenie strony zgłaszającej, że kredytu terminowego udzielono na warunkach rynkowych.
- (62) Komisja zauważa również, że w przypadku braku podobnych spółek o tym samym ratingu kredytowym prowadzących działalność w ZEA (zob. motyw 100) analiza porównawcza na podstawie podobnych kredytów udzielonych przez banki prywatne w AED nie byłaby możliwa, biorąc pod uwagę, że podobne kredyty nie istnieją.
- (63) Ponadto spółka e& przedstawiła na wniosek dalsze dowody na to, że w dniu [II półrocze 2023 r.] r. zaciągnęła kredyt na kwotę [100–500] mln AED w [kontrolowanym przez państwo banku ZEA 3] i [u kredytodawców prywatnych]. Strona zgłaszająca twierdzi w kontekście tego kredytu, że [60–70 %] pełnych zobowiązań kredytowych stanowią zobowiązania dwóch kredytodawców prywatnych ([kredytodawcy prywatni]), zatem inwestycję [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] można uznać za równorzędną z inwestycją prywatną. W związku z tym warunki tego kredytu są warunkami rynkowymi.
- (64) Strona zgłaszająca twierdzi, że kredyt ten jest porównywalny z kredytem terminowym, ponieważ (i) został udzielony w tej samej walucie oraz (ii) ma taki sam termin zapadalności ([1–5] lat). Kredyt ten podlega również tej samej stopie procentowej EIBOR + [25–60] punktów bazowych co kredyt terminowy w przypadku transzy w AED. W tym względzie przedmiotowy kredyt może według strony zgłaszającej służyć jako punkt odniesienia w celu sprawdzenia, czy kredytu terminowego udzielono na warunkach rynkowych.

⁽³¹⁾ Formularz FS-CO, pkt 188.

⁽³²⁾ Źródło: Bloomberg.

⁽³³⁾ Od dnia [...] sierpnia 2022 r. do dnia [...] lutego 2023 r.

⁽³⁴⁾ [numer identyfikacyjny emisji obligacji].

⁽³⁵⁾ [numer identyfikacyjny emisji obligacji].

⁽³⁶⁾ Formularz FS-CO, sekcja 3.5.4.3, i odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 5 z dnia 5 lutego 2024 r., wysłany w ramach procedury przedzgłoszeniowej, pytanie 4.

⁽³⁷⁾ Efektywną stopę procentową kredytu terminowego przedstawia się jako przedział między wartościami, ponieważ kredyt ten ma cechy, które uzależniają obliczanie efektywnej stopy procentowej od harmonogramów wykorzystywania zaangażowanych środków. Przedział ten ustala się na podstawie alternatywnych możliwych scenariuszy opisanych w załączniku A do załącznika FS-CO.22.

⁽³⁸⁾ Rentowność do terminu zapadalności jest wewnętrzną stopą zwrotu z inwestycji w obligację, jeżeli inwestor posiada obligację do terminu zapadalności, a wszystkie płatności dokonywane są zgodnie z planem i jednocześnie reinwestowane.

⁽³⁹⁾ Na podstawie danych dostępnych na stronie Bloomberg, dostęp w dniu 29 sierpnia 2024 r.

⁽⁴⁰⁾ [numer identyfikacyjny emisji obligacji].

- (65) Komisja stwierdza, że oprócz faktu, że przedmiotowe dwa kredyty mają ten sam termin zapadalności, walutę i stopy procentowe, oba są niezabezpieczone, a zatem mają taki sam stopień uprzywilejowania. Chociaż kwota tego kredytu, wynosząca [100–500] mln AED, jest znacznie niższa od kwoty zobowiązań będących własnością państwa banków ZEA w ramach kredytu terminowego, w związku z czym nie jest ona w pełni porównywalna z kredytem terminowym, kredyt ten nadal wskazuje, że warunki transz w AED kredytu terminowego można uznać za odpowiadające warunkom, jakie inwestorzy prywatni zaoferowaliby w odniesieniu do kredytów o niższych kwotach, w przypadku gdyby większości zobowiązań nie udzielały będące własnością państwa banki ZEA.
- (66) W odniesieniu do transzy w USD spółka e& przedłożyła analizę porównawczą na podstawie rentowności do terminu zapadalności obligacji korporacyjnych w USD wyemitowanych przez podmioty posiadające rating kredytowy AA, ustalonej na dzień [dzień udzielenia kredytu terminowego] listopada 2022 r.⁽⁴¹⁾ Z analizy tej wynika, że efektywna stopa procentowa transzy w USD kredytu terminowego ([1–5]–[5–10] %) ⁽⁴²⁾ odpowiadała rentowności do terminu zapadalności obligacji wyemitowanych przez podmioty o ratingu kredytowym takim samym jak e&, a nawet była wyższa od tej rentowności w większości przypadków. Spółka e& zaznaczyła także, że kredyt terminowy jest zgodny z ceną rynkową obligacji wyemitowanych przez nią w [I półroczu 2014 r.] o rentowności do terminu zapadalności – ustalonej na dzień [data udzielenia kredytu terminowego] listopada 2022 r. – na poziomie [5–10] %, a zatem bliskiej dolnej granicy efektywnej stopy procentowej kredytu terminowego.
- (67) Komisja zauważa, że nie było możliwe przeprowadzenie analizy porównawczej, która ograniczałaby się do obligacji emitowanych przez inne niż e& spółki działające w tym samym sektorze i posiadające ten sam rating kredytowy co e&, ze względu na brak publicznych informacji na temat takich obligacji na rynku, a także na fakt, że żaden z podmiotów działających w sektorze telekomunikacyjnym nie posiada ratingu kredytowego równie wysokiego jak rating e& (zob. motywy 100).
- (68) Dodatkowo do uwag strony zgłaszającej Komisja zauważa, że wśród obligacji korporacyjnych w USD z ratingiem kredytowym AA-, wyemitowanych w ciągu trzech miesięcy poprzedzających datę udzielenia kredytu terminowego, średnia nominalna rentowność wynosiła [1–5] % ⁽⁴³⁾ oraz że ponad 80 % tych obligacji zostało wyemitowanych z nominalną rentownością poniżej [1–5] %, co stanowi dolną granicę efektywnej stopy procentowej kredytu terminowego ⁽⁴⁴⁾.
- (69) W związku z tym Komisja stwierdza, biorąc pod uwagę dostępne dowody (warunki udziału [kredytodawcy prywatnego] w kredycie terminowym, analizę przedstawioną przez stronę zgłaszającą odnośnie do porównania warunków transz w AED i w USD kredytu terminowego, a także porównywalność warunków kredytu dla e& z [II półrocza 2023 r.] oraz dostępne informacje dotyczące przynajmniej częściowo porównywalnych transakcji), że dowody te wskazują, iż kredyt terminowy sam w sobie nie przynosi spółce e& korzyści.
- (70) Ponadto Komisja przyjmuje do wiadomości fakt, że chociaż informacja o kredycie terminowym – określonym w decyzji o wszczęciu postępowania jako potencjalne subsydlum zagraniczne – stała się publicznie dostępna i kredyt ten został dokładniej określony we wnioskach o przekazanie informacji skierowanych do konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego, Komisja nie otrzymała od osób trzecich żadnych informacji kwestionujących zgodność kredytów terminowych z rynkiem ⁽⁴⁵⁾.
- (71) W związku z tym, opierając się na informacjach zawartych w swojej dokumentacji, Komisja stwierdza na podstawie wszystkich dowodów, że jej wstępna ocena zawarta w decyzji o wszczęciu postępowania, zgodnie z którą kredyt terminowy przynosi korzyść spółce e&, nie została potwierdzona.
- (72) Ustalenie to nie wyklucza możliwości, że warunki kredytu terminowego odzwierciedlają istnienie innych subsydiów zagranicznych, z których korzysta e&, w szczególności istnienie nieograniczonej gwarancji dla e&, którą banki udzielające kredytu terminowego prawdopodobnie uwzględniły w swojej analizie nieodłącznego ryzyka, tak jak miałyoby to miejsce w przypadku wszelkiego innego finansowania przyznanego e&, jak to zostanie ustalone w sekcji 7.2.

⁽⁴¹⁾ Formularz FS-CO, sekcja 3.5.4.2, i rys. 9. Analiza opierała się na obligacjach, których pozostały okres do terminu zapadalności na dzień [data udzielenia kredytu terminowego] listopada 2022 r. wynosił mniej niż 10 lat, z wyłączeniem banków i instytucji finansowych oraz spółek z większościowym udziałem państwa i z wyłączeniem obligacji, w przypadku których nie ma informacji na temat rentowności do terminu zapadalności.

⁽⁴²⁾ Zob. przypis 37 w niniejszej decyzji i załącznik B do załącznika FS-CO.22.

⁽⁴³⁾ [numer identyfikacyjny emisji obligacji].

⁽⁴⁴⁾ Źródło: Bloomberg.

⁽⁴⁵⁾ Odpowiedzi na wnioski Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (zob. przypis 10).

- (73) Biorąc pod uwagę, że Komisja stwierdza, iż nie potwierdzono istnienia korzyści dla e& wynikającej z kredytu terminowego, nie ma potrzeby rozważenia pozostałych warunków istnienia subsydium zagranicznego w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.1.2. Wniosek

- (74) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.1 Komisja stwierdza – zgodnie z art. 11 ust. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i w następstwie przeprowadzenia postępowania szczegółowego – że wstępna ocena, zgodnie z którą kredyt terminowy stanowi subsydium zagraniczne, jak określono w decyzji o wszczęciu postępowania, nie została potwierdzona.

7.2. Istnienie szczególnych przepisów dotyczących niewypłacalności, kwalifikujących się jako nieograniczona gwarancja

- (75) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła istnienie wystarczających przesłanek wskazujących na to, że łączne wystąpienie (i) braku możliwości zastosowania zwykłego postępowania upadłościowego mającego zastosowanie w ZEA, stanowiącego nieograniczoną gwarancję, oraz (ii) urzeczywistnienia się tej gwarancji w postaci prawdopodobnie korzystnych warunków kredytu terminowego w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy sprzedaży udziałów, kwalifikuje się jako subsydium zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych wchodzące w zakres art. 19 tego rozporządzenia, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych ⁽⁴⁶⁾.
- (76) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca stwierdziła, że (i) w decyzji o wszczęciu postępowania błędnie stwierdzono, iż ustawa o upadłości obowiązująca w ZEA nie ma zastosowania do e&, w sytuacji gdy e& może jedynie zrezygnować z podlegania tym przepisom; że (ii) przesłanki nie były wystarczające do stwierdzenia istnienia gwarancji, w szczególności w sytuacji, gdy państwo ZEA nie ma obowiązku prawnego gwarantowania długów e& oraz, wbrew utrwalonemu orzecznictwu w zakresie pomocy państwa, w przypadku gdy agencje ratingowe nie biorą pod uwagę ukrytego wsparcia; oraz że (iii) w przeszłości miały miejsce sytuacje, w których przedsiębiorstwa kontrolowane przez państwo ZEA były przedmiotem postępowania likwidacyjnego ⁽⁴⁷⁾.

7.2.1. Istnienie nieograniczonej gwarancji

- (77) Dekret federalny z mocą ustawy nr 9 z 2016 r. („ustawa o upadłości z 2016 r.”) ustanawia ramy prawne restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw w ZEA, w tym procedury dotyczące układu zapobiegawczego i upadłości. W szczególności art. 132 ustawy o upadłości z 2016 r. ustanawia procedurę „likwidacji majątku dłużnika w odniesieniu do wszelkich wierzytelności dłużnika”, a art. 135–138 ustanawiają procedurę zaspokojenia wierzytelności wierzyciela.
- (78) Art. 2 ustawy o upadłości z 2016 r. stanowi, że ma on zastosowanie między innymi do „spółek, które nie zostały utworzone zgodnie z ustawą o spółkach handlowych i w całości lub w części stanowią własność rządu federalnego lub rządu lokalnego i w przypadku których ustanawiające je przepisy, umowy spółki lub statuty spółki przewidują objęcie ich przepisami niniejszego dekretu z mocą ustawy”.
- (79) Spółka e& stanowi w części własność rządu federalnego. Strona zgłaszająca twierdzi, że spółka e& jest kontrolowana przez EIA, który to fundusz jest jej akcjonariuszem większościowym. EIA jest państwowym funduszem ZEA, kontrolowanym przez rząd federalny ZEA i stanowiącym w całości jego własność (zob. motyw 2). W związku z tym strona zgłaszająca twierdzi, że spółka e&, podobnie jak każda inna spółka z siedzibą w ZEA kontrolowana przez państwo, podlega ustawie o spółkach handlowych jedynie w zakresie, w jakim przepisy szczegółowe zawarte w jej dokumentach założycielskich nie stanowią inaczej ⁽⁴⁸⁾. W statucie e& jednak wyraźnie wyłączono stosowanie kilku przepisów ustawy o spółkach handlowych ⁽⁴⁹⁾.
- (80) Ponadto e& jest spółką, która „w całości lub w części stanowi własność rządu federalnego lub rządu lokalnego” w rozumieniu ustawy o upadłości z 2016 r.

⁽⁴⁶⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 46–71.

⁽⁴⁷⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 3–5.

⁽⁴⁸⁾ Formularz FS-CO, pkt 337 i przypis 183.

⁽⁴⁹⁾ Zob. art. 79 statutu e&.

- (81) W związku z tym spółka e& jest wyłączona z zakresu stosowania ustawy o upadłości z 2016 r., chyba że zdecyduje się na objęcie jej tymi przepisami przez zapis w swoich dokumentach założycielskich. Dokumenty założycielskie e&, to jest statut spółki, nie zawierają takiego zapisu.
- (82) Strona zgłaszająca stwierdziła, że „sytuacja prawna związana z faktem, czy e& podlega ustawie o upadłości obowiązującej w ZEA [z 2016 r.], nie jest całkowicie wolna od wątpliwości”⁽⁵⁰⁾. Nie przedstawiła jednak elementów zaprzeczających ustaleniu Komisji, że e& podlega przepisom dotyczącym niewypłacalności innym niż te, które mają powszechne zastosowanie do spółek z ZEA.
- (83) W praktyce spółka e& jest zatem uprawniona na mocy ustawy o upadłości z 2016 r. do podlegania przepisom dotyczącym niewypłacalności, które stanowią odstępstwo od przepisów mających zastosowanie do zwykłych spółek handlowych w ZEA. W związku z tym akcjonariusze e& mają możliwość jednostronnego decydowania, w jakim zakresie spółka podlega powszechnemu prawu upadłościowemu.
- (84) Ponadto Komisja stwierdza, że przepisy dotyczące niewypłacalności, którym e& obecnie faktycznie podlega, odbiegają od przepisów mających zastosowanie do innych spółek handlowych w ZEA, jak wyszczególniono w motywach 85–91.
- (85) W ustawie o upadłości z 2016 r. przewidziano dwie główne procedury, które może zastosować dłużnik znajdujący się w trudnej sytuacji finansowej. Po pierwsze, dłużnicy, którzy „nie zaprzestali spłaty swoich niespłaconych długów przez okres dłuższy niż (30) kolejnych dni roboczych”, mają możliwość zawarcia ugody z wierzycielami pod nadzorem właściwego sądu⁽⁵¹⁾. Po drugie, można zastosować postępowanie upadłościowe przeznaczone dla dłużników, którzy przestali spłacać swoje długi „przez okres dłuższy niż (30) kolejnych dni roboczych”⁽⁵²⁾. W ramach postępowania upadłościowego kwalifikujący się dłużnicy mogą zbadać możliwość restrukturyzacji swoich długów pod warunkiem przygotowania „programu restrukturyzacji” (lub planu restrukturyzacji), który musi zostać zatwierdzony przez właściwy sąd i niektórych wierzycieli⁽⁵³⁾. Jeżeli restrukturyzacja długów zakończy się niepowodzeniem, właściwy sąd ogłasza upadłość dłużnika, co prowadzi do likwidacji jego majątku⁽⁵⁴⁾. Wniosek o wszczęcie postępowania upadłościowego musi złożyć dłużnik, o ile został uznany za niewypłacalnego, a także mogą to zrobić wierzyciele lub prokuratura, jeżeli służy to interesowi publicznemu⁽⁵⁵⁾.
- (86) Strona zgłaszająca podsumowuje natomiast przepisy dotyczące niewypłacalności mające zastosowanie do e&, które są regulowane statutem spółki, w następujący sposób:
- 1) spółka e& ulega rozwiązaniu m.in.⁽⁵⁶⁾ „w przypadku utraty całości lub większości jej funduszy, w wyniku której nie może zainwestować pozostałych środków w godny sposób”⁽⁵⁷⁾;
 - 2) EIA, do której należy 60 % akcji e&, ma prawo weta wobec dobrowolnej likwidacji lub złożenia wniosku o upadłość e&⁽⁵⁸⁾;
 - 3) w przypadku rozwiązania walne zgromadzenie e& (kontrolowane przez EIA) określa metodę likwidacji⁽⁵⁹⁾;
 - 4) jeżeli środki finansowe e& nie są wystarczające do spłaty wszystkich długów spółki, likwidator zaspokaja takie długi zgodnie z zasadą proporcjonalności⁽⁶⁰⁾;

⁽⁵⁰⁾ Formularz FS-CO, pkt 340.

⁽⁵¹⁾ Załącznik FS-CO.42. Tak zwane „ochronne postępowania pojednawcze” uregulowane w art. 5 i nast. ustawy o upadłości z 2016 r.

⁽⁵²⁾ Sekcja 4 ustawy o upadłości z 2016 r.

⁽⁵³⁾ Art. 106–108 ustawy o upadłości z 2016 r.

⁽⁵⁴⁾ Zob. np. art. 65 przewidujący przypadki, w których sąd może zakończyć zapobiegawcze postępowania układowe i przekształcić je w postępowania o ogłoszenie upadłości dłużnika, lub art. 109 dotyczący odrzucenia przez sąd programu restrukturyzacji.

⁽⁵⁵⁾ Art. 68–69 i 72.

⁽⁵⁶⁾ Likwidację przewidziano również w przypadku upływu czasu trwania ustalonego dla spółki lub wygaśnięcia celu jej utworzenia bądź też w drodze specjalnej uchwały walnego zgromadzenia.

⁽⁵⁷⁾ Art. 70 ust. 3 statutu e&.

⁽⁵⁸⁾ Art. 55 ust. 1 i 9 statutu e&.

⁽⁵⁹⁾ Art. 72 statutu e&.

⁽⁶⁰⁾ Art. 76 statutu e&.

- 5) ponadto statut e& stanowi, że EIA przysługują prawa jako „szczególnemu akcjonariuszowi”: EIA jest uprawniona do przejęcia rady dyrektorów e& i nadzorowania likwidacji ⁽⁶¹⁾; przysługuje jej również prawo pierwszeństwa w zakupie aktywów e& ⁽⁶²⁾.
- (87) Te ostatnie prawa uzupełniono również przepisami szczegółowymi ustawy federalnej nr 1 z 1991 r. (z późniejszymi zmianami, zwanej dalej „ustawą w sprawie e&”), na mocy której ustanowiono e&; przepisy te przyznają EIA szczególne prawa w odniesieniu do aktywów telekomunikacyjnych e&. Zgodnie z art. 11 ustawy w sprawie e&, w szczególności:
- 1) w przypadku likwidacji, upadłości lub niewypłacalności EIA ma prawo do eksploatacji sieci telekomunikacyjnej e& przez okres do 24 miesięcy; oraz
 - 2) EIA ma również prawa pierwszeństwa w zakupie aktywów telekomunikacyjnych e&.
- (88) Przepisy mające zastosowanie do e& różnią się zatem pod wieloma względami od przepisów ustawy o upadłości z 2016 r. regulujących zwykłą sytuację spółek handlowych w ZEA.
- (89) Po pierwsze, przepisy mające zastosowanie do e& przewidują węższą definicję zdarzeń upadłościowych, które ograniczają się w statucie spółki do „utruty całości lub większości jej funduszy, w wyniku której nie może zainwestować pozostałych środków w godny sposób”, w porównaniu z ustawą o upadłości z 2016 r. ⁽⁶³⁾, zgodnie z którą dłużnik będzie objęty postępowaniem upadłościowym po „zaprzestaniu płatności”. W związku z tym przepisy dotyczące niewypłacalności mające zastosowanie do e& umożliwiają spółce kontynuowanie działalności poza takim zdarzeniem.
- (90) Po drugie, EIA – jako jedyny „szczególny akcjonariusz” – ma prawo weta wobec wszczęcia postępowania upadłościowego, w związku z czym e& może również unikać postępowania upadłościowego potencjalnie nieskończenie.
- (91) Wreszcie, jeżeli wobec e& zostanie wszczęte postępowanie upadłościowe, EIA może określić i przeprowadzić postępowanie upadłościowe według własnego uznania, na skutek czego może ono być bardziej korzystne dla działalności e&, niż gdyby było prowadzone pod nadzorem sądowym.
- (92) Takie odstępstwa od zwykłego postępowania upadłościowego, skutkujące korzystniejszymi warunkami upadłości, powinny z góry prowadzić do powstania u wierzycieli e& oczekiwań, że ich roszczenia nie zostaną zaspokojone w przypadku niewypłacalności, co negatywnie wpływa na rating kredytowy e&.
- (93) Oczekiwania te zostałyby jednak odwrócone, gdyby zwolnienie e& ze stosowania ustawy o upadłości z 2016 r. oraz przepisy dotyczące niewypłacalności mające zastosowanie do tej spółki w rzeczywistości pozwalały uznać, że jest mało prawdopodobne, aby nie mogła ona spłacić swoich długów.
- (94) W kontekście zasad pomocy państwa obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji („obwieszczenie w sprawie gwarancji”) ⁽⁶⁴⁾ stanowi w pkt 1.2: „Komisja za pomoc w formie gwarancji uznaje również korzystniejsze warunki finansowania uzyskane przez przedsiębiorstwa, których forma prawna wyklucza upadłość lub inne procedury niewypłacalności”. W świetle zbioru przepisów dotyczących gwarancji publicznych w ramach pomocy państwa brak możliwości zastosowania postępowania upadłościowego może zatem być równoznaczny z istnieniem gwarancji państwowej.
- (95) W przedmiotowej sprawie niektóre szczególne okoliczności mogą prowadzić do wniosku, że prawdopodobieństwo niespłacenia przez e& swoich długów jest niewielkie.
- (96) Po pierwsze, w innych przepisach dotyczących niewypłacalności mających zastosowanie do e& podkreśla się, że w przypadku niewypłacalności e& EIA nie tylko określiłaby i przeprowadziłaby postępowanie upadłościowe, ale również korzystałaby z prawa pierwszeństwa w zakupie aktywów e& oraz prawa do eksploatacji sieci telekomunikacyjnej e& przez okres do 24 miesięcy.

⁽⁶¹⁾ Art. 72 statutu e&.

⁽⁶²⁾ Art. 74 statutu e&.

⁽⁶³⁾ Art. 6: „1. Dłużnik – wyłącznie – może zwrócić się do sądu o udzielenie ochrony przed upadłością, jeżeli ma trudności finansowe, które wymagają jego pomocy w zawarciu ugody z wierzycielami. [...]”.

⁽⁶⁴⁾ Obwieszczenie Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (Dz.U. C 155 z 20.6.2008, s. 10).

- (97) Okoliczności te wskazują, że sieć telekomunikacyjna e& stanowi składnik aktywów o krytycznym znaczeniu oraz że w przypadku niewypłacalności pojawiłyby się większe oczekiwania, że rząd ZEA będzie za pośrednictwem EIA dążył do zapewnienia ciągłości spółki e&. Wniosek sformułowany w tym względzie znajduje również odzwierciedlenie w analizie agencji ratingowych ⁽⁶⁵⁾.
- (98) W przypadku niewypłacalności oczekuje się, że władze ZEA zapewnią spółce e& dodatkową płynność za pośrednictwem EIA. Wsparcie takie może być realizowane w różnych formach (kapitał własny, pożyczki lub kredyty lub inne formy) umożliwiających e& spłacać długów. Z kolei w praktyce wsparcie to zapewni wierzycielom większe szanse na zaspokojenie ich roszczeń, niż gdyby spółka e& była zwykłą spółką ZEA podlegającą powszechnemu prawu upadłościowemu.
- (99) Po drugie, oczekiwania te są szczególnie wzmocnione przez fakt, że – jak wykaże Komisja w sekcji 7.5 – sama EIA korzysta również z nieograniczonej gwarancji ze strony rządu ZEA. W tym kontekście połączenie tej nieograniczonej gwarancji dla EIA ze stanowiącymi odstępstwo przepisami dotyczącymi niewypłacalności, które mają zastosowanie do e&, a także z faktem, że EIA ma prawo weta wobec wszelkich postępowań upadłościowych dotyczących e&, stwarza oczekiwania, że EIA będzie wspomagać e& w przypadku trudności finansowych.
- (100) Istnieją dowody wskazujące, że wierzyciele e& mają duże oczekiwania, że ich długi zostaną zaspokojone. W rzeczywistości e& jest spółką (i) o najlepszym ratingu kredytowym S&P na rynku obligacji korporacyjnych denominowanych w AED, na poziomie w AA-⁽⁶⁶⁾, oraz (ii) o najlepszym ratingu kredytowym wśród porównywalnych z nią spółek. Spółka e& ma również wyższy rating kredytowy niż operatorzy telekomunikacyjni z Europy i Stanów Zjednoczonych ⁽⁶⁷⁾. Agencje ratingowe wyraźnie wskazują na wysokie prawdopodobieństwo wsparcia publicznego dla spółki w ZEA ⁽⁶⁸⁾. Wsparcie publiczne znajduje również odzwierciedlenie w ratingu kredytowym e&. ⁽⁶⁹⁾
- (101) Komisja zauważa również, że wspólne warunki kredytu terminowego ⁽⁷⁰⁾ zawierają klauzulę 7.2 dotyczącą zmiany kontroli, zgodnie z którą w przypadku zmiany kontroli mającej wpływ na własność ZEA oraz w przypadku obniżenia ratingu kredytowego e& o więcej niż [1–3] stopnie poniżej obecnego ratingu [niektóre warunki] podlegałyby renegotjacji (lub w niektórych przypadkach [można uruchomić określone warunki]) ⁽⁷¹⁾. Znajduje to potwierdzenie w odpowiedziach na wnioski Komisji o przekazanie informacji skierowane do banków uczestniczących w kredycie terminowym ⁽⁷²⁾. Okoliczności te potwierdzają, że wierzyciele wyraźnie biorą pod uwagę publiczne wsparcie dla e& ze strony ZEA oraz że przewiduje się, iż zmiana udziału własnościowego ZEA (która skutkowałaby objęciem e& ustawą o upadłości z 2016 r.) będzie miała wpływ na rating spółki.

⁽⁶⁵⁾ Raport S&P z ratingu kredytowego e& z dnia 10 czerwca 2023 r.: „Wpływ rządu [...] w oparciu o naszą ocenę e& uważamy, że istnieje duże prawdopodobieństwo nadzwyczajnego wsparcia rządowego ze strony rządu federalnego ZEA: [w]ażna rola rządu ZEA jako dostawcy infrastruktury komunikacyjnej o kluczowym znaczeniu i sztandarowej spółki krajowej”. Dokument złożony jako załącznik FS-CO.77 do odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r.

⁽⁶⁶⁾ Jedynym innym przedsiębiorstwem, którego rating jest dobry, jest [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3], jeden z banków uczestniczących w kredycie terminowym.

⁽⁶⁷⁾ Dla porównania rating kredytowy przyznany przez S&P niektórym głównym europejskim i amerykańskim operatorom telekomunikacyjnym to: AT & T (USA): BBB; Verizon (USA): BBB+; T-Mobile (Niemcy): BBB+; Deutsche Telekom (Niemcy): BBB+; Orange (Francja): BBB+; Vodafone (Zjednoczone Królestwo): BBB. Zob. również Tabela 1.

⁽⁶⁸⁾ Agencje ratingowe S&P i Fitch wspominają w szczególności o „wysokim prawdopodobieństwie nadzwyczajnego wsparcia rządowego” (<https://www.reuters.com/article/idUSWLA9593/>) oraz o tym, że „rating Etisalat [(e&)] odzwierciedla siłę powiązań spółki z Emiratami” (<https://www.fitchratings.com/research/corporate-finance/fitch-affirms-etisalat-at-a-outlook-stable-26-11-2019>).

⁽⁶⁹⁾ Zgodnie z raportem S&P z ratingu kredytowego z dnia 28 czerwca 2023 r. „[r]ating ten mógłby znaleźć się pod presją, jeżeli zdolność kredytowa ZEA, akcjonariusza posiadającego pakiet kontrolny w e&, ulegnie osłabieniu. [...] dostrzegamy ograniczoną możliwość korekty ratingu w górę w ciągu najbliższych 24 miesięcy, przy czym najwyższa możliwa ocena e& to »AA-« ze względu na powiązanie spółki z rządem”. W raporcie S&P z ratingu kredytowego z dnia 28 maja 2010 r., podwyższającym rating kredytowy e& do AA-, stwierdzono, że „działania ratingowe wynikają z ponownej oceny [przez S&P] samodzielnego profilu kredytowego [e&], który obecnie [S&P] ocenia na poziomie A+ [...], a także z opinii [S&P], że istnieje »wysokie« prawdopodobieństwo, że rząd ZEA zapewniłby spółce Etisalat szybkie i wystarczające wsparcie nadzwyczajne w razie potrzeby finansowej”. Pokazuje to podwyższenie ratingu kredytowego e& wynikające z publicznego wsparcia ze strony ZEA.

⁽⁷⁰⁾ Załącznik FS-CO.11.

⁽⁷¹⁾ Zob. odpowiedzi na wnioski Komisji o przekazanie informacji nr 14 z dnia 5 sierpnia 2024 r.

⁽⁷²⁾ Zob. odpowiedzi na wnioski Komisji o przekazanie informacji nr 14 z dnia 5 sierpnia 2024 r.

- (102) W związku z tym Komisja uważa, że w obecnych okolicznościach brak możliwości zastosowania ustawy o upadłości z 2016 r. do e&, co stanowi odstępstwo od prawa powszechnego ⁽⁷³⁾, jest równoznaczny z istnieniem gwarancji państwowej na rzecz e&. Ponieważ gwarancja ta nie jest ograniczona pod względem kwoty ani czasu, Komisja stwierdza, że stanowi ona nieograniczoną gwarancję państwową („nieograniczona gwarancja udzielona e&”).
- (103) Strona zgłaszająca twierdzi, że zwolnienia ze stosowania ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA nie można interpretować jako gwarancji interwencji publicznej w przypadku niewykonania przez spółkę zobowiązania, ponieważ nie istnieją żadne przepisy ustawowe ani wykonawcze ZEA, które wymagałyby od rządu ZEA udzielenia jakiegokolwiek gwarancji lub wsparcia na ratowanie (ang. *bail-out*) w przypadku niewypłacalności podmiotu publicznego, oraz że „brak jakichkolwiek zobowiązań prawnych, własności państwowej i możliwego (ale z natury niepewnego) wsparcia politycznego nie wystarczy, aby stanowić korzyść w rozumieniu rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych lub unijnego prawa dotyczącego pomocy państwa”. Strona zgłaszająca twierdzi, że w przeciwieństwie do przypadków pomocy państwa spółka e& znajduje się w innej sytuacji faktycznej i prawnej, w której agencje ratingowe nie uznają istnienia dorozumianej gwarancji państwowej na jej rzecz ⁽⁷⁴⁾.
- (104) W tym względzie Komisja stwierdza, że istnienie wyraźnego przepisu nie jest konieczne do stwierdzenia nieograniczonej gwarancji, jeżeli okoliczności faktyczne i prawne dowodzą, że taka gwarancja istnieje. W sekcji 7.2 powyżej Komisja ustaliła, że tak jest.
- (105) Ponadto w motywie 99 Komisja wykazała, że wbrew temu, co twierdzi strona zgłaszająca, agencje ratingowe biorą pod uwagę istnienie dużego prawdopodobieństwa interwencji państwa w przypadku niewypłacalności e&.
- (106) W każdym razie Komisja zauważa, że interwencja finansowa państw członkowskich UE w kontekście postępowania upadłościowego jest ograniczona przez unijne ramy pomocy państwa. Nie jest tak w ZEA, które zasadniczo nie są ograniczone pod względem możliwości udzielania pomocy finansowej spółkom znajdującym się w trudnej sytuacji. Z kolei w połączeniu z pozostałymi cechami opisanymi w niniejszej sekcji jest to prawdopodobnie racjonalnie odzwierciedlone w wyższych oczekiwaniach wierzycieli co do większego potencjalnego wsparcia ze strony ZEA w porównaniu ze wsparciem, które można było uzyskać od państwa członkowskiego UE.
- (107) Komisja zgadza się jednak, że nie może po prostu zakładać istnienia nieograniczonej gwarancji opartej wyłącznie na własności publicznej. Komisja bierze raczej pod uwagę materiał dowodowy świadczący o istnieniu gwarancji państwa trzeciego. W niniejszej decyzji Komisja nie opiera się jedynie, wbrew temu, co twierdzi strona zgłaszająca, na „istnieniu własności państwowej i możliwym (ale niepewnym) wsparciu politycznym”. Uwzględnia też system prawny mający zastosowanie do e& w przypadku niewypłacalności w połączeniu ze szczególnymi prawami przysługującymi rządowi ZEA (za pośrednictwem EIA) w odniesieniu do aktywów e&, a także inne istotne okoliczności, takie jak rola EIA, rating kredytowy e& oraz sposób, w jaki odzwierciedla on oczekiwania wierzycieli. Zdaniem Komisji elementy te łącznie wskazują na istnienie gwarancji państwa trzeciego.
- (108) Strona zgłaszająca wyjaśnia również, że specjalny system mający zastosowanie do e& nie ma na celu „ratowania e& przed upadłością lub likwidacją, lecz raczej zapewnienie niezakłóconego świadczenia usług telekomunikacyjnych w ZEA w przypadku, gdyby spółka e& miała stać się niewypłacalna”. Strona zgłaszająca wskazuje na istnienie podobnych systemów w Zjednoczonym Królestwie w odniesieniu do spółek prowadzących działalność w zakresie infrastruktury krytycznej. Podobne przepisy istnieją również w ramach zasad pomocy państwa (w wytycznych R&R ⁽⁷⁵⁾) w odniesieniu do ciągłości świadczenia usług publicznych przez przedsiębiorstwa znajdujące się w trudnej sytuacji ⁽⁷⁶⁾.

⁽⁷³⁾ Wniosek wyciągnięty w świetle zasad leżących u podstaw rozumowania przyjętego przez Komisję w decyzji 2010/605/UE stanowiącej podstawę wyroku Trybunału z dnia 3 kwietnia 2014 r. w sprawie C-559/12 P, Francja/Komisja, EU:C:2014:217, oraz decyzji 2012/26/UE zakończonej wyrokiem Trybunału z dnia 19 września 2018 r. w sprawie C-438/16 P, Francja i IFP Énergies nouvelles/Komisja, EU:C:2018:737.

⁽⁷⁴⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, sekcja 2.

⁽⁷⁵⁾ Dz.U. C 249 z 31.7.2014, s. 1, Komunikat Komisji – Wytyczne dotyczące pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw niefinansowych znajdujących się w trudnej sytuacji.

⁽⁷⁶⁾ Odpowiedź na przedzgłoszeniowy wniosek o przekazanie informacji nr 5 z dnia 5 lutego 2024 r., pytanie 5.

- (109) W tym względzie Komisja stwierdza, że o ile przepisy dotyczące prawa pierwszeństwa EIA do zakupu kluczowych aktywów e& mogą być uzasadnione koniecznością zachowania tej ciągłości świadczenia usług, o tyle ograniczenia dotyczące stosowania postępowania upadłościowego do e&, zarówno w odniesieniu do jego zakresu, jak i możliwości zgłoszenia weta wobec takiego postępowania przez EIA, wykraczają poza ten cel, ponieważ nie tylko zachowują kontrolę i własność tych aktywów krytycznych w rękach państwa, ale również chronią istnienie e& jako całości.
- (110) Strona zgłaszająca sugeruje wreszcie, że istnieją „przykłady niepodejmowania w przeszłości przez ZEA działań w celu zapewnienia wsparcia finansowego podmiotom będącym własnością państwa”. W tym względzie strona zgłaszająca wskazuje na przypadki dotyczące dwóch spółek państwowych ZEA: restrukturyzację zadłużenia Dubai Group LLC w 2012 r. oraz postępowanie upadłościowe zastosowane do Arabtec Holding PJSC w 2020 r. ⁽⁷⁷⁾
- (111) W odniesieniu do Dubai Group LLC Komisja nie znalazła żadnych dowodów na to, że konieczna była jakakolwiek interwencja państwa, aby spółka Dubai Group LLC była wypłacalna, ani też przede wszystkim żadnych dowodów na to, że Dubai Group LLC była niewypłacalna ⁽⁷⁸⁾. Sprawa ta nie pokazuje zatem, czy ZEA udzielają wsparcia spółkom znajdującym się w trudnej sytuacji.
- (112) W odniesieniu do Arabtec Holding PJSC Komisja stwierdza, że właśnie ze względu na to, iż spółka Arabtec Holding PJSC była objęta zwykłym postępowaniem upadłościowym ZEA, jej sytuacja nie jest porównywalna z sytuacją e&, w której odstępstwa stwierdzone w odniesieniu do ustawy o upadłości z 2016 r. wskazują na istnienie gwarancji państwowej. Ponadto według strony zgłaszającej spółka Arabtec Holding PJSC jest „wiodącym przedsiębiorstwem budowlanym”, w związku z czym nie jest jasne, czy jej działalność ma krytyczne znaczenie dla ZEA i czy jej sytuacja jest porównywalna z sytuacją e&.
- (113) Wreszcie prawdopodobieństwo interwencji państwa w sytuacji trudności finansowych w przypadku e&, w szczególności w świetle oczekiwań wierzycieli, ilustruje taka interwencja na rzecz Dubai World, dużego inwestora należącego do emiratu Dubaj. W 2009 r., kiedy spółka Dubai World zmagala się z trudnościami finansowymi, rząd emiratu Abu Zabi ostatecznie postanowił udzielić jej wsparcia finansowego ⁽⁷⁹⁾.
- (114) Komisja zauważa ponadto, że obawy wyrażone w sekcji 7.2.1 w odniesieniu do braku możliwości stosowania przepisów dotyczących niewypłacalności ZEA i wynikającego z tego postrzegania przez rynek ciągłej obecności wsparcia ze strony państwa dla e& zostały potwierdzone informacjami przekazanymi przez niektórych konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym ⁽⁸⁰⁾.
- (115) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.2.1 Komisja stwierdza, że e& korzysta z nieograniczonej gwarancji państwowej wynikającej z odstępstw od powszechnego prawa upadłościowego zawartych w statucie spółki.

7.2.2. Zakwalifikowanie jako wkład finansowy

- (116) Nieograniczona gwarancja udzielona e& obejmuje kredyty udzielane e&, stanowiąc tym samym między innymi gwarancję kredytową, która jest wyraźnie wymieniona jako wkład finansowy w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (117) Ponadto nieograniczona gwarancja udzielona e& stwarza poważne i konkretne ryzyko nałożenia w przyszłości na ZEA dodatkowego obciążenia, a zatem stanowi wkład finansowy.

⁽⁷⁷⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, sekcja 2.

⁽⁷⁸⁾ <https://gulfnews.com/business/dubai-out-to-prove-everybody-wrong-as-debt-repayments-loom-1.982139..>

⁽⁷⁹⁾ Zob. na przykład *The Guardian*, 14 grudnia 2009 r., „Dubai receives a \$10bn bailout from Abu Dhabi” [Dubai otrzymuje z Abu Zabi pomoc finansową w wysokości 10 mld USD], artykuł dostępny pod adresem: <https://www.theguardian.com/world/2009/dec/14/dubai-10bn-dollar-payout>.

⁽⁸⁰⁾ Odpowiedzi na wnioski Komisji z dnia 17 czerwca 2024 r. i 17 lipca 2024 r. (zob. przypisy 10 i 12). Według dużego operatora telekomunikacyjnego: „[z]gadamy się, że wyłączenie strony zgłaszającej spod stosowania ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA jest poważną kwestią, która jest sprzeczna z prawem UE i prawem państw członkowskich oraz niespójna z europejską polityką i normami konkurencji [...]; Zastrzeżenia dotyczące konkurencji w tym przypadku opierają się na strukturze własnościowej strony zgłaszającej oraz na dostępie do zasobów finansowych EIA” (ID666-1). Inny operator zauważył, że „poważną siłą e& jest solidne wsparcie finansowe państwa ZEA, które pomaga przedsiębiorstwu w przezwyciężaniu przeszkód operacyjnych” (ID840).

- (118) Komisja stwierdza w związku z tym, że nieograniczona gwarancja udzielona e& stanowi wkład finansowy w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.2.3. *Możliwość przypisania państwu trzeciemu*

- (119) Komisja uważa, że nieograniczona gwarancja udzielona e& wynikająca ze szczególnych przepisów dotyczących niewypłacalności mających zastosowanie do e&, ma swoje źródło w przepisach ustawodawstwa ZEA, które zezwalają na to, by spółka e& nie podlegała powszechnym przepisom dotyczącym niewypłacalności mającym zastosowanie do spółek z ZEA.
- (120) W związku z tym Komisja uważa, że nieograniczonej gwarancji udzielają e& ZEA, państwo trzecie w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (121) Komisja zauważa ponadto, że w szczególnych okolicznościach niniejszej sprawy decyzję o skorzystaniu z tej przewidzianej prawem możliwości w celu wykreowania sytuacji, w której e& nie podlega powszechnym przepisom upadłościowym, można również przypisać ZEA. Decyzja o zmianie statutu może bowiem zostać podjęta na walnym zgromadzeniu, które jest kontrolowane przez EIA i na którym EIA przysługuje również prawo weta wobec każdej zmiany⁽⁸¹⁾.
- (122) Komisja zauważa, że EIA jest organem publicznym ustanowionym na mocy ustawy, podlegającym Radzie Ministrów ZEA⁽⁸²⁾. Jest to „wyłączny podmiot odpowiedzialny za inwestowanie i reinwestowanie środków przyznanych przez Radę Ministrów”. Jest on uprawniony do formułowania i koordynowania polityki inwestycyjnej państwa oraz do reprezentowania rządu federalnego w projektach inwestycyjnych i funduszach inwestycyjnych⁽⁸³⁾. Pracownicy EIA są również urzędnikami państwowymi⁽⁸⁴⁾. EIA kwalifikuje się zatem jako „organ publiczny” zgodnie z art. 3 ust. 2 lit. a) tiret drugie rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.2.4. *Korzyść*

- (123) Fakt istnienia nieograniczonej gwarancji udzielonej e& sam w sobie można uznać za przynoszący korzyść stronie zgłaszającej, biorąc pod uwagę zwiększone oczekiwania wierzycieli e&, że ich roszczenia finansowe zostaną zaspokojone. W związku z tym istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej e& może poprawić warunki zarówno transakcji handlowych, jak i finansowych, do których przystępuje e&, a także umożliwić tej spółce łatwiejszy dostęp do takich transakcji. Istnienie takiej korzyści można domniemywać, gdy tylko nieograniczona gwarancja dla e& zostaje ustanowiona⁽⁸⁵⁾.
- (124) Ponadto Komisja stwierdza, że nieograniczona gwarancja udzielona e& mogła mieć wpływ na rating kredytowy tej spółki, a tym samym wzmocnić jej pozycję w zakresie zaciągania różnych kredytów lub pożyczek i emisji różnych obligacji oraz innych instrumentów dłużnych przed zawarciem transakcji, w tym w zakresie warunków finansowania w ramach kredytu terminowego.
- (125) Istnieją konkretne dowody na to, że tak jest, ponieważ – jak podkreślono w motywie 101 – istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej e& miało wpływ na warunki kredytu terminowego. Ponadto strona zgłaszająca przedłożyła wykaz kredytów i pożyczek oraz obligacji i innych instrumentów dłużnych zaciągniętych w ciągu trzech lat przed zawarciem transakcji⁽⁸⁶⁾ na szacunkową łączną kwotę [10–20] mld EUR⁽⁸⁷⁾, na których warunki istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej e& mogło mieć wpływ.

⁽⁸¹⁾ Art. 54 statutu e&. Zmiana nastąpiłaby w drodze „specjalnej uchwały”, co oznaczałoby, że EIA przysługuje również prawo weta w sprawie zmiany na mocy art. 55 statutu e&.

⁽⁸²⁾ Dekret federalny z mocą ustawy z 2007 r. ustanawiający EIA (załącznik FS-CO.31), zmieniony dekretem federalnym z mocą ustawy nr 13 z 2009 r. (załącznik FS-CO.32) i dekretem federalnym z mocą ustawy nr 11 z 2018 r. (załącznik FS-CO.33), art. 2.

⁽⁸³⁾ Tamże, art. 4.

⁽⁸⁴⁾ Tamże, art. 21.

⁽⁸⁵⁾ Wnioski wyciągnięte przez analogię w świetle zasad leżących u podstaw wyroku z dnia 3 kwietnia 2014 r., Republika Francuska/Komisja Europejska, sprawa C-559/12, EU:C:2014:217: „[d]o udowodnienia przysporzenia korzyści będącemu beneficjentem przedsiębiorstwa wystarczy, że Komisja wykaże samo istnienie takiej gwarancji, i nie musi ona wykazywać skutków wywieranych przez tę gwarancję od momentu jej udzielenia”.

⁽⁸⁶⁾ Załącznik FS.CO-74.

⁽⁸⁷⁾ Przeliczenie na podstawie kursu walutowego z dnia 1 stycznia 2024 r.

- (126) Jednocześnie e& nie uiszcza opłaty z tytułu nieograniczonej gwarancji udzielonej e&. Uzyskanie jakiegokolwiek gwarancji na rynku wymaga zazwyczaj opłaty stanowiącej wynagrodzenie dla gwaranta za podejmowane przez niego ryzyko. W przypadku braku takiej opłaty nieograniczona gwarancja udzielona e& przynosi tej spółce korzyści.
- (127) W szczególności, nawet jeżeli w pewnym momencie „nie było prawdopodobne, aby spółka e& napotkała jakiegokolwiek trudności finansowe, w wyniku których upadłość stałaby się konkretnym ryzykiem”, Komisja zauważa, że ryzyko podejmowane przez ZEA w związku z zagwarantowaniem wypełniania przez e& zobowiązań istnieje. W istocie przyjęcie przez państwo trzecie wspólnej odpowiedzialności za długi przedsiębiorstwa zawsze stwarza ryzyko interwencji.
- (128) Ponadto, ponieważ nieograniczona gwarancja udzielona e& jest nieograniczona zarówno pod względem czasu, jak i wartości, nie określono w niej żadnych ograniczeń dotyczących transakcji, w których e& może uczestniczyć, ani ryzyka, które może podjąć. Nie ogranicza się ona również do realizacji określonego projektu lub przez określony czas. Zakres tej gwarancji rozszerza się zatem za każdym razem, gdy e& zaciąga nowe zobowiązanie, które jest objęte nieograniczoną gwarancją udzieloną e&. W związku z tym ryzyko podejmowane przez państwo trzecie również nie jest ograniczone.
- (129) W tym kontekście nie ma okoliczności, w których można by ustalić odpowiednią opłatę z tytułu gwarancji lub w których przedsiębiorstwo mogłoby taką opłatę uiścić. O ile udzielenie gwarancji musi zwykle odzwierciedlać przeniesione ryzyko z perspektywy *ex ante*, a zatem wymaga minimalnej zdolności do sformułowania oczekiwań co do tego, jakie przyszłe zdarzenia są nią objęte i jakie ryzyko się z nimi wiąże, o tyle w przypadku nieograniczonej gwarancji nie jest to możliwe⁽⁸⁸⁾. Nieograniczony charakter gwarancji oznacza, że obejmuje ona zobowiązania, których nie można było nawet wyobrazić sobie w momencie jej ustanowienia. W związku z tym zdolność e& do jednostronnego rozszerzenia zakresu gwarancji bez ograniczeń oznacza, że nie ma możliwości, aby gwarancja ta i wynagrodzenie z jej tytułu w jakimkolwiek momencie odzwierciedlały jakąkolwiek racjonalną ocenę ryzyka. Jest natomiast mało prawdopodobne, aby prywatny podmiot gospodarczy udzielił e& takiej gwarancji w sposób racjonalny.
- (130) W tym kontekście nieograniczona gwarancja udzielona e&, która jest nieograniczona i nie podlega wynagrodzeniu żadnymi opłatami, nie została uzyskana przez e& na normalnych warunkach rynkowych.
- (131) W związku z tym Komisja uważa, że nieograniczona gwarancja udzielona e& przynosi korzyść stronie zgłaszającej w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.2.5. Ograniczenie do niektórych przedsiębiorstw lub branż

- (132) Nieograniczona gwarancja jest dostępna wyłącznie dla spółek, które „w całości lub w części stanowią własność rządu federalnego lub rządu lokalnego ZEA” (zob. motyw 78), podczas gdy inne spółki w ZEA podlegają procedurom przymusowej likwidacji przewidzianym w ustawie o upadłości z 2016 r. W związku z tym nieograniczona gwarancja udzielona e& jest prawnie ograniczona do niektórych przedsiębiorstw w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (133) Ponadto, w wyniku podjętej przez ZEA za pośrednictwem EIA decyzji o przyjęciu statutu e& zawierającego zapisy różniące się od powszechnie obowiązujących przepisów dotyczących niewypłacalności, rzeczywiście skorzystano z możliwości objęcia e& odmiennymi przepisami dotyczącymi niewypłacalności. Statut ten dotyczy konkretnie e&, w związku z czym nieograniczona gwarancja udzielona e& jest również w rzeczywistości ograniczona do niektórych przedsiębiorstw w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (134) W związku z tym Komisja stwierdza, że nieograniczona gwarancja udzielona e& przynosi korzyść stronie zgłaszającej. Korzyść ta jest ograniczona pod względem prawnym lub faktycznym do co najmniej jednego przedsiębiorstwa lub co najmniej jednej branży w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽⁸⁸⁾ Zob. również obwieszczenie w sprawie gwarancji, pkt 4.1: „Przy wyliczaniu elementu pomocowego w gwarancji Komisja zwróci szczególną uwagę na następujące elementy: [...] b) czy można odpowiednio zmierzyć zakres każdej gwarancji w momencie jej udzielenia. Oznacza to, że gwarancja musi być powiązana z określoną transakcją finansową, dotyczącą ustalonej kwoty maksymalnej i ograniczoną w czasie”.

7.2.6. Przyznanie subsydium zagranicznego w okresie trzech lat poprzedzających zawarcie umowy

- (135) Zgodnie z art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych przy ocenie koncentracji uwzględnia się wyłącznie subsydia zagraniczne przyznane w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy. Zgodnie z motywem 15 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[s]ubsydium zagraniczne uznaje się za przyznane od momentu, w którym beneficjent uzyskuje uprawnienie do otrzymania subsydium zagranicznego. Rzeczywista wypłata subsydium zagranicznego nie jest warunkiem koniecznym, by subsydium zagraniczne było objęte zakresem stosowania niniejszego rozporządzenia”.
- (136) W tym kontekście Komisja stwierdza, że nieograniczona gwarancja udzielona e& wynika ze szczególnych zasad określonych w statucie e&, które różnią się od zasad przewidzianych w ustawie o upadłości z 2016 r. W tym względzie, zgodnie z ustawą o upadłości z 2016 r., spółka e& miała możliwość dobrowolnego zdecydowania się na stosowanie tej ustawy. W związku z tym nieograniczoną gwarancję udzieloną e& można uznać za systematycznie odnawianą, a tym samym udzielaną na każdym walnym zgromadzeniu akcjonariuszy e&, o ile statut e& przewiduje inne zasady niż przepisy ustawy o upadłości z 2016 r.
- (137) Dotyczy to tym bardziej sytuacji, w której decyzja o utrzymaniu przepisów derogacyjnych dotyczących niewypłacalności zawartych w statucie jest decyzją akcjonariuszy e&, którą można również przypisać ZEA (zob. sekcja 7.2.3) ⁽⁸⁹⁾, w związku z czym państwo ZEA, za pośrednictwem EIA, podejmuje co roku decyzję o kontynuowaniu nieograniczonej gwarancji udzielonej e&.
- (138) Komisja stwierdza zatem, że nieograniczona gwarancja udzielona e& została przyznana w okresie trzech lat poprzedzających podpisanie umowy sprzedaży udziałów w rozumieniu art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.2.7. Wniosek

- (139) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.2 Komisja stwierdza, że brak możliwości zastosowania zwykłego postępowania upadłościowego obowiązującego w innych przypadkach w ZEA – stanowiący nieograniczoną gwarancję – kwalifikuje się jako subsydium zagraniczne w ramach transakcji przyznane w okresie trzech lat przed zawarciem umowy sprzedaży udziałów w rozumieniu art. 3 i 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.3. Licencja e& na świadczenie usług telekomunikacyjnych w ZEA

- (140) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła istnienie wystarczających przesłanek wskazujących na to, że udzielenie spółce e& licencji telekomunikacyjnej w ZEA może prowadzić do zrzeczenia się dochodów, które w przeciwnym razie byłyby należne, w postaci specjalnego prawa bez otrzymania odpowiedniego wynagrodzenia w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, uzasadniające wszczęcie postępowania szczegółowego zgodnie z art. 10 ust. 3 tego rozporządzenia ⁽⁹⁰⁾.
- (141) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca zakwestionowała to wstępne ustalenie, argumentując w szczególności, że Komisja nie wykazała, że licencji nie udzielono na normalnych warunkach rynkowych ⁽⁹¹⁾.

7.3.1. Zakwalifikowanie jako wkład finansowy

- (142) Zgodnie z art. 3 ust. 2 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych wkład finansowy może przyjąć formę „zrzeczeni[a] się dochodów, które w przeciwnym razie są należne, np. [...] przyznani[a] specjalnych lub wyłącznych praw bez otrzymania odpowiedniego wynagrodzenia”. Należy zatem ustalić, po pierwsze, czy spółce e& przyznano prawa specjalne lub wyłączne, a po drugie, czy zapłaciła ona odpowiednie wynagrodzenie za uzyskanie tych praw.

⁽⁸⁹⁾ W tym względzie Komisja zauważa ponadto, że akcjonariusze e&, w tym EIA, postanowili w dniu 17 marca 2021 r., czyli w okresie 3 lat poprzedzających podpisanie umowy sprzedaży udziałów, zmienić statut e& w celu odzwierciedlenia niektórych zmian regulacyjnych obowiązujących w ZEA, ale nie wprowadzili żadnych zmian w zapisach dotyczących niewypłacalności, na przykład w celu uwzględnienia reformy prawa upadłościowego (zob. załącznik FS-CO.2).

⁽⁹⁰⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 86.

⁽⁹¹⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 5.

7.3.1.1. Istnienie specjalnego prawa

- (143) „Prawa specjalne lub wyłączne” to pojęcie uznane w art. 106 ust. 1 TFUE, zgodnie z którym „państwa członkowskie, w odniesieniu do przedsiębiorstw publicznych i przedsiębiorstw, którym przyznają prawa specjalne lub wyłączne, nie wprowadzają ani nie utrzymują żadnego środka sprzecznego z normami Traktatów, w szczególności z normami przewidzianymi w artykułach 18 oraz 101–109”. W Unii pojęcie specjalnych praw jest w kontekście telekomunikacji dodatkowo zdefiniowane w dyrektywie Komisji 2002/77/WE z dnia 16 września 2002 r. w sprawie konkurencji na rynkach sieci i usług łączności elektronicznej. W art. 1 ust. 6 dyrektywy 2002/77/WE zdefiniowano prawa specjalne w następujący sposób: „»prawa specjalne« oznaczają prawa przyznane przez państwo członkowskie ograniczonej liczbie przedsiębiorstw przez jakikolwiek instrument prawny, regulacyjny lub administracyjny, który w obrębie określonego obszaru geograficznego: a) wyznacza lub ogranicza do dwu lub więcej liczby przedsiębiorstw, które uzyskały zezwolenie na świadczenie usług łączności elektronicznej lub podejmowanie działalności w zakresie łączności elektronicznej, inaczej niż zgodnie z obiektywnymi, proporcjonalnymi i niedyskryminacyjnymi kryteriami [...]”⁽⁹²⁾. Definicja ta, a w szczególności charakterystyka kryteriów, opiera się na orzecznictwie sądów Unii⁽⁹³⁾.
- (144) Biorąc pod uwagę związek między rozporządzeniem w sprawie subsydiów zagranicznych i unijnym prawem dotyczącym pomocy państwa – uznany w motywie 9 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych – a także odnośnym sektorem, Komisja uważa, że w tym przypadku uzasadnione jest zastosowanie powyższej definicji i określonych w niej kryteriów przez analogię do celów rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, ponieważ rozporządzenie to posługuje się tymi samymi wyrażeniami „prawa specjalne lub wyłączne”.
- (145) Odnośnie do krajowych ram prawnych mających zastosowanie w ZEA art. 31 dekretu federalnego z mocą ustawy nr 3 z 2003 r. dotyczącego organizacji sektora telekomunikacyjnego („ustawa ZEA o telekomunikacji”) zakazuje prowadzenia jakiejkolwiek zdefiniowanej w tej ustawie „działalności regulowanej” (obejmującej eksploatację publicznej sieci telekomunikacyjnej lub świadczenie usług telekomunikacyjnych na rzecz abonentów w ZEA) bez licencji wydanej przez Urząd Regulacji Telekomunikacji i Administracji Cyfrowej ZEA (ang. Telecommunications and Digital Government Regulatory Authority – „TDRA”), chyba że zastosowanie ma odpowiednie zwolnienie. Art. 2 uchwały nr 6 z 2008 r. wydanej przez TDRA stanowi, że urząd ten jest podmiotem odpowiedzialnym za udzielanie licencji na działalność regulowaną⁽⁹⁴⁾.
- (146) W tym względzie spółka e& była jedynym licencjonowanym operatorem telekomunikacyjnym do 2006 r. Obecna licencja e& została uzyskana w 2006 r. i jest ważna do 2025 r.⁽⁹⁵⁾ Inną licencję od TDRA uzyskała spółka Emirates Integrated Telecommunications Company P.J.S.C. („du”), będąca również własnością rządu ZEA oraz kontrolowana przez niego za pośrednictwem EIA. Obie spółki świadczą usługi telekomunikacyjne na podstawie posiadanych przez siebie odpowiednich licencji. Licencje przyznane spółkom e& i du nie ograniczają się do żadnego konkretnego rodzaju usługi ani regionu w ZEA, ponieważ „obie z nich mogą świadczyć wszystkie odpowiednie usługi we wszystkich regionach ZEA”⁽⁹⁶⁾. W ZEA nie ma innych posiadaczy licencji telekomunikacyjnej.
- (147) Komisja stwierdza, że dodatkowe elementy uzasadniają swobodę decyzji władz ZEA w zakresie zastrzeżenia udzielenia licencji telekomunikacyjnej w ZEA ograniczonej liczbie przedsiębiorstw.

⁽⁹²⁾ Podobne definicje można znaleźć w dyrektywie Komisji 2006/111/WE z dnia 16 listopada 2006 r. w sprawie przejrzystości stosunków finansowych między państwami członkowskimi a przedsiębiorstwami publicznymi, a także w sprawie przejrzystości finansowej wewnątrz określonych przedsiębiorstw, Dz.U. L 318 z 17.11.2006, s. 17 (ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2006/111/oj>), oraz w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylającej dyrektywę 2004/17/WE (Dz.U. L 94 z 28.3.2014, s. 243 (ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2014/25/oj>)).

⁽⁹³⁾ Wyrok z dnia 12 grudnia 1996 r., *The Queen przeciwko Secretary of State for Trade and Industry, ex parte British Telecommunications*, C-302/94, pkt 57.

⁽⁹⁴⁾ Działalność regulowana jest zdefiniowana jako: „eksploatacja publicznej sieci telekomunikacyjnej lub świadczenie usług telekomunikacyjnych na rzecz abonentów”. Uchwała TDRA nr 6 z 2008 r. dotycząca ram licencjonowania, dostępna pod adresem: <https://tdra.gov.ae/-/media/About/LICENSING/AR/Resolution-6-Licensing-Framework--2008--EN.ashx>.

⁽⁹⁵⁾ Publiczna licencja telekomunikacyjna nr 1/2006, wydana przez TDRA, dostępna pod adresem: <https://tdra.gov.ae/-/media/About/Licensees---Licenses/Licenses-English/Etisalat-En.ashx>.

⁽⁹⁶⁾ Formularz FS-CO, pkt 316.

- (148) Sektor telekomunikacyjny ZEA uznaje się za sektor o „strategicznym wpływie”, a posiadacze licencji telekomunikacyjnych ZEA muszą pozostać w rękach właścicieli krajowych, przy czym udział podmiotów ZEA we własności musi wynosić co najmniej 51 % ⁽⁹⁷⁾, co znajduje odzwierciedlenie w dokumentach założycielskich e& ⁽⁹⁸⁾. Próg ten ma również zastosowanie do możliwości kwalifikowania się potencjalnego nowego podmiotu ⁽⁹⁹⁾.
- (149) Ponadto art. 26 ustawy ZEA o telekomunikacji stanowi, że „[EIA] przyjmuje [...] odpowiedzialność za reprezentowanie rządu jako udziałowca w korporacjach i spółkach sektora telekomunikacyjnego oraz wykonuje wymagane uprawnienia, chyba że ich statut lub umowa spółki stanowi inaczej. Ponadto art. 28 i 34 stanowią, że „[w] żadnym przypadku nie wydaje się licencji żadnemu podmiotowi, chyba że jest on podmiotem prawnym utworzonym na podstawie decyzji wydanej przez urząd [TDRA]”, że „[u]rząd jest uprawniony do udzielenia lub odmowy udzielenia licencji wnioskodawcy” oraz że „[d]ecyzja urzędu w tym zakresie jest ostateczna i wiążąca dla wnioskodawcy i nie może być w żaden sposób zaskarżona ani nie można się od niej odwołać”.
- (150) W związku z tym Komisja stwierdza, że udzielenie e& licencji telekomunikacyjnej w ZEA kwalifikuje się jako przyznanie specjalnego prawa w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (151) Komisja zauważa, że strona zgłaszająca nie kwestionuje, że e& korzysta ze specjalnego prawa na podstawie licencji wydanej przez TDRA.

7.3.1.2. Odpowiednie wynagrodzenie

- (152) Zgodnie z dyrektywą Unii ustanawiającą Europejski kodeks łączności elektronicznej wynagrodzenie za prawo specjalne lub wyłączne można uznać za „odpowiednie” w kontekście telekomunikacyjnym, jeżeli odpowiadające mu opłaty są „obiektywnie uzasadnione, przejrzyste, niedyskryminacyjne i proporcjonalne stosownie do celu, jakiemu mają służyć” ⁽¹⁰⁰⁾.
- (153) Ponadto w pkt 53 i 54 zawiadomienia Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa wyjaśniono, co następuje ⁽¹⁰¹⁾: [p]rzyznanie dostępu do domeny publicznej lub zasobów naturalnych bądź też przyznanie specjalnych lub wyłącznych praw bez odpowiedniego wynagrodzenia zgodnego ze stawkami rynkowymi może stanowić rezygnację z zasobów państwowych (oraz przyznanie korzyści). W takich przypadkach należy ustalić, czy państwo działa nie tylko jako zarządzający przedmiotowymi aktywami publicznymi, ale również jako organ regulujący, który realizuje cele polityki, przeprowadzając proces wyboru odnośnych przedsiębiorstw na podstawie kryteriów jakościowych (ustalonych *ex ante* w sposób przejrzysty i niedyskryminujący). Jeżeli państwo pełni rolę regulatora, może ono podejmować zgodnie z prawem decyzje o niemaxymalizowaniu przychodów, które w przeciwnym razie zostałyby uzyskane, nie będąc objętym zakresem zasad pomocy państwa, pod warunkiem że wszyscy zainteresowani operatorzy są traktowani zgodnie z zasadą niedyskryminacji oraz że istnieje nieodłączny związek między osiągnięciem celu regulacyjnego a rezygnacją z przychodów”.

⁽⁹⁷⁾ Zgodnie z przeglądem polityki handlowej WTO przedstawionym w ramach dokumentów przekazanych w związku ze zgłoszeniem „istotną zmianą w ustawie o spółkach handlowych było zniesienie ogólnego wymogu, zgodnie z którym właścicielami 51 % akcji lub udziałów w spółce z ZEA muszą być podmioty z ZEA, co umożliwia inwestorom zagranicznym zakładanie spółek w ZEA bez lokalnego partnera i posiadanie w nich 100 % akcji lub udziałów w większości sektorów gospodarki, z wyjątkiem niektórych rodzajów działalności uznanych za mające »strategiczny wpływ«”. Według przeglądu polityki handlowej WTO w wyniku faktu, że sektor telekomunikacyjny ma strategiczny wpływ nadal obowiązuje wymóg co najmniej 51 % własności podmiotów z ZEA w odniesieniu do wszystkich licencjoholców ZEA. Zob. s. 112 przeglądu polityki handlowej WTO.

⁽⁹⁸⁾ Dekret federalny z mocą ustawy nr 1 z 2021 r. zmieniający niektóre przepisy ustawy federalnej nr 1 z 1991 r. dotyczące Emirates Telecommunications Group Company, art. 7: „[n]ie jest dopuszczalne zmniejszenie części kapitału Spółki należącej do rządu (51 %), chyba że akcjonariusz prywatny postanowi inaczej. W żadnym przypadku nie jest dopuszczalne, aby własność osób niebędących obywatelami przekraczała (49 %) kapitału Spółki”. Załącznik FS-CO.35.

⁽⁹⁹⁾ Jak wskazano w art. 12 ust. 1.3 regulaminu licencjonowania TDRA (zmienionego w marcu 2023 r.), spółka nie może ubiegać się o licencję telekomunikacyjną w ZEA, jeżeli udział zagraniczny w jej własności przekracza 49 %, z wyjątkiem sytuacji, gdy wyda na to zgodę rada dyrektorów TDRA.

⁽¹⁰⁰⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1972 z dnia 11 grudnia 2018 r. ustanawiająca Europejski kodeks łączności elektronicznej (Dz.U. L 321 z 17.12.2018, s. 36, ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2018/1972/oj>), zob. art. 13 i 42.

⁽¹⁰¹⁾ Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, C/2016/2946 (Dz.U. C 262 z 19.7.2016, s. 1).

- (154) Strona zgłaszająca twierdzi, że e&, podobnie jak du, podlega obowiązkowi uiszczania rocznej „federalnej opłaty licencyjnej” na rzecz Ministerstwa Finansów rządu federalnego ZEA. Strona zgłaszająca potwierdziła, że opłaty uiszczane przez e& (oraz du) „w ramach federalnego systemu opłat licencyjnych są wnoszone z tytułu usług świadczonych przez te spółki na podstawie licencji telekomunikacyjnych TDRA oraz stanowią podatek powiązany z wynikami finansowymi osiąganymi na podstawie odpowiednich licencji” ⁽¹⁰²⁾. Według e& odpowiednie ramy prawne ⁽¹⁰³⁾ „nie odnoszą się do żadnych obiektów federalnych ani innych aktywów, w związku z którymi należna jest opłata licencyjna”, a „spółka e& zawsze była właścicielem swojej infrastruktury telekomunikacyjnej” ⁽¹⁰⁴⁾.
- (155) Spółka e& twierdzi ponadto, że jedyne obiekty federalne, z których korzysta w ZEA, to grunty będące własnością państwa i prawa drogi do tych gruntów przyznawane operatorom telekomunikacyjnym „bez ponoszenia żadnych kosztów” zgodnie z ustawą ZEA o telekomunikacji ⁽¹⁰⁵⁾, które to rozwiązanie istnieje również w Unii ⁽¹⁰⁶⁾.
- (156) Komisja oceni zatem, w jakim stopniu informacje przedstawione przez stronę zgłaszającą znajdują oparcie w faktach, a zatem czy opłata licencyjna służy odpowiedniemu wynagrodzeniu z tytułu licencji na świadczenie usług telekomunikacyjnych.
- (157) W świetle odpowiednich przepisów zawiadomienia Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa (zob. motyw 153) Komisja przez analogię stwierdza, co następuje.
- (158) Po pierwsze, przy ustalaniu rocznej federalnej opłaty licencyjnej odpowiedni organ działa jako organ regulacyjny, wypełniając mandat przyznany mu przez rząd ZEA zgodnie z ramami prawnymi ZEA (zob. motyw 154). W trakcie postępowania szczegółowego TDRA potwierdziła, że opłata licencyjna, którą zarządza Ministerstwo Finansów, ma charakter regulacyjny: „[p]oziom federalnej opłaty licencyjnej określa Rada Ministrów ZEA [...] Systemem opłat licencyjnych zarządza Ministerstwo Finansów” ⁽¹⁰⁷⁾.
- (159) Po drugie, jako organ regulacyjny ZEA mogą zgodnie z prawem podjąć decyzję o niemaksymalizowaniu dochodów, które w przeciwnym razie można by osiągnąć. W pkt 85 decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wstępnie uznała, że podstawa federalnej opłaty licencyjnej obejmuje elementy niezwiązane ze specjalnym prawem, za które ma stanowić wynagrodzenie, ponieważ uwzględnia zyski z działalności nieregulowanej i niektóre zyski zagraniczne ⁽¹⁰⁸⁾. Może tak być w tym przypadku, jednak Komisja zauważa, że chociaż te dodatkowe elementy mogą nie być powiązane z usługami objętymi licencją, nie doprowadziłyby one do zbyt niskiego poziomu wynagrodzenia. Poziom opłaty licencyjnej byłby wręcz wyższy niż poziom odpowiedni dla usług, których dotyczy specjalne prawo. W szczególności na podstawie licencji na prowadzenie działalności w ZEA z definicji nie osiąga się zysków zagranicznych.
- (160) Po trzecie, Komisja zauważa, że uiszczona opłata licencyjna wydaje się dość znacząca: od 2018 r. opłata licencyjna stanowiła 30 % „zysków regulowanych” ⁽¹⁰⁹⁾ plus 15 % „obrotu regulowanego” e& ⁽¹¹⁰⁾. Wynikająca z tego wartość rocznej federalnej opłaty licencyjnej waha się od 5,5 mld EUR do 5,8 mld EUR rocznie.

⁽¹⁰²⁾ Formularz FS-CO, pkt 242.

⁽¹⁰³⁾ Decyzja Rady Ministrów ZEA nr 320/15/23 z dnia 9 grudnia 2012 r. zmieniająca system opłat licencyjnych w odniesieniu do nowego mechanizmu opłat licencyjnych mającego zastosowanie do posiadaczy licencji telekomunikacyjnych TDRA.

⁽¹⁰⁴⁾ Formularz FS-CO, pkt 238–239.

⁽¹⁰⁵⁾ Art. 52 dekretu federalnego z mocą ustawy nr 3 z 2003 r. dotyczącego organizacji sektora telekomunikacji.

⁽¹⁰⁶⁾ e& powołuje się na przykład Niemiec i art. 125 ustawy telekomunikacyjnej (*Telekommunikationsgesetz*).

⁽¹⁰⁷⁾ Odpowiedź TDRA na wniosek o przekazanie informacji nr 19 z 29 sierpnia 2024 r., pytania 1–3.

⁽¹⁰⁸⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 85.

⁽¹⁰⁹⁾ Strona zgłaszająca twierdzi, że terminy „zysk regulowany” i „obróć regulowany” wynikają z wytycznych otrzymanych przez przedsiębiorstwa telekomunikacyjne od Ministerstwa Finansów ZEA dotyczących federalnego systemu opłat licencyjnych. Są one wykorzystywane jako wskaźniki do określenia kwoty opłat licencyjnych należnych od e& na rzecz Ministerstwa Finansów ZEA. (Formularz FS-CO, odniesienie (114)). W szczególności „zysk regulowany obejmuje wszystkie zyski wygenerowane z działalności licencjonowanej przez Urząd Regulacji Telekomunikacji i Administracji Cyfrowej (»TDRA«) oraz z wszelkiej innej działalności obejmującej komponent objęty licencją, niezależnie od wagi lub istotności tego komponentu”. Wytyczne dotyczące opłat licencyjnych z dnia 3 listopada 2023 r. (załącznik FS-CO.94).

⁽¹¹⁰⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie 1.

- (161) Po czwarte, co do obawy wyrażonej w motywie 93 decyzji o wszczęciu postępowania, w którym Komisja przedstawiła podejrzenie, że niewystarczające wynagrodzenie z tytułu licencji może prowadzić do osiągnięcia przez e& nadmiernej rentowności, postępowanie szczegółowe nie potwierdziło, że sytuacja taka ma miejsce. W toku postępowania wykazano, że w porównaniu z rentownością e& w innych krajach – które nie mają podobnego systemu prawnego i w których spółka nie korzysta ze specjalnego prawa, a zatem jej działalność telekomunikacyjna nie podlega federalnej opłacie licencyjnej – rentowność (netto) działalności e& w samych ZEA, po odliczeniu opłaty licencyjnej (od przychodów), jest zbliżona do jej rentowności na tych innych rynkach lub nawet od niej niższa. W szczególności w latach 2021–2023 marża dochodu przed odliczeniem odsetek i podatków („EBIT”) ⁽¹¹¹⁾ (skorygowana o koszt federalnej opłaty licencyjnej za działalność e& w ZEA) wynosiła od [20–30] % do [20–30] % w porównaniu z poziomem od [30–40] % do [30–40] % w Maroku, od [20–30] % do [20–30] % w Egipcie oraz od [20–30] % do [30–40] % w pozostałych częściach świata ⁽¹¹²⁾. Marża EBIT obejmuje koszty związane z amortyzacją środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, takich jak licencje na korzystanie z widma, które zazwyczaj obejmują koszty związane z działalnością telekomunikacyjną w większości państw innych niż ZEA ⁽¹¹³⁾. W związku z tym EBIT wydaje się najodpowiedniejszym wskaźnikiem do porównania kosztów licencji w państwach, w których koszty te są amortyzowane, i w ZEA.
- (162) Po piąte, Komisja zauważa, że zgodnie z przekazanymi informacjami wynagrodzenie wydaje się zgodne z pkt 54 zawiadomienia Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa: opłata licencyjna jest ustalana zgodnie z jej celem regulacyjnym (ponieważ jest ustalana na podstawie zakresu usług oferowanych w ramach licencji) i nie powoduje dyskryminacji między danymi podmiotami, gdyż od 2016 r. metoda obliczania federalnej opłaty licencyjnej jest zharmonizowana w odniesieniu do e& i du ⁽¹¹⁴⁾.
- (163) Na podstawie dostępnych dowodów oraz do celów niniejszej decyzji Komisja nie może zatem stwierdzić w sposób wymagany prawem, że federalna opłata licencyjna nie stanowi odpowiedniego wynagrodzenia za specjalne prawo przyznane w ramach licencji telekomunikacyjnej.
- (164) Biorąc pod uwagę, że Komisja stwierdza, że jej wstępna ocena zawarta w decyzji o wszczęciu postępowania, zgodnie z którą federalna opłata licencyjna nie stanowi odpowiedniego wynagrodzenia, nie została potwierdzona, nie ma potrzeby rozpatrywania pozostałych warunków istnienia subsydium zagranicznego w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.3.2. Wniosek

- (165) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.3 Komisja stwierdza – zgodnie z art. 11 ust. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i w następstwie postępowania szczegółowego – że wstępna ocena, że licencja stanowi subsydium zagraniczne, jak określono w decyzji o wszczęciu postępowania, nie została potwierdzona.

7.4. Regulowane ceny telekomunikacyjne w ZEA i umowy rządowe ZEA

- (166) W sekcji 4.4 decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła istnienie wystarczających przesłanek wskazujących na to, że regulowane ceny za usługi telekomunikacyjne w ZEA stanowią subsydium zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, które wchodzi w zakres art. 19 tego rozporządzenia, a w szczególności że przyniosły one korzyść e&, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 tego rozporządzenia ⁽¹¹⁵⁾. Komisja wstępnie uznała, że TDRA nie korzystała z precyzyjnych kryteriów w celu wdrażania swojej polityki regulacji cen oraz że polityka ta mogła umożliwić spółce e& uzyskanie cen powyżej cen rynkowych.

⁽¹¹¹⁾ Dochód przed odliczeniem odsetek i podatków („EBIT”) to zysk z działalności operacyjnej obliczony jako przychód pomniejszony o koszt sprzedanych towarów (zysk brutto), koszty operacyjne, takie jak płace i czynsze, oraz amortyzację aktywów, a także, jak wskazuje nazwa, przed odliczeniem odsetek i podatków. Marża EBIT to wskaźnik EBIT podzielony przez obrót.

⁽¹¹²⁾ Załącznik FS-CO.109 i załącznik FS-CO.110. Istnieje jeden godny uwagi wyjątek [...], w przypadku którego rentowność e& (marża EBIT) jest prawie zerowa, a nawet ujemna.

⁽¹¹³⁾ Zob. jako przykład roczne sprawozdanie finansowe Deutsche Telekom za 2023 r. (https://report.telekom.com/annual-report-2023/_assets/downloads/entire-dtag-ar23.pdf, s. 182, 183 i 209).

⁽¹¹⁴⁾ Jedyna różnica między oboma operatorami telekomunikacyjnymi dotyczy odpowiednich dolnych limitów, co zdaniem e& osiąga cele regulacyjne i miało służyć zapewnieniu, aby spółka du była w stanie wejść na rynek, rozpocząć działalność i skutecznie konkurować z e& (zob. pkt 256 formularza FS-CO oraz odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z 26 lipca 2024 r., pytania 1 i 2).

⁽¹¹⁵⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 123.

- (167) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca zakwestionowała to wstępne ustalenie, w szczególności argumentując, że Komisja nie wykazałaby, że ceny telekomunikacyjne nie podlegały normalnym warunkom rynkowym ⁽¹¹⁶⁾.
- (168) Według strony zgłaszającej świadczenie usług telekomunikacyjnych w ZEA nadzoruje i reguluje TDRA zgodnie z Polityką regulacyjną i procedurą kontroli cen, wersja 1.0 z 28 czerwca 2017 r. ⁽¹¹⁷⁾ („polityka kontroli cen”) ⁽¹¹⁸⁾.
- (169) Według strony zgłaszającej, zgodnie z polityką kontroli cen, posiadacze licencji telekomunikacyjnych muszą wystąpić z wnioskiem o uprzednie zatwierdzenie ceny każdej nowej usługi, zmiany cen swoich usług ⁽¹¹⁹⁾ i promocji ⁽¹²⁰⁾ i – w pewnych okolicznościach – wycofania usługi. TDRA może je wówczas zatwierdzić lub zatwierdzić warunkowo bądź też odrzucić wnioski w ramach procedury kontroli cen oraz „według własnego uznania zmienić, cofnąć lub zawiesić uprzednie zatwierdzenie lub zatwierdzenie warunkowe” ⁽¹²¹⁾. Wykonując to uprawnienie, TDRA ustala, czy dana cena jest konkurencyjna i uczciwa, na podstawie szeregu czynników i założeń, w tym kosztów ponoszonych przez e& w związku z dostarczaniem odnośnych towarów lub usług i zakładanego korzystania przez klientów, oraz w oparciu o przeprowadzoną analizę kosztów przychodów ⁽¹²²⁾.
- (170) W odniesieniu do e& ustawa ZEA o telekomunikacji stanowi, że rada dyrektorów TDRA, „zgodnie z przepisami wydanymi przez Urząd Regulacji Telekomunikacji określa opłaty za usługi świadczone przez [e&]” ⁽¹²³⁾.
- (171) Według TDRA takie uregulowanie jest konieczne ze względu na charakter rynku, który cechują wyjątkowo wysokie koszty utworzenia wymaganej infrastruktury i zapewnienia odpowiedniej alokacji ograniczonych zasobów. Jak stwierdzono, „na rynku funkcjonującym sprawnie pod innymi względami konieczna jest bardzo niewielka regulacja, aby zapewnić odpowiednie prawa konsumentów i uczciwą konkurencję, ponieważ większość rynków zapewni takie czynniki przez naturalny wybór najlepszych/najbardziej konkurencyjnych usług/produktów” ⁽¹²⁴⁾.

7.4.1. Korzyść

- (172) Chociaż z transakcji takich wynikają zagraniczne wkłady finansowe, strona zgłaszająca nie zgłosiła transakcji zawartych z organami federalnymi i rządowymi ZEA w ciągu trzech lat poprzedzających podpisanie umowy o partnerstwie strategicznym, ponieważ spółka e& uznała, że zostały one zawarte na warunkach rynkowych, a zatem są objęte wyjątkiem określonym w tabeli 1 lit. c) załącznika I do rozporządzenia wykonawczego.
- (173) W motywach 93 i 106 decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wstępnie uznała, że ceny telekomunikacyjne w ZEA, które wynikają z polityki kontroli cen, przynoszą korzyści spółce e&, ponieważ prowadziłyby do stosowania przez nią wobec klientów cen, których nie można było uzyskać w normalnych warunkach rynkowych, oraz że taka korzyść urzeczywistniłaby się w szczególności dzięki transakcjom zawartym przez e& z organami rządowymi ZEA ⁽¹²⁵⁾.
- (174) Zgodnie z motywem 13 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[n]ależy uznać, że wkład finansowy przynosi danemu przedsiębiorstwu korzyść, jeżeli korzyści takiej nie można było uzyskać w normalnych warunkach rynkowych”.

⁽¹¹⁶⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 5–6.

⁽¹¹⁷⁾ Załącznik FS-CO.25.

⁽¹¹⁸⁾ Formularz FS-CO, pkt 320.

⁽¹¹⁹⁾ Zob. art. 1 pkt 1.1.8 polityki kontroli cen TDRA, załącznik FS-CO.25.

⁽¹²⁰⁾ Zgodnie z art. 9 ust. 1 polityki kontroli cen promocja odnosi się do każdej konkretnej ceny, która ma być dostępna dla klientów jedynie przez ograniczony czas (z wyłączeniem publicznych sytuacji nadzwyczajnych).

⁽¹²¹⁾ Tamże, art. 4–5.

⁽¹²²⁾ Tamże. Art. 3 ust. 1 oraz odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z 3 lipca 2024 r., pytanie 13.

⁽¹²³⁾ Ustawa ZEA o telekomunikacji, art. 21–80 (Przepisy końcowe), załącznik FS-CO.39.

⁽¹²⁴⁾ Strona internetowa TDRA, dostępna pod adresem: <https://tdra.gov.ae/About/tdra-sectors/telecommunication/regulatory-affairs-department/regulations-and-ruling#description>.

⁽¹²⁵⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 93 i 106.

- (175) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca zauważa, że „w decyzji [o wszczęciu postępowania] przewidziano, że normalnymi warunkami rynkowymi, które należy stosować jako ramy odniesienia, byłyby warunki panujące w państwach innych niż ZEA”, i uważa tę analizę za „z gruntu nieprawidłową”, odnosząc się do „odpowiednich ram odniesienia” w „ustalonym orzecznictwie dotyczącym pomocy państwa”, którymi są ramy prawne danego państwa członkowskiego.
- (176) Komisja zauważa, że aby stwierdzić istnienie korzyści, należy znaleźć odpowiedni poziom odniesienia. W tym kontekście, w przypadku gdy ceny podlegają korekcie ze strony organów publicznych, nie można łatwo ocenić, czy są one porównywalne z poziomem, który można uzyskać w normalnych warunkach rynkowych. Wstępna ocena Komisji wykazała, że TDRA dysponuje szerokim zakresem swobody uznaniowej w odniesieniu do zatwierdzania polityki cenowej operatorów telekomunikacyjnych. W odpowiedzi na pytania członków WTO ⁽¹²⁶⁾ TDRA wyjaśniła, że „stosuje szeroki zakres środków służących rozważeniu stosowności wniosków cenowych”, w tym analizę rentowności, szacunki kosztów, międzynarodowe poziomy odniesienia i ocenę skarg konsumentów ⁽¹²⁷⁾.
- (177) W odniesieniu do argumentów strony zgłaszającej, zgodnie z którymi e& również doświadcza presji konkurencyjnej ze strony du, chociaż Komisja zauważa, że publicznie dostępne źródła potwierdzają jej wstępną ocenę wskazującą na wysokie ceny usług telekomunikacyjnych w ZEA ⁽¹²⁸⁾, w przeglądzie polityki handlowej WTO ⁽¹²⁹⁾ z 2022 r. („sprawozdanie WTO”) stwierdzono, że w ZEA „ceny usług telekomunikacyjnych w 2020 r. były bardzo konkurencyjne”.
- (178) Według strony zgłaszającej ustalenie to potwierdza presję konkurencyjną na e&. Strona zgłaszająca twierdzi również, że jej zdolność do ustalania cen powyżej poziomu konkurencyjnego jest ograniczona dzięki dokładnej i zachowawczej regulacji TDRA ⁽¹³⁰⁾ i na dowód powołuje się na fakt, że średni dochód e& na użytkownika w ZEA spadł o 7,1 % od I kwartału 2022 r. do I kwartału 2024 r., w okresie, w którym średnia inflacja wskaźnika cen konsumpcyjnych wyniosła 3,7 %. W tym samym okresie średni dochód spółki du na użytkownika zmniejszył się jedynie o 2,2 % ⁽¹³¹⁾.
- (179) W trakcie postępowania szczegółowego TDRA potwierdziła, że dokonuje przeglądu proponowanych przez e& (i du) cen usług regulowanych: e& i du muszą „uzyskać od TDRA zatwierdzenie za każdym razem, gdy chcą zaoferować nową lub zmienioną cenę usługi regulowanej przez TDRA”. W ten sposób i zgodnie z polityką kontroli cen „TDRA nie zatwierdzi ceny, która [j]est lub może być antykonkurencyjna i mogłaby ograniczyć lub zakłócić konkurencję bądź też ją uniemożliwić w krótkim lub długim okresie [lub] [m]ogłaby spowodować nieuzasadnioną szkodę dla dobra konsumentów”. TDRA stwierdza, że: „celem TDRA jest osiągnięcie na rynku cen, które: są konkurencyjne; są ustalone na warunkach sprawiedliwych dla konsumentów”, w związku z czym „rzadko zatwierdza podwyżki cen, wychodząc z założenia, że na rynku konkurencyjnym ceny powinny z czasem spadać, a nie rosnąć” ⁽¹³²⁾.
- (180) Ponadto, jak wyszczególniono w sekcji 7.3.1.2, dalsza ocena przeprowadzona podczas postępowania szczegółowego wykazała, że wskaźniki rentowności e& w ZEA nie są niezgodne ze wskaźnikami w innych obszarach geograficznych.

⁽¹²⁶⁾ Przegląd polityki handlowej, ZEA, protokół z posiedzenia (dostępny pod adresem: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/M423A1.pdf&Open=True>). Dokument zawiera wcześniej zadane na piśmie pytania i dodatkowe pytania członków WTO oraz odpowiedzi udzielone przez ZEA (s. 14).

⁽¹²⁷⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 105.

⁽¹²⁸⁾ W artykule „Dubaj najdroższym miastem w przypadku danych mobilnych” stwierdzono m.in., że „głównym powodem wysokich kosztów danych mobilnych w Dubaju są przedsiębiorstwa państwowe, a zatem nie jest to gospodarka wolnorynkowa, taka jaką mamy na zachodzie [...]” (artykuł dostępny pod adresem: <https://www.agbi.com/tech/2022/08/dubai-ranks-as-most-expensive-city-for-mobile-data/>); Spółki telekomunikacyjne ZEA krytykowane za kosztowne, lecz słabe usługi, według którego to źródła członek Federalnej Rady Narodowej powiedział, że „usługi telekomunikacyjne ZEA są bardzo drogie i większość zysków operatorów telekomunikacyjnych pochodzi z rynku ZEA, a nie z ich działalności za granicą”. (publikacja dostępna pod adresem: <https://gulfnews.com/uae/government/uae-telecom-companies-criticised-for-costly-but-poor-services-1.71975763>); Koszty danych mobilnych w ZEA są o 20 % wyższe niż średnia światowa, publikacja dostępna pod adresem: <https://www.edgemiddleeast.com/news/618708-uae-mobile-data-costs-20-more-than-global-average>; Badanie pokazuje, że pakiety szerokopasmowe w ZEA są najdroższymi pakietami na Bliskim Wschodzie, publikacja dostępna pod adresem: <https://www.telecomreview.com/articles/reports-and-coverage/1848-survey-ranks-uae-broadband-packages-most-expensive-in-middle-east>.

⁽¹²⁹⁾ Światowa Organizacja Handlu: Przegląd polityki handlowej, sprawozdanie Sekretariatu: Zjednoczone Emiraty Arabskie WT/TPR/S/423. Załącznik FS-CO.40.

⁽¹³⁰⁾ Formularz FS-CO, pkt 313 i 328.

⁽¹³¹⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r.

⁽¹³²⁾ Odpowiedź TDRA na wniosek o przekazanie informacji nr 19 z 29 sierpnia 2024 r., pytania 4–6.

- (181) W odniesieniu do umów z organami publicznymi ZEA i przedsiębiorstwami publicznymi, z potwierdzenia TDRA, o którym mowa w motywie 179, że przy zatwierdzaniu cen telekomunikacyjnych TDRA ma na celu osiągnięcie cen konkurencyjnych, wynika również, że e& nie korzysta z wyższych niż rynkowe cen pobieranych od organów i przedsiębiorstw publicznych ZEA. TDRA wskazała, że umowy między e& a organami i przedsiębiorstwami publicznymi ZEA zostały zawarte „na warunkach podobnych do warunków innych umów handlowych o świadczenie takich usług”⁽¹³³⁾. W związku z tym, biorąc pod uwagę dowody, o których mowa w motywach 176–180, oraz wniosek, że wstępna ocena zawarta w decyzji o wszczęciu postępowania, zgodnie z którą regulacja cen może zasadniczo przynieść korzyść spółce e& do celów art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, nie została potwierdzona cenami powyżej poziomu cen rynkowych, ten sam wniosek ma zastosowanie do cen w umowach między e& a organami i przedsiębiorstwami publicznymi ZEA.
- (182) Ponadto żadna osoba trzecia nie zareagowała na decyzję o wszczęciu postępowania przez przekazanie jakichkolwiek informacji, które wskazywałyby, że interwencje TDRA w odniesieniu do poziomu cen usług telekomunikacyjnych w ZEA można uznać za prowadzące do subsydiowania e&.
- (183) Na podstawie dostępnych dowodów oraz do celów niniejszej decyzji Komisja nie może zatem stwierdzić w sposób wymagany prawem, że ceny regulowane w ZEA i w umowach rządu ZEA ze spółką e& przynoszą tej spółce korzyść w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (184) Biorąc pod uwagę, że Komisja stwierdza, że jej wstępna ocena zawarta w decyzji o wszczęciu postępowania, zgodnie z którą regulowane ceny telekomunikacyjne w ZEA i w umowach z rządem ZEA przynoszą korzyść spółce e&, nie została potwierdzona, nie ma potrzeby rozpatrywania pozostałych warunków istnienia subsydium zagranicznego w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.4.2. Wniosek

- (185) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.4 Komisja stwierdza – zgodnie z art. 11 ust. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i w następstwie przeprowadzenia postępowania szczegółowego – że wstępna ocena, zgodnie z którą regulowane ceny telekomunikacyjne w ZEA i w umowach rządu ZEA z spółką e& stanowią subsydia zagraniczne, jak określono w decyzji o wszczęciu postępowania, nie została potwierdzona.

7.5. Subsydia zagraniczne na rzecz EIA

- (186) W decyzji o wszczęciu postępowania⁽¹³⁴⁾ Komisja stwierdziła istnienie wystarczających przesłanek wskazujących na to, że EIA otrzymała subsydia zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, które wchodzą w zakres art. 19 tego rozporządzenia, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 tego rozporządzenia. Te potencjalne subsydia zagraniczne obejmują w szczególności zagraniczne wkłady finansowe, które zostały zgłoszone przez e& jako otrzymane przez EIA w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy sprzedaży udziałów⁽¹³⁵⁾.
- (187) Mimo że Komisja skierowała do strony zgłaszającej – na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych – szereg wniosków o przekazanie informacji dotyczących potencjalnych subsydiów zagranicznych na rzecz EIA, strona zgłaszająca przedstawiła jedynie ograniczone informacje w tym zakresie. Przekazane informacje opisano i oceniono w sekcjach 7.5.1, 7.5.2 oraz 7.5.3.
- (188) Ujmując rzecz bardziej szczegółowo, przedstawione przez stronę zgłaszającą w zgłoszeniu informacje dotyczące zagranicznych wkładów finansowych otrzymanych przez EIA były ograniczone – w odniesieniu do każdego roku od 2020 r. do 2023 r. – do ogólnego opisu charakteru wkładu finansowego („dotacja”, „pożyczka”, „kredyt”, „zaliczka zwrotna” lub „odnawialny instrument kredytowy”), tożsamości udzielającego go podmiotu („Ministerstwo Finansów ZEA” lub „konsorcjum banków ZEA”) oraz szacunkowej kwoty podanej w formie szeroko określonych przedziałów („100–500 mln EUR”, „500–1 000 mln EUR” lub „ponad 1 000 mln EUR”)⁽¹³⁶⁾. Zgłoszenie nie zawierało tym samym żadnych informacji odnoszących się do konkretnej kwoty, wynagrodzenia, czasu trwania

⁽¹³³⁾ Formularz FS-CO, pkt 262.

⁽¹³⁴⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 127–140.

⁽¹³⁵⁾ Zob. formularz FS-CO, tabela 10.

⁽¹³⁶⁾ Formularz FS-CO, tabela 10. Komisja zauważa, że przedziały te są zgodne z przedziałami przewidzianymi w tabeli 1 załącznika I do rozporządzenia wykonawczego.

ani warunków dotyczących poszczególnych zagranicznych wkładów finansowych. W związku z tym w dniu 26 lipca 2024 r. Komisja przesłała stronie zgłaszającej wniosek o przekazanie informacji na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych („wniosek o przekazanie informacji nr 11”), w którym zwróciła się do e& o dostarczenie wymaganych informacji do dnia 31 lipca 2024 r. We wniosku o przekazanie informacji nr 11 zwrócono się do e& w szczególności o przekazanie szczegółowych informacji o każdym pojedynczym zagranicznym wkładzie finansowym otrzymanym przez EIA, który wskazano w zgłoszeniu (pytania 12 i 13) ⁽¹³⁷⁾. W dniu 31 lipca 2024 r. strona zgłaszająca udzieliła odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 11, w której spółka e& nie przedstawiła żadnych dodatkowych informacji – poza informacjami przedstawionymi już w zgłoszeniu w odniesieniu do tych zagranicznych wkładów finansowych – takich jak ich konkretna kwota, wynagrodzenie, czas trwania czy warunki ⁽¹³⁸⁾.

- (189) W dniu 2 sierpnia 2024 r. Komisja przesłała stronie zgłaszającej wniosek o przekazanie informacji na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych („wniosek o przekazanie informacji nr 12”), w którym zwróciła się do e& o przekazanie wymaganych informacji do dnia 5 sierpnia 2024 r. W szczególności we wniosku o przekazanie informacji nr 12 zwrócono się do e& o podanie danych kontaktowych odpowiedniej osoby w EIA oraz upoważnionych zewnętrznych przedstawicieli EIA ⁽¹³⁹⁾. W dniu 5 sierpnia 2024 r. strona zgłaszająca udzieliła odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 12, w której e& nie przedstawiła żadnych wymaganych informacji dotyczących EIA.
- (190) W dniu 5 sierpnia 2024 r. Komisja przesłała stronie zgłaszającej inny wniosek o przekazanie informacji na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych („wniosek o przekazanie informacji nr 13”), w którym zwróciła się do e& o dostarczenie wymaganych informacji do dnia 9 sierpnia 2024 r. W szczególności we wniosku o przekazanie informacji nr 13 powtórzono zawartą w skierowanym do e& wniosku o przekazanie informacji nr 11 prośbę o przekazanie szczegółowych informacji na temat zagranicznych wkładów finansowych otrzymanych przez EIA i wskazanych w zgłoszeniu (pytania 10–12) ⁽¹⁴⁰⁾. W dniu 9 sierpnia 2024 r. strona zgłaszająca udzieliła odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 13. Pomimo wskazania, że „ponieważ e& i EIA stanowią część tego samego przedsiębiorstwa, spółka e& została upoważniona do udzielania odpowiedzi na pytania dotyczące zarówno e&, jak i EIA, zawarte w tym wniosku o przekazanie informacji” ⁽¹⁴¹⁾, e& nie przekazała żadnych informacji – poza informacjami przedstawionymi już w zgłoszeniu dotyczącym zagranicznych wkładów finansowych do EIA – takich jak ich konkretna kwota, wynagrodzenie, czas trwania i warunki, z wyjątkiem bardzo ograniczonych informacji dotyczących kwoty i daty udzielenia kredytu w formie odnawialnego instrumentu kredytowego przez konsorcjum banków ZEA (zob. sekcja 7.5.3) ⁽¹⁴²⁾.
- (191) We wnioskach o przekazanie informacji nr 11, 12 i 13 Komisja wskazała stronie zgłaszającej, że zgodnie z art. 16 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „brak współpracy”, w tym udzielenie niepełnych informacji w odpowiedzi na wnioski o przekazanie informacji przesłane na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, „uprawnia Komisję do podjęcia decyzji na podstawie dostępnych jej faktów”.
- (192) Biorąc pod uwagę, że – jak potwierdziła strona zgłaszająca – e& i EIA stanowią część tego samego przedsiębiorstwa objętego postępowaniem (zob. motywy 2 i 190) oraz że przedsiębiorstwo to przekazało niepełne informacje na podstawie art. 13 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w rozumieniu art. 16 ust. 1 lit. a) tego rozporządzenia oraz nie przekazało informacji niezbędnych do ustalenia, czy otrzymane przez nie wkłady finansowe przyniosły mu korzyść w rozumieniu art. 16 ust. 3 tego rozporządzenia, w dniu 30 sierpnia 2024 r. Komisja poinformowała stronę zgłaszającą, że – wobec braku informacji wymaganych we wnioskach o przekazanie informacji nr 11 (pytania 12 i 13) oraz nr 13 (pytania 10–12) dotyczących zagranicznych wkładów finansowych otrzymanych przez EIA lub wiarygodnych i udokumentowanych wyjaśnień uzasadniających, dlaczego nie może przekazać tych informacji do dnia 3 września 2024 r. – zamierza oprzeć się na dostępnych faktach dotyczących odpowiednich zagranicznych wkładów finansowych na rzecz EIA w rozumieniu art. 16 ust. 1 tego rozporządzenia i uznać, że przedsiębiorstwo, którego e& i EIA stanowią część, otrzymało korzyść z tych zagranicznych wkładów finansowych w rozumieniu art. 16 ust. 3 tego rozporządzenia.
- (193) W dniu 2 września 2024 r. spółka e& potwierdziła, że strona zgłaszająca nie będzie w stanie dostarczyć wymaganych dodatkowych informacji, jednak nie przedstawiła wiarygodnych i udokumentowanych wyjaśnień dotyczących braku tej możliwości. W związku z tym Komisja ocenia istnienie subsydiów zagranicznych w zagranicznych wkładach finansowych, które zostały zgłoszone przez e& jako otrzymane przez EIA w sekcjach 7.5.1, 7.5.2 i 7.5.3, na podstawie dostępnych faktów.
- (194) W tym względzie zdolność Komisji do wykonywania jej obowiązków jeszcze bardziej utrudnia brak publicznie dostępnych danych finansowych dotyczących EIA (takich jak sprawozdania roczne lub ratingi kredytowe), które mogłaby wykorzystać do przeprowadzenia oceny.

⁽¹³⁷⁾ Wniosek o przekazanie informacji nr 11 z 26 lipca 2024 r., pytania 12 i 13.

⁽¹³⁸⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytania 12 i 13.

⁽¹³⁹⁾ Wniosek o przekazanie informacji nr 12 z 2 sierpnia 2024 r., pytanie 1.

⁽¹⁴⁰⁾ Wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytania 10–12.

⁽¹⁴¹⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytanie 17.

⁽¹⁴²⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytania 10–12.

- (195) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła również istnienie wystarczających przesłanek wskazujących na to, że EIA korzysta z nieograniczonej gwarancji ze strony ZEA w wyniku zwolnienia jej ze stosowania ustawy o upadłości z 2016 r., które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.5.1. Dotacje na rzecz EIA udzielane przez Ministerstwo Finansów ZEA

- (196) Strona zgłaszająca twierdzi, że w latach 2020–2023 EIA otrzymała dotacje bezpośrednie od Ministerstwa Finansów ZEA w wysokości 100–500 mln EUR rocznie na łączną kwotę 300–1 500 mln EUR ⁽¹⁴³⁾.
- (197) Komisja stwierdza, że finansowanie to przybiera formę przeniesienia funduszy lub zobowiązań w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Ponadto, ponieważ finansowanie zapewniło Ministerstwo Finansów ZEA, można uznać, że można je przypisywać ZEA.
- (198) Przyznanie przez ZEA dotacji na rzecz EIA stanowi nieodpłatne finansowanie, które ze względu na swój charakter może przynieść korzyść EIA, stanowiąc indywidualne środki ograniczające się do tego przedsiębiorstwa.
- (199) Ponadto, biorąc pod uwagę, że strona zgłaszająca nie przekazała Komisji informacji niezbędnych do oceny kwoty i warunków tych dotacji, a tym samym do ustalenia, czy te wkłady finansowe stanowiły korzyść dla EIA, oraz zgodnie z art. 16 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych (zob. motyw 192), Komisja uważa, że EIA uzyskała korzyść z dotacji otrzymanych od Ministerstwa Finansów ZEA w latach 2020–2023.
- (200) W związku z tym na podstawie elementów zawartych w sekcji 7.5.1 Komisja stwierdza, że dotacje otrzymane przez EIA od Ministerstwa Finansów ZEA w latach 2020–2023 kwalifikują się jako subsydia zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (201) Wszystkie te subsydia zagraniczne zostały przyznane w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy o partnerstwie strategicznym.

7.5.2. Pożyczki i zaliczki zwrotne na rzecz EIA udzielone przez Ministerstwo Finansów ZEA

- (202) Strona zgłaszająca twierdzi, że EIA otrzymała pożyczki i zaliczki zwrotne od Ministerstwa Finansów ZEA w wysokości ponad 1 000 mln EUR w latach 2021 i 2022 oraz od 500 mln EUR do 1 000 mln EUR w 2020 r. na łączną kwotę od 2 500 mln EUR do ponad 3 mld EUR ⁽¹⁴⁴⁾.
- (203) Komisja stwierdza, że finansowanie to przybiera formę przeniesienia funduszy lub zobowiązań w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Ponadto, ponieważ finansowanie zapewniło Ministerstwo Finansów ZEA, można uznać, że można je przypisywać ZEA.
- (204) Biorąc pod uwagę, że strona zgłaszająca nie przekazała Komisji informacji niezbędnych do porównania warunków tych pożyczek i zaliczek zwrotnych z warunkami uzyskiwanymi na normalnych warunkach rynkowych – w szczególności na podstawie wskaźników przytoczonych w motywie 13 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych – i tym samym do ustalenia, czy te wkłady finansowe przyniosły korzyść EIA zgodnie z art. 16 ust. 3 tego rozporządzenia (zob. motyw 192), Komisja uważa, że można uznać, że EIA uzyskała korzyść z pożyczek i zaliczek zwrotnych przyznanych jej przez Ministerstwo Finansów ZEA.
- (205) W związku z tym na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.5.2 Komisja stwierdza, że pożyczki i zaliczki zwrotne otrzymane przez EIA od Ministerstwa Finansów ZEA w latach 2020–2023 kwalifikują się jako subsydia zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽¹⁴³⁾ Formularz FS-CO, tabela 10.

⁽¹⁴⁴⁾ Formularz FS-CO, tabela 10.

- (206) Wszystkie te subsydia zagraniczne zostały przyznane w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy o partnerstwie strategicznym.

7.5.3. Zobowiązania banków ZEA w ramach pożyczki w formie odnawialnego instrumentu kredytowego na rzecz EIA

- (207) W dniu [I półrocze 2022 r.] r. EIA otrzymała kredyt w formie odnawialnego instrumentu kredytowego („odnawialny instrument kredytowy”) w wysokości [1–5] mld USD ⁽¹⁴⁵⁾ (około [1–5] mld EUR), który został udzielony przez konsorcjum składające się częściowo z banków ZEA i którego warunki zostały zmienione i wysokość została podwyższona w dniu [I półrocze 2023 r.].
- (208) W skład konsorcjum banków wchodziły: [kontrolowany przez państwo bank ZEA 1], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3]; [i kredytodawcy prywatni] ⁽¹⁴⁶⁾.
- (209) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja, chociaż odniosła się do odnawialnego instrumentu kredytowego, nie przeprowadziła żadnej dalszej analizy dotyczącej zakwalifikowania tego instrumentu jako subsydium zagranicznego. Niektóre banki wchodzące w skład konsorcjum (mianowicie [kontrolowany przez państwo bank ZEA 1], [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2] i [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3]) również uczestniczyły jednak w kredycie terminowym (zob. motyw 49), w odniesieniu do którego Komisja stwierdziła, że istnieją przesłanki świadczące o tym, że można go przypisać ZEA ⁽¹⁴⁷⁾.
- (210) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca zakwestionowała możliwość przypisania ZEA kredytu terminowego jako domniemanie przyjęte „jedynie na tej podstawie”, że banki ZEA są kontrolowane przez państwo lub że sektor bankowy „może być postrzegany przez rząd ZEA jako »szczególnie strategiczny«” ⁽¹⁴⁸⁾.
- (211) W szczególności strona zgłaszająca stwierdziła, że podejście przyjęte w decyzji o wszczęciu postępowania jest niezgodne z orzecznictwem TSUE wynikającym z art. 107 TFUE, ponieważ zdaniem strony zgłaszającej powinno odzwierciedlać test przewidziany w rozporządzeniu w sprawie subsydiów zagranicznych. Strona zgłaszająca stwierdziła, że w sprawie Stardust Marine ⁽¹⁴⁹⁾ TSUE zauważył, że możliwości przypisania nie można automatycznie domniemywać jedynie na podstawie faktu, że dany podmiot jest kontrolowany przez państwo ⁽¹⁵⁰⁾. Komisja stwierdziła zatem, że decyzja o wszczęciu postępowania nie spełnia normy ustalonej przez sprawę Stardust Marine odnośnie do możliwości przypisania środka państwu, ponieważ „kluczową kwestią jest to, czy dany organ publiczny lub organy publiczne »należy uznać za zaangażowane, w taki czy inny sposób, w przyjęcie [tutaj: kredytu terminowego]«” ⁽¹⁵¹⁾. Według strony zgłaszającej ten sam wniosek ma zastosowanie w odniesieniu do odnawialnego instrumentu kredytowego otrzymanego przez EIA ⁽¹⁵²⁾.
- (212) Strona zgłaszająca wyjaśniła również, że ten sam wniosek wynika z precedensów dotyczących znaczenia organu publicznego w międzynarodowym prawie handlowym. W szczególności strona zgłaszająca stwierdziła, że w sprawie wyrobów płaskich walcowanych na gorąco pochodzących z Chin ⁽¹⁵³⁾ Komisja odniosła się do odpowiedniego orzecznictwa, zauważając, że „w celu ustalenia, czy przedsiębiorstwo będące własnością państwa jest organem publicznym, należy zastosować [...] test” i ustalić, czy jest ono „podmiotem, któremu »powierzono wykonanie funkcji rządowych«” ⁽¹⁵⁴⁾, przy czym posiadanie przez państwo udziału większościowego we własności samo w sobie jest niewystarczające do ustalenia, że podmiot ten jest organem publicznym.
- (213) W celu oceny możliwości przypisania ZEA zobowiązań [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] Komisja odnosi się do tych uwag w sekcji 7.5.3.

⁽¹⁴⁵⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytanie 12.

⁽¹⁴⁶⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytanie 12.

⁽¹⁴⁷⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 31–35.

⁽¹⁴⁸⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 1–2.

⁽¹⁴⁹⁾ Wyrok Trybunału z dnia 16 maja 2002 r., Republika Francuska/Komisja, C-482/99, EU:C:2002:294 („Stardust Marine”).

⁽¹⁵⁰⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 1–2 (w odniesieniu do formularza FS-CO (pkt 300)).

⁽¹⁵¹⁾ Tamże.

⁽¹⁵²⁾ Tamże, zob. przypis 12.

⁽¹⁵³⁾ Wyroby płaskie walcowane na gorąco z Chin, Środki ostateczne, Dz.U. L 146 z 9.6.2017, s. 17, pkt 84 (odniesienie do WT/DS379/AB/R (USA – Cła antydumpingowe i wyrównawcze nałożone na niektóre produkty pochodzące z Chin), sprawozdanie Organu Apelacyjnego z dnia 11 marca 2011 r., DS 379, pkt 318), ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/969/oj.

⁽¹⁵⁴⁾ USA – Cła antydumpingowe i wyrównawcze (Chiny) – WT/DS379/AB/R, pkt 317 – AB-2010-3 – sprawozdanie Organu Apelacyjnego z dnia 11 marca 2011 r.

- (214) Zgodnie z art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych wkłady finansowe udzielane przez państwo trzecie powinny obejmować między innymi „b) zagraniczny podmiot publiczny, którego działania można przypisać państwu trzeciemu, z uwzględnieniem takich elementów jak cechy danego podmiotu oraz środowisko prawne i gospodarcze przeważające w państwie, w którym podmiot ten prowadzi działalność, w tym rola rządu w gospodarce”.
- (215) Komisja musi zatem wykazać na podstawie faktów i dowodów każdej sprawy, że ogólnie rzecz biorąc, działania tego zagranicznego podmiotu publicznego „można przypisać państwu trzeciemu”, biorąc pod uwagę wszystkie istotne okoliczności, w tym „cechy danego podmiotu oraz środowisko prawne i gospodarcze” w danym państwie, a także „rolę rządu w gospodarce”, która może znaleźć odzwierciedlenie w zdolności państwa do wywierania wpływu na decyzje poszczególnych podmiotów.
- (216) O ile taka norma może być zbieżna z normą mającą zastosowanie na podstawie zasad WTO dotyczących możliwości przypisania „rządowi” lub „organowi publicznemu”, o tyle odpowiednie przepisy są sformułowane inaczej. Komisja przypomina, że zgodnie z art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych nie tylko wkłady finansowe wnoszone przez „a) instytucje rządowe na szczeblu centralnym oraz organy publiczne na wszystkich pozostałych szczeblach”, ale także wkłady wnoszone przez „b) zagraniczny podmiot publiczny, którego działania można przypisać państwu trzeciemu, z uwzględnieniem takich elementów jak cechy danego podmiotu oraz środowisko prawne i gospodarcze przeważające w państwie, w którym podmiot ten prowadzi działalność, w tym rola rządu w gospodarce” oraz „c) podmiot prywatny, którego działania można przypisać państwu trzeciemu, z uwzględnieniem wszystkich stosownych okoliczności”, uznaje się za wnoszone przez państwo trzecie. Natomiast art. 1 ust. 1 lit. a) pkt 1 Porozumienia w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych odnosi się jedynie do wkładu finansowego rządu lub jakiegokolwiek organu publicznego na terytorium Członka.
- (217) Ponadto Komisja zauważa, że w 2020 r. Unia Europejska, wraz z Japonią i Stanami Zjednoczonymi, zakwestionowała stosowność orzecznictwa Organu Apelacyjnego WTO dotyczącego definicji „organu publicznego”. We wspólnym oświadczeniu przedstawiciele Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych i Japonii stwierdzili, że „[w] celu ustalenia, czy dany podmiot jest organem publicznym, nie jest konieczne stwierdzenie, że podmiot ten »posiada lub wykonuje władzę rządową lub powierzono mu uprawnienia do jej wykonywania« oraz że interpretacja pojęcia »organ publiczny« przez Organ Apelacyjny WTO [...] podważa skuteczność zasad WTO dotyczących subsydiów”⁽¹⁵⁵⁾.
- (218) Niezależnie od tych różnic Komisja nie zgadza się ze stroną zgłaszającą, że ocena Komisji zawarta w decyzji o wszczęciu postępowania nie jest zgodna z logiką leżącą u podstaw wyroku w sprawie Stardust Marine, która natomiast pozwala na wykazanie możliwości przypisania środka również na tej podstawie, że w szczególnych okolicznościach sprawy jest mało prawdopodobne, aby państwo nie było zaangażowane w odpowiedni środek, jak ma to miejsce w niniejszej sprawie ze wskazanych poniżej powodów.
- (219) W ramach postępowania szczegółowego Komisja skierowała wnioski o przekazanie informacji do strony zgłaszającej oraz do [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3], aby ocenić, czy działania tych banków można przypisać ZEA, ustalając – w celu dokonania tej oceny – czy organy publiczne ZEA były w taki czy inny sposób zaangażowane w udostępnienie przez banki odnawialnego instrumentu kredytowego, w tym w przypadku gdy fakty wskazują, że jest mało prawdopodobne, aby organy te nie były zaangażowane⁽¹⁵⁶⁾. Komisja wzięła pod uwagę w szczególności strukturę własności tych spółek, fakt, że przedstawiciele rządu zasiadają w radzie nadzorczej oraz ich rolę w tej radzie, fakt, czy procesy decyzyjne podmiotu umożliwiają rządowi wywieranie szczególnego wpływu, rolę rządu w sektorze bankowym ZEA, a także przedział wartości odnawialnego instrumentu kredytowego. Na podstawie zebranych informacji – potwierdzonych w otrzymanych odpowiedziach – oraz jak wskazano w motywach 220–231, Komisja potwierdza ustalenia zawarte w decyzji o wszczęciu postępowania w odniesieniu do możliwości przypisania zobowiązań [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] wynikających z odnawialnego instrumentu kredytowego.

⁽¹⁵⁵⁾ Wspólne oświadczenie z dnia 14 stycznia 2020 r. z trójstronnego spotkania ministrów handlu Japonii, Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej (<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/january/joint-statement-trilateral-meeting-trade-ministers-japan-united-states-and-european-union>).

⁽¹⁵⁶⁾ Wniosek o przekazanie informacji nr 10 z 3 lipca 2024 r.

(220) Po pierwsze, struktura własności tych banków wskazuje, że są one kontrolowane przez ZEA, biorąc pod uwagę, że udział większościowy we własności wszystkich trzech banków mają organy publiczne ZEA (w tym, w przypadku [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3], [...]). W szczególności:

- a) [50–100] % [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] jest własnością [...], tj. należącej do państwa spółki [...] ZEA ([...]), natomiast pozostałe [0–50] % akcji [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] znajduje się w posiadaniu innych podmiotów rządowych ⁽¹⁵⁷⁾;
- b) [kontrolowany przez państwo bank ZEA 2] jest pośrednio w [50–100] % własnością [...], ponieważ w [0–50] % należy do [...], tj. należącej do państwa spółki [...] ZEA ([...]) ⁽¹⁵⁸⁾, a [0–50] % należy do [...], które to przedsiębiorstwo jest [jednostką zależną] [...], państwowej spółki ZEA ([...]) ⁽¹⁵⁹⁾;
- c) [kontrolowany przez państwo bank ZEA 3] jest będącym własnością państwa bankiem ([...]) ZEA, ponieważ [0–50] % jego kapitału zakładowego należy do [...], a [0–50] % do [...].

(221) Po drugie, większość lub najwyżsi rangą członkowie rady każdego banku to osoby zajmujące znaczące stanowiska publiczne w ZEA.

- (1) Rada [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] składa się z [...] członków, z których najbardziej liczący się utrzymują powiązania z państwem ⁽¹⁶⁰⁾.
- (2) Rada [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] składa się z [...] członków, z których większość jest powiązana z państwem, w tym z wyższych urzędników służby cywilnej (takich jak [...]) ⁽¹⁶¹⁾.
- (3) Rada [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] składa się z [...] członków, z których większość jest bezpośrednio lub pośrednio powiązana z rządem lub pełni funkcje publiczne (w tym z wyższych urzędników służby cywilnej, takich jak [...]). Komisja zauważa ponadto, że dwóch członków rady zajmuje stanowiska w [...] ⁽¹⁶²⁾.

(222) W szczególności wszyscy trzej prezesi tych banków sprawują ważne urzędy publiczne, a w radach wszystkich banków zasiadają inne osoby, które mają powiązania z rodzinami rządzącymi ZEA lub pełnią funkcje w organach publicznych ZEA lub przedsiębiorstwach kontrolowanych przez ZEA.

(223) Komisja zauważa zatem, że w przypadku większości członków wchodzących w skład rad tych banków ich interesy są powiązane z państwem. Wśród tych członkowie jest, jak wspomniano, [...] (będący także członkiem rady dyrektorów EIA); [...] oraz [...] (który jest również [...]) i pełni funkcję w radzie EIA). Oczekuje się, że decyzje lub działania tych osób będą zgodne z interesem państwa bądź też nie będą sprzeczne z decyzjami ministerialnymi lub wytycznymi państwowymi.

⁽¹⁵⁷⁾ [...] jest właścicielem [50–100] % [...], w związku z czym ostateczną jednostką kontrolującą jest [...] (zob. [...]). Komisja zauważa, że [...], jako akcjonariusz większościowy, może wyznaczyć taką liczbę członków rady, jaka jest proporcjonalna do jego udziału. Ponadto postanowienia statutu [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] mają na celu zapewnienie [...] większego wpływu na skład rady niż wpływ wynikający z udziału tego banku w kapitale [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1]. W zakresie, w jakim [...] (działając za pośrednictwem swojej jednostki zależnej) zdecyduje się nie wykorzystywać wszystkich swoich głosów w celu powołania osób, które ma prawo mianować, może oddać te głosy w związku z wyborem innych kandydatów do rady. [...] będzie miał całkowitą swobodę co do tożsamości każdej osoby, którą mianuje. Ponadto może w każdej chwili zastąpić swoich przedstawicieli w radzie bez konieczności przedstawiania tej sprawy walnemu zgromadzeniu (art. [...] statutu [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] z dnia [...], dostępnego pod adresem: [...]).

⁽¹⁵⁸⁾ [...].

⁽¹⁵⁹⁾ [...].

⁽¹⁶⁰⁾ Prezes [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] [...] jest również członkiem [...]. Inni członkowie rady to [...], członek [...] oraz [...], [...] w [państwowym funduszu majątkowym ZEA]. Ponadto dyrektor generalny [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] pełni funkcję [...].

⁽¹⁶¹⁾ Zgodnie ze statutem [opis postanowień dotyczących zarządzania kontrolowanym przez państwo bankiem ZEA 2]. W odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r. strona zgłaszająca przedstawiła informacje na temat składu rady, który tworzą następujący członkowie: [informacja o członkach rady]. Rada [opis uprawnień rady kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2]. (Art. [...]).

⁽¹⁶²⁾ Są to [informacja o członkach rady] (odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r.).

- (224) Jest to tym bardziej oczywiste, że wśród członków rady [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] jest [...] ⁽¹⁶³⁾. Jednocześnie pełni on funkcję [...], w związku z czym jego rola ogranicza się do działania zgodnie z [poleceniami EIA]. W odpowiedzi na wniosek Komisji o przekazanie dalszych informacji na temat odnawialnego instrumentu kredytowego strona zgłaszająca wskazała m.in. na fakt, że zgodnie z art. 13 ustawy o jej ustanowieniu „wszystkie powierzone fundusze i aktywa, które mają być utrzymywane, zarządzane lub inwestowane przez EIA, uznaje się za fundusze publiczne będące własnością ZEA”. W tej samej odpowiedzi zauważono, że odnawialny instrument kredytowy został udostępniony „w celu [cel udzielenia kredytu]”. EIA podlega jednak ograniczeniom w zakresie długu publicznego i przydzielania projektów infrastrukturalnych, co może wpływać na zdolność tego organu do zaciągania długów lub zobowiązań dla rządu federalnego ⁽¹⁶⁴⁾. W tym kontekście wydaje się mało prawdopodobne, aby cele EIA nie zostały uwzględnione przy zatwierdzaniu odnawialnego instrumentu kredytowego.
- (225) Ponadto w przypadku [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] w zatwierdzaniu dyrektorów uczestniczy [organ regulacyjny ZEA].
- (226) Po trzecie, przegląd procesów decyzyjnych tych banków, w szczególności w odniesieniu do powoływania kadry kierowniczej wyższego szczebla lub ustalania budżetu, pokazuje wyraźnie, że prezesi mają głos rozstrzygający w przypadku równej liczby głosów, a tym samym wywierają decydujący wpływ również na te kwestie ⁽¹⁶⁵⁾. W związku z tym członkowie rady powiązani z organami publicznymi ZEA mają możliwość wywierania wpływu na te procesy decyzyjne.
- (227) Po czwarte, osoby należące do kadry kierowniczej wyższego szczebla odpowiednich banków mają również powiązania z organami publicznymi lub rodzinami rządzącymi ZEA ⁽¹⁶⁶⁾.
- (228) Po piąte, jeżeli chodzi o przedział wartości odnawialnego instrumentu kredytowego, wynosi on [1–5] mld USD. Mimo że strona zgłaszająca nie była w stanie przedstawić szczegółowych informacji na temat konkretnej kwoty tego instrumentu i zakresu udziału każdego banku, jest mało prawdopodobne, aby udział banków kontrolowanych przez ZEA, wśród których są trzy z sześciu uczestniczących banków, był nieznaczący.
- (229) Ponadto należy wziąć pod uwagę ustalenie zawarte w decyzji o wszczęciu postępowania, niezakwestionowane przez stronę zgłaszającą, że sektor bankowy uznaje się za mający strategiczne znaczenie dla ZEA. W związku z niedawną zmianą legislacyjną dotyczącą własności zagranicznej sektor bankowy pozostał jednym z sektorów, w których ZEA pragnie zachować pakiety większościowe.
- (230) W odniesieniu do [kredytodawców prywatnych] Komisja nie znalazła do celów niniejszej decyzji żadnych dowodów na udział państw trzecich w tych podmiotach.
- (231) Na podstawie dowodów przedstawionych w sekcji 7.5.3 Komisja stwierdza, że jest co najmniej mało prawdopodobne, aby organy publiczne ZEA nie były zaangażowane w udostępnienie odnawialnego instrumentu kredytowego przez trzy banki kontrolowane przez ZEA (z uwzględnieniem ich odpowiednich zobowiązań). W związku z tym Komisja uważa, że odnawialny instrument kredytowy, w zakresie zobowiązań trzech kontrolowanych przez ZEA banków udzielających pożyczki ([kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3]), został udostępniony przez państwo trzecie w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (232) Strona zgłaszająca twierdzi, że odnawialny instrument kredytowy udostępniono na warunkach rynkowych ⁽¹⁶⁷⁾. Pomimo kilku wniosków o przekazanie informacji wystosowanych przez Komisję na podstawie art. 13 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych strona zgłaszająca nie przedstawiła jednak szczegółowych informacji na temat warunków odnawialnego instrumentu kredytowego, które wykraczałyby poza informacje dostępne publicznie (zob. motywy 187–191). W szczególności strona zgłaszająca nie przedstawiła szczegółowych informacji na temat kwoty przekazanej przez każdy bank uczestniczący w odnawialnym instrumencie kredytowym ani żadnych informacji dotyczących wynagrodzenia związanego z tym instrumentem (i każdą jego częścią).

⁽¹⁶³⁾ Zob. załącznik FS-CO.101 [opis odpowiednich przepisów prawa].

⁽¹⁶⁴⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r.

⁽¹⁶⁵⁾ Strona zgłaszająca twierdzi, że w odniesieniu do [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 4] nie ma publicznie dostępnych informacji na temat procesu decyzyjnego dotyczącego rocznego budżetu [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 4] (odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z 3 lipca 2024 r.).

⁽¹⁶⁶⁾ W szczególności dyrektor generalny [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1] zasiada w radzie [...]. Kilku członków kierownictwa [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] ma powiązania z władzami ZEA. Kilku członków kierownictwa [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3] pełni również funkcje w innych spółkach kontrolowanych przez ZEA, a dyrektor generalny zasiada w radzie [...].

⁽¹⁶⁷⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pkt 32.

- (233) Biorąc pod uwagę, że strona zgłaszająca nie przekazała Komisji informacji niezbędnych do potwierdzenia, czy wkłady [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3], tj. banków kontrolowanych przez ZEA, są równorzędne z inwestycjami [kredytodawców prywatnych], czy też warunki odnawialnego instrumentu kredytowego są zgodne z normalnymi warunkami rynkowymi, a w konsekwencji do ustalenia, czy ten wkład finansowy przyniósł korzyść EIA, Komisja stwierdza – zgodnie z art. 16 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych (zob. motyw 192) – że wkłady finansowe przyznane EIA przez banki kontrolowane przez ZEA w formie ich zobowiązań w ramach odnawialnego instrumentu kredytowego można uznać za przynoszące korzyść EIA w rozumieniu art. 3 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (234) W związku z tym, na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 7.5.3, Komisja stwierdza, że w odniesieniu do zobowiązań trzech kontrolowanych przez ZEA banków udzielających pożyczki, tj. ([kontrolowanego przez państwo banku ZEA 1], [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 2] i [kontrolowanego przez państwo banku ZEA 3]), odnawialny instrument kredytowy otrzymany przez EIA kwalifikuje się jako subsydlum zagraniczne w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (235) Subsydlum zagraniczne przyznano między początkiem 2022 r. a dniem 1 sierpnia 2023 r., a zatem w okresie trzech lat poprzedzających zawarcie umowy sprzedaży udziałów, a zatem wchodzi ono w zakres czasowy określony w art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.5.4. Nieograniczona gwarancja ZEA dla EIA

7.5.4.1. Istnienie nieograniczonej gwarancji

- (236) Analogicznie do rozumowania przedstawionego w sekcji 7.2 oraz z powodów wymienionych w pkt 7.5.4.1 Komisja stwierdza, że EIA korzysta z nieograniczonej gwarancji ze strony ZEA w wyniku zwolnienia ze stosowania ustawy o upadłości z 2016 r.
- (237) EIA utworzono na mocy dekretu federalnego z mocą ustawy nr 4 z 2007 r.⁽¹⁶⁸⁾ ustanawiającego Emirates Investment Authority jako organ będący własnością rządu. Organ ten jest wyznaczony jako jedyny organ odpowiedzialny za „inwestowanie i reinwestowanie” funduszy i aktywów przydzielonych mu przez rząd⁽¹⁶⁹⁾. Wyraźnie przewidziano, że „[w]szystkie powierzone fundusze i aktywa, które mają być utrzymywane, zarządzane lub inwestowane przez Organ [EIA], uznaje się za fundusze publiczne będące własnością ZEA”, przy czym EIA zwolniono z wszelkich opłat, należności i podatków⁽¹⁷⁰⁾. Zgodnie z art. 27 ustawy ustanawiającej EIA (zmienionej w 2009 r.)⁽¹⁷¹⁾ „[o]rgan nie może zostać rozwiązany ani zlikwidowany zgodnie z ustawą, chyba że ustawa określa sposób postępowania z funduszami inwestycyjnymi i aktywami utrzymywanymi przez niego lub będącymi jego własnością”. Szczegóły postępowania upadłościowego w odniesieniu do EIA w przypadku niewypłacalności lub trudności finansowych byłyby zatem przedmiotem odrębnego dekretu z mocą ustawy, który będzie dotyczył zbycia jej aktywów i funduszy. Strona zgłaszająca potwierdza, że obecnie nie istnieją takie przepisy⁽¹⁷²⁾.
- (238) Fakt, że EIA nie podlega zwykłemu postępowaniu upadłościowemu, a nawet likwidacji, o ile nie jest to określone w konkretnej ustawie, wskazuje, że możliwość upadłości EIA jest bardzo mało prawdopodobna oraz że ZEA odpowiadają za pokrycie długów EIA.
- (239) Można również wziąć pod uwagę wyraźną kwalifikację funduszy EIA jako funduszy publicznych oraz szerokie możliwości finansowe, jakie jej przyznano do osiągnięcia jej celów. Okoliczności te zwracają uwagę na fakt, że EIA nie powinna być traktowana jako zwykłe przedsiębiorstwo handlowe, lecz raczej jako – zgodnie z określeniem strony zgłaszającej – organ władz państwowych ZEA⁽¹⁷³⁾, dzięki czemu w przypadku niewypłacalności rząd ZEA zapewniłby EIA dodatkową płynność w celu zaspokojenia roszczeń wierzycieli. Takie wsparcie może być realizowane w różnych formach (kapitał własny, pożyczki/kredyty, dotacje lub inne formy), dzięki którym EIA będzie w stanie spłacać swoje długi. Z kolei w praktyce wsparcie to zapewni wierzycielom większe szanse na zaspokojenie ich roszczeń, niż gdyby EIA była zwykłą spółką ZEA podlegającą powszechnemu prawu upadłościowemu.

⁽¹⁶⁸⁾ Załącznik FS-CO.31, zmieniony dekretem federalnym z mocą ustawy nr 13 z 2009 r. (załącznik FS-CO.32) i dekretem federalnym z mocą ustawy nr 11 z 2018 r. (załącznik FS-CO.33).

⁽¹⁶⁹⁾ W szczególności „organ ten jest jedynym organem odpowiedzialnym za inwestowanie i reinwestowanie funduszy przeznaczonych na inwestycje”, za które uważa się całość będących własnością rządu środków powierzanych mu do zarządzania nimi na potrzeby inwestowania, oraz wszelkie wpływy z tych środków.

⁽¹⁷⁰⁾ Art. 13 dekretu ZEA z 2007 r. przedłożony jako załącznik FS.CO.31.

⁽¹⁷¹⁾ Załącznik FS.CO.32.

⁽¹⁷²⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie 17.

⁽¹⁷³⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytania 10–14.

- (240) W związku z tym Komisja uważa, że w obecnych okolicznościach brak możliwości zastosowania do EIA ustawy o upadłości z 2016 r. jest równoznaczny z istnieniem gwarancji na rzecz EIA. Ponieważ gwarancja ta nie jest ograniczona pod względem kwoty ani czasu, Komisja stwierdza, że stanowi ona nieograniczoną gwarancję państwową („nieograniczona gwarancja udzielona EIA”).

7.5.4.2. Brak dodatkowego skutku zakłócającego

- (241) W kontekście przeglądu transakcji Komisja stwierdza, że wszelkie skutki zakłócające nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA byłyby identyczne ze skutkami nieograniczonej gwarancji udzielonej e&. Skutki zakłócające wynikają z nieograniczonego wsparcia finansowego udzielanego przez rząd ZEA zarówno na rzecz EIA, jak i bezpośrednio na rzecz e&.
- (242) W tym kontekście i w sytuacji gdy Komisja ustaliła już istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej e& ze strony rządu ZEA, nie można w ramach przeglądu transakcji stwierdzić, że nieograniczona gwarancja udzielona EIA może wywoływać na rynku wewnętrznym jakiegokolwiek zakłócenia dodatkowe do zakłóceń wywoływanych przez nieograniczoną gwarancję udzieloną e&.
- (243) Komisja zauważa również, że zobowiązania oferowane przez stronę zgłaszającą mogą również zaradzić wszelkim zakłócającym skutkom nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA w zakresie, w jakim zobowiązania te zapobiegają finansowaniu przez EIA działalności połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym, oraz wyznaczają granice zdolności e& do zapewnienia finansowania działalności połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym, tak aby finansowanie to nie kierowało zakłócających subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny ⁽¹⁷⁴⁾.
- (244) W związku z tym nie jest konieczne, aby Komisja stwierdzała, czy nieograniczona gwarancja udzielona EIA stanowi subsydlum zagraniczne w ramach transakcji w rozumieniu art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.5.5. Istnienie subsydiów zagranicznych na rzecz EIA w ramach transakcji

- (245) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania strona zgłaszająca twierdzi, że Komisja nie wskazuje, aby połączony podmiot miał po zawarciu transakcji dostęp do któregośkolwiek z subsydiów zagranicznych potencjalnie przyznanych EIA ⁽¹⁷⁵⁾.
- (246) Strona zgłaszająca twierdzi ponadto – po pierwsze – że między EIA a e& w ciągu trzech lat przed datą zawarcia umowy sprzedaży udziałów nie miały miejsca żadne przepływy finansowe ani transakcje handlowe (inne niż wypłaty dywidend przez e& i ewentualnie zwykłe umowy handlowe o świadczenie usług telekomunikacyjnych przez e& w obiektach EIA) ⁽¹⁷⁶⁾ oraz – po drugie – że „EIA podlega strategiom inwestycyjnym i polityce inwestycyjnej proponowanym przez Urząd ds. Zarządzania Długiem Publicznym ZEA i zatwierdzonym przez rząd federalny ZEA, co może ograniczać jej swobodę decyzji i elastyczność w przyznawaniu funduszy” ⁽¹⁷⁷⁾.
- (247) W sekcjach 7.5.1, 7.5.2 i 7.5.3 Komisja stwierdziła istnienie subsydiów zagranicznych na rzecz EIA, na które składają się dotacje, pożyczki i zaliczki zwrotne udzielone EIA przez Ministerstwo Finansów ZEA oraz zobowiązania banków kontrolowanych przez ZEA na rzecz EIA w ramach odnawialnego instrumentu kredytowego.
- (248) W tym względzie oraz z uwagi na brak niedawnych transakcji finansowych między e& a EIA, jak wskazała strona zgłaszająca, Komisja nie uważa, aby te subsydia zagraniczne mogły spowodować poprawę pozycji konkurencyjnej e& w procesie nabycia.

⁽¹⁷⁴⁾ Zob. sekcja 10.

⁽¹⁷⁵⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 6.

⁽¹⁷⁶⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pkt 83.

⁽¹⁷⁷⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pkt 87.

- (249) Komisja uważa jednak, że te subsydia zagraniczne mogą poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu po zawarciu transakcji. W szczególności połączony podmiot mógłby zwrócić się o finansowanie z EIA, na które istnienie tych subsydiów zagranicznych może mieć wpływ. W tym względzie, mimo że ostatnio nie zawierano transakcji finansowych między EIA a e&, strona zgłaszająca przyznaje, że „EIA może również udzielać pożyczek spółkom, których jest właścicielem lub w których jest udziałowcem, co sugeruje, że może zapewnić finansowanie spółce e&”⁽¹⁷⁸⁾.
- (250) Strona zgłaszająca uznaje również, że oprócz ograniczeń związanych z polityką i strategiami publicznymi, którym podlega EIA, jak opisano w motywie 246, nie istnieje żaden akt prawny ZEA przewidujący szczególne wytyczne lub ograniczenia w odniesieniu do warunków finansowania lub pożyczek udzielanych przez EIA jej jednostkom zależnym. Nie istnieje zatem żadne szczególne ograniczenie, które uniemożliwiłoby EIA zapewnienie połączonemu podmiotowi finansowania subsydiowanego (pochodzącego z subsydiów zagranicznych)⁽¹⁷⁹⁾.
- (251) W związku z tym, jak również ustalono w sekcji 8.2.3, Komisja stwierdza, że określone w sekcjach 7.5.1, 7.5.2 i 7.5.3 subsydia zagraniczne na rzecz EIA, tj. jednostki dominującej w stosunku do e&, stanowią subsydia zagraniczne w kontekście transakcji w rozumieniu art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, ponieważ mogą poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu po zawarciu transakcji.

7.5.6. Wniosek

- (252) Na podstawie elementów zawartych w sekcji 7.5 Komisja stwierdza, że dotacje, pożyczki i zaliczki zwrotne udzielone przez Ministerstwo Finansów ZEA na rzecz EIA, a także zobowiązania banków kontrolowanych przez ZEA w ramach odnawialnego instrumentu kredytowego udzielonego EIA kwalifikują się jako subsydlum zagraniczne w transakcji, przyznane w ciągu trzech lat przed zawarciem umowy kupna i sprzedaży, w rozumieniu art. 3 i 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

7.6. Wniosek dotyczący istnienia subsydiów zagranicznych w ramach transakcji

- (253) Na podstawie elementów zawartych w sekcji 7 Komisja stwierdza, że e& i kontrolujący je podmiot dominujący EIA otrzymały w ciągu trzech lat poprzedzających zawarcie umowy kupna i sprzedaży subsydia zagraniczne w kontekście transakcji od ZEA w rozumieniu art. 3 i 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Te subsydia zagraniczne obejmują nieograniczoną gwarancję udzieloną e& oraz dotacje, pożyczki i zaliczki zwrotne udzielone EIA przez Ministerstwo Finansów ZEA, a także zobowiązania banków kontrolowanych przez ZEA w ramach odnawialnego instrumentu kredytowego udzielonego EIA.

8. ZAKŁÓCENIE NA RYNKU WEWNĘTRZNYM

- (254) W decyzji o wszczęciu postępowania⁽¹⁸⁰⁾ Komisja stwierdziła, że istnieją wystarczające przesłanki wskazujące na to, iż wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne mogą zakłócać rynek wewnętrzny, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego.
- (255) Art. 4 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych stanowi, że subsydlum zagraniczne zakłóca konkurencję, jeżeli jest „może poprawić pozycję konkurencyjną danego przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym” i jeżeli w ten sposób „faktycznie lub potencjalnie negatywnie wpływa na konkurencję na rynku wewnętrznym”.
- (256) Ocena, czy subsydlum zagraniczne „może poprawić pozycję konkurencyjną danego przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym”, odzwierciedla potrzebę ustanowienia związku między subsydlum zagranicznym a działalnością przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym, która jest otwarta na konkurencję.
- (257) Subsdydlum zagraniczne musi zatem – przez poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym – „faktycznie lub potencjalnie negatywnie [wpływać] na konkurencję na rynku wewnętrznym”.
- (258) W tym względzie art. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych odnosi się nie tylko do zakłóceń, które zostały ustalone z całą pewnością, ale również do potencjalnych zakłóceń, które mogą wystąpić w wyniku subsydiów zagranicznych.

⁽¹⁷⁸⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pkt 86.

⁽¹⁷⁹⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pkt 24.

⁽¹⁸⁰⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 185.

- (259) Wpływ na konkurencję można ocenić w odniesieniu do dowolnego rodzaju działalności, którą beneficjent prowadzi lub prawdopodobnie będzie prowadził na rynku wewnętrznym, niezależnie od tego, czy są to inwestycje (np. przejęcie innych przedsiębiorstw lub aktywów), czy też dostarczanie lub nabywanie jakichkolwiek towarów lub usług, o ile subsyduum zagraniczne wywiera lub może wywierać negatywny wpływ na konkurencję w tej działalności na rynku wewnętrznym.
- (260) W tym kontekście celem rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych jest „[skuteczne zwalczanie zakłóceń] na rynku wewnętrznym [wywoływanych] przez subsydia zagraniczne w celu zapewnienia równych warunków działania”⁽¹⁸¹⁾. Pojęcie równych warunków działania odnosi się do warunków, w których przedsiębiorstwa konkurują ze sobą na rynku wewnętrznym w oparciu o kryteria merytoryczne. Równe warunki działania nie są przestrzegane, gdy szanse powodzenia na rynku są zmienione w sposób nieuzasadniony, na przykład na skutek wsparcia udzielonego przez państwo trzecie jednemu z uczestników rynku lub ich większej liczbie.
- (261) Stwierdzenie występowania zakłócenia rynku stwierdza się w ogólnej ocenie na podstawie wskaźników obejmujących między innymi: charakter i kwotę subsydiów zagranicznych; sytuację przedsiębiorstwa, w tym jego wielkość oraz odnośne rynki lub sektory; poziom i ewolucję działalności gospodarczej danego przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym; oraz cel i warunki związane z subsydiem zagranicznym, a także jego wykorzystanie na rynku wewnętrznym⁽¹⁸²⁾.
- (262) Każdy wskaźnik rozpatrywany oddzielnie nie musi być decydujący, a wskaźniki nie mają charakteru kumulatywnego, co oznacza – podobnie jak w przypadku innych istotnych wskaźników, które mogą być rozpatrywane indywidualnie – nie wszystkie przykłady istotnych wskaźników wymienione w art. 4 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych muszą zostać uwzględnione lub potwierdzone, aby wykazać, że subsyduum zagraniczne zakłóca rynek wewnętrzny w danym przypadku. Zgodnie z motywem 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych: „[s]tosując wskaźniki w celu ustalenia, czy istnieją zakłócenia na rynku wewnętrznym, Komisja może wziąć pod uwagę różne elementy, np. wielkość subsydiów zagranicznych w ujęciu bezwzględnym lub w odniesieniu do wielkości rynku lub do wartości inwestycji. Na przykład koncentracja, w kontekście której subsyduum zagraniczne pokrywa znaczną część ceny zakupu przedmiotu transakcji, prawdopodobnie będzie miała zakłócający charakter. [...] Ponadto należy wziąć pod uwagę cechy rynku, a w szczególności konkurencyjne warunki na rynku, takie jak bariery wejścia [...]”⁽¹⁸³⁾.
- (263) Zgodnie z art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych ocena Komisji, „czy subsyduum zagraniczne zakłóca rynek wewnętrzny [...], ogranicza się do danej koncentracji”.
- (264) W przypadku zgłoszonych koncentracji Komisja ocenia zatem, czy subsydia zagraniczne zakłócają rynek wewnętrzny w ramach działalności gospodarczej, na którą koncentracja ma wpływ, w tym (i) w kontekście procesu przejęcia przedsiębiorstwa przejmowanego oraz (ii) w ramach działalności połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym po przeprowadzeniu transakcji.
- (265) Komisja podkreśla, że jej ocena istnienia zakłócających subsydiów zagranicznych w kontekście koncentracji w rozumieniu art. 19 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych ma charakter prospektywny – w szczególności w odniesieniu do zakłóceń w zakresie działalności prowadzonej przez połączony podmiot po przeprowadzeniu transakcji – który należy uwzględnić w standardzie dowodu istotnego zakłócenia rynku wewnętrznego.
- (266) Z powodów przedstawionych poniżej Komisja stwierdza, że subsydia zagraniczne w kontekście transakcji określone w sekcji 7 – a mianowicie nieograniczona gwarancja udzielona e& oraz dotacje, pożyczki, zaliczki zwrotne, a także odnawialny instrument kredytowy udzielone EIA – nie zakłócają rynku wewnętrznego w ramach procesu przejęcia (sekcja 8.1). Komisja stwierdza jednak, że te zidentyfikowane subsydia zagraniczne zakłócają rynek wewnętrzny w zakresie działalności połączonego podmiotu po przeprowadzeniu transakcji w rozumieniu art. 4 i 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych (sekcja 8.2).

⁽¹⁸¹⁾ Motyw 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽¹⁸²⁾ Art. 4 ust. 1 lit. a)–e) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽¹⁸³⁾ Zob. również motywy 34 i 35 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

8.1. Zakłócenie procesu przejęcia

8.1.1. Subsydia zagraniczne, „w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”, i „bezpośrednio ułatwiające koncentrację”

- (267) W decyzji o wszczęciu postępowania⁽¹⁸⁴⁾ Komisja uznała, że niektóre wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne można uznać za subsydia, „w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”, zgodnie z art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. W szczególności w odniesieniu do procesu przejęcia Komisja stwierdziła, że nieograniczona gwarancja udzielona e& (która sama wchodzi w zakres art. 5 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych) oraz kredyt terminowy mogą należeć do kategorii subsydium „bezpośrednio ułatwiającego koncentrację” w rozumieniu art. 5 ust. 1 lit. d) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych⁽¹⁸⁵⁾.
- (268) W niniejszej decyzji Komisja stwierdziła, że kredyt terminowy nie stanowi subsydium zagranicznego (zob. sekcja 7.1).
- (269) W niniejszej decyzji Komisja stwierdziła jednak, że nieograniczona gwarancja udzielona e& stanowi subsydium zagraniczne (zob. sekcja 7.2). Ta nieograniczona gwarancja mogła poprawić warunki, na jakich spółka e& uzyskała finansowanie na przejęcie przedsiębiorstwa przejmowanego, w szczególności kredyt terminowy, który według strony zgłaszającej zostanie wykorzystany do sfinansowania transakcji⁽¹⁸⁶⁾. Nieograniczona gwarancja udzielona e& mogłaby zatem stanowić subsydium zagraniczne „bezpośrednio ułatwiające koncentrację” w rozumieniu art. 5 ust. 1 lit. d) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (270) W tym względzie Komisja przypomina, że zgodnie z art. 5 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych strona zgłaszająca nadal może przedstawić stosowne informacje na temat tego, czy subsydium zagraniczne wchodzące w zakres art. 5 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych nie zakłóca rynku wewnętrznego w szczególnych okolicznościach danej sprawy.
- (271) W tym kontekście, zgodnie z oceną zawartą w sekcji 8.1.3, Komisja stwierdza, że zidentyfikowane subsydia zagraniczne, niezależnie od tego, czy można je uznać za wchodzące w zakres art. 5 ust. 1 lit. d) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, nie doprowadziły do zakłócenia procesu przejęcia. Do celów niniejszej decyzji nie ma zatem potrzeby formułowania ostatecznego stanowiska co do tego, czy którekolwiek ze zidentyfikowanych subsydiów zagranicznych należy do kategorii subsydium zagranicznego bezpośrednio ułatwiającego koncentrację w rozumieniu art. 5 ust. 1 lit. d) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

8.1.2. Poprawa pozycji konkurencyjnej e&

- (272) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że istnieją wystarczające przesłanki wskazujące, iż niektóre wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne, a w szczególności kredyt terminowy, nieograniczona gwarancja udzielona e&, licencja i regulowane ceny usług telekomunikacyjnych w ZEA i w ramach zamówień rządowych w ZEA, poprawiły pozycję konkurencyjną e& w procesie przejęcia, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego na podstawie art. 10 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, zarówno ze względu na charakter tych subsydiów, jak i ich potencjalną kwotę⁽¹⁸⁷⁾.
- (273) Strona zgłaszająca stwierdziła, że te subsydia zagraniczne nie poprawiają jej pozycji konkurencyjnej w odniesieniu do procesu przejęcia. W szczególności⁽¹⁸⁸⁾ strona zgłaszająca stwierdziła, że kredyt terminowy nie jest konieczny, aby transakcja miała miejsce, ponieważ spółka e& „byłaby w takiej samej sytuacji konkurencyjnej i finansowej nawet wówczas, gdyby w ogóle nie wykorzystywała środków finansowych uzyskanych w ramach [kredytu terminowego] do sfinansowania tej transakcji”⁽¹⁸⁹⁾. Strona zgłaszająca argumentowała, że e& faktycznie rozważyła inne warianty finansowania, w tym własne środki pieniężne w kasie, które pochodzą z własnej działalności gospodarczej prowadzonej przez e&, i podjęła ostateczną decyzję [po podpisaniu umów transakcyjnych]. W związku z tym kredyt terminowy nie był konieczny do przeprowadzenia transakcji.

⁽¹⁸⁴⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 144.

⁽¹⁸⁵⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motywy 154–159.

⁽¹⁸⁶⁾ Formularz FS-CO, pkt 179.

⁽¹⁸⁷⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 168.

⁽¹⁸⁸⁾ Strona zgłaszająca przedstawia również argumenty związane z (i) wyceną przedsiębiorstwa przejmowanego oraz (ii) brakiem rynku dla koncentracji ze względu na brak „konkurencyjnych nabywców”, które odnoszą się do faktycznego lub potencjalnego negatywnego wpływu na konkurencję i są szczegółowo omówione w sekcji 8.1.3.

⁽¹⁸⁹⁾ Formularz FS-CO, pkt 402.

- (274) W sekcjach 7.1, 7.3 i 7.4 Komisja uznała, że nie może stwierdzić w sposób wymagany prawem, że kredyt terminowy i regulowane ceny usług telekomunikacyjnych przyniosły korzyści e& oraz że federalna opłata licencyjna za licencję telekomunikacyjną e& nie stanowiła odpowiedniego wynagrodzenia, a zatem jej wstępna ocena zawarta w decyzji o wszczęciu postępowania, zgodnie z którą środki te mogą stanowić subsydia zagraniczne, nie została potwierdzona. Ponadto w sekcji 7.5 Komisja stwierdziła, że chociaż EIA otrzymał subsydia zagraniczne, nie mogą one odgrywać roli w procesie przejęcia (zob. sekcja 7.5).
- (275) W związku z tym nieograniczona gwarancja udzielona e& jest jedynym zidentyfikowanym subsydiem zagranicznym, które mogło poprawić pozycję konkurencyjną e& w procesie przejęcia.
- (276) Ponieważ w sekcji 8.1.3 Komisja stwierdza, że zidentyfikowane subsydia zagraniczne nie miały faktycznego ani potencjalnego negatywnego wpływu na konkurencję w odniesieniu do procesu przejęcia, nie jest konieczne wypracowanie ostatecznego stanowiska w sprawie tego, czy te subsydia zagraniczne poprawiły pozycję konkurencyjną e&.

8.1.3. *Faktyczny lub potencjalny negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym*

- (277) Strona zgłaszająca twierdzi, że żadne subsydia zagraniczne nie miałyby faktycznego ani potencjalnego negatywnego wpływu na konkurencję w procesie przejęcia. W szczególności strona zgłaszająca twierdzi, że transakcja nie miała miejsca w kontekście ustrukturyzowanej procedury przetargowej oraz że przedsiębiorstwo przejmowane i jego udziałowcy nie zwrócili się do żadnej innej potencjalnej jednostki przejmującej ani nie otrzymali od takiej jednostki żadnej oferty, w szczególności dlatego, że sprzedawca zamierzał nawiązać partnerstwo handlowe konkretnie z e& oraz że „choć łączna kwota zapłaty (naturalnie) odegrała znaczącą rolę w procesie decyzyjnym sprzedawcy, nie była to rola decydująca”. Ponadto strona zgłaszająca argumentuje, że zapłatę z tytułu transakcji ustalono niezależnie od kredytu terminowego i uwzględniono wyłącznie wycenę przedsiębiorstwa przejmowanego (na podstawie wartości przedsiębiorstwa i porównywalnych transakcji), w związku z czym transakcja zostałaby przeprowadzona na tych samych warunkach bez żadnych subsydiów zagranicznych ⁽¹⁹⁰⁾.
- (278) Aby ocenić, czy zidentyfikowane subsydia zagraniczne miały faktyczny lub potencjalny negatywny wpływ na konkurencję w procesie przejęcia, Komisja musi wziąć pod uwagę zakres, w jakim subsydia zagraniczne zmieniły wynik tego procesu przejęcia.
- (279) Może tak być na przykład w przypadku, gdy subsydia zagraniczne umożliwiły nabywcy przebicie oferty konkurentów.
- (280) Może tak być również w przypadku, gdy subsydia zagraniczne skłoniły nabywcę do zniechęcenia innych potencjalnych nabywców do złożenia oferty, na przykład przez złożenie oferty powyżej wartości rynkowej.
- (281) Komisja musi również rozważyć, czy nabywca byłby w stanie sfinansować przejęcie bez jakichkolwiek subsydiów zagranicznych. Aspekt ten jest odrębny od kwestii, czy subsydia zagraniczne poprawiły pozycję konkurencyjną nabywcy, na przykład poprawiając warunki, na których nabywca dokonuje przejęcia. Aspekt ten dotyczy raczej tego, czy te subsydia zagraniczne umożliwiają nabywcy dokonanie przejęcia, które nie byłoby możliwe na równych warunkach działania, w tym kontekście przejęcia, które w ogóle nie byłoby możliwe lub którego zakres byłby inny.
- (282) W tym względzie, po pierwsze, w trakcie postępowania szczegółowego Komisja nie zidentyfikowała żadnych innych stron, które były potencjalnie zainteresowane transakcją, ani żadna osoba trzecia nie przedstawiła uwag na temat decyzji o wszczęciu postępowania w tym zakresie. Odpowiedzi konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego na wnioski Komisji o przekazanie informacji mające na celu pozyskanie ich opinii na temat transakcji potwierdziły ich brak zainteresowania nabyciem przedsiębiorstwa przejmowanego ⁽¹⁹¹⁾.

⁽¹⁹⁰⁾ Formularz FS-CO, pkt 374 (z odniesieniem do pkt 98).

⁽¹⁹¹⁾ Odpowiedzi operatorów telekomunikacyjnych i krajowych organów regulacyjnych ds. telekomunikacji w Bułgarii, na Węgrzech i na Słowacji na wnioski Komisji o przekazanie informacji z dni 17 i 18 czerwca 2024 r. (zob. przypisy 10 i 11). Krajowe organy regulacyjne ds. telekomunikacji ze swojej strony odnotowały, że nie mają wiedzy na temat potencjalnego zainteresowania innych operatorów przejęciem przedsiębiorstwa przejmowanego.

- (283) Po drugie, Komisja stwierdza, że z uwag strony zgłaszającej wynika, iż wycena nie odbiega od innych porównywalnych transakcji w tej samej branży⁽¹⁹²⁾. Ponadto konkurenci przedsiębiorstwa przejmowanego w odpowiedziach na pytania Komisji dotyczące ich opinii na temat transakcji nie wskazali, aby kwota zapłaty za przedsiębiorstwo przejmowane była zawyżona⁽¹⁹³⁾. W związku z tym Komisja stwierdza, że nie ma elementów wskazujących na to, że strona zgłaszająca nie zapłaciła ceny rynkowej za przedsiębiorstwo przejmowane, tym samym zniechęcając potencjalnych konkurentów.
- (284) Ponadto w ramach postępowania szczegółowego Komisja zweryfikowała, czy subsydia zagraniczne zidentyfikowane jako potencjalnie odgrywające rolę w procesie przejęcia, a mianowicie nieograniczona gwarancja udzielona e&, były niezbędne do przeprowadzenia transakcji. W tym względzie Komisja stwierdza, że informacje przedłożone przez stronę zgłaszającą potwierdzają, iż e& mogłoby przeprowadzić transakcję bez nieograniczonej gwarancji udzielonej e&. Komisja wzięła w szczególności pod uwagę fakt, że stan środków finansowych e&, wynikający z normalnego prowadzenia działalności gospodarczej w momencie podpisania umowy, był kilkakrotnie wyższy od zapłaty z tytułu transakcji⁽¹⁹⁴⁾.
- (285) W związku z tym, chociaż nieograniczona gwarancja udzielona e& mogła poprawić pozycję konkurencyjną e& w procesie przejęcia, nie doprowadziło to do faktycznego ani potencjalnego negatywnego wpływu na konkurencję w tym procesie.

8.1.4. Wniosek

- (286) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 8.1 Komisja stwierdza, że zidentyfikowane subsydia zagraniczne nie zakłócają procesu przejęcia.

8.2. Zakłócenie działalności połączonego podmiotu po przeprowadzeniu koncentracji

- (287) W decyzji o wszczęciu postępowania⁽¹⁹⁵⁾ Komisja stwierdziła, że istnieją wystarczające przesłanki wskazujące na to, że wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne zakłóciłyby rynek wewnętrzny w zakresie działalności połączonego podmiotu po przeprowadzeniu transakcji, które to przesłanki uzasadniają wszczęcie postępowania szczegółowego.
- (288) W szczególności w decyzji o wszczęciu postępowania wstępnie stwierdzono, że istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej e& mogło poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu powstałego w następstwie koncentracji, umożliwiając temu przedsiębiorstwu pozyskiwanie finansowania swojej działalności na rynku wewnętrznym na preferencyjnych warunkach lub wykorzystanie finansowania już pozyskanego przez e& przy wsparciu w formie nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, np. kredytu terminowego.
- (289) W decyzji o wszczęciu postępowania stwierdzono następnie, że wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne mogły umożliwić połączonemu podmiotowi dokonywanie dalszych inwestycji na rynku wewnętrznym, które są wyraźnie określone jako część uzasadnienia transakcji⁽¹⁹⁶⁾, oraz poprawę jej pozycji konkurencyjnej w odniesieniu do jej działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym w sektorze telekomunikacyjnym.
- (290) Komisja stwierdziła, że w ramach postępowania szczegółowego zbada, czy wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne mogą również poprawić – za pośrednictwem koncentracji – pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu dzięki dostępowi do subsydiowanych aktywów i usług.

⁽¹⁹²⁾ Zob. np. formularz FS-CO, pkt 106; odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytania 6 i 7; załącznik FS-CO.6, slajd nr 6; załącznik FS-CO.7, w szczególności slajd nr 85.

⁽¹⁹³⁾ Odpowiedzi operatorów telekomunikacyjnych i krajowych organów regulacyjnych ds. telekomunikacji w Bułgarii, na Węgrzech i na Słowacji na wnioski Komisji o przekazanie informacji z dni 17 i 18 czerwca 2024 r. (zob. przypisy 10 i 11).

⁽¹⁹⁴⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 18 z dnia 23 sierpnia 2024 r., pytanie 3, i załącznik FS-CO.112.

⁽¹⁹⁵⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 184.

⁽¹⁹⁶⁾ Zob. na przykład załącznik FS-CO.7 – [...], w którym jako „strategiczne uzasadnienie” wymieniono fakt, że [...].

- (291) Z kolei w decyzji o wszczęciu postępowania stwierdzono, że wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne w kontekście transakcji mogły faktycznie lub potencjalnie negatywnie wpłynąć na konkurencję na rynku wewnętrznym, na przykład przez umożliwienie połączonemu podmiotowi dokonywania inwestycji i przejść na preferencyjnych warunkach.
- (292) W niniejszej decyzji Komisja stwierdza, że subsydia zagraniczne wskazane w sekcji 7 zakłócają rynek wewnętrzny w zakresie działalności połączonego podmiotu po przeprowadzeniu transakcji.
- (293) Komisja opisuje poniżej działalność połączonego podmiotu, na którą mogą mieć wpływ zidentyfikowane subsydia zagraniczne (sekcja 8.2.1), oraz analizuje, w jaki sposób subsydia zagraniczne wskazane w sekcji 7, które obejmują subsydia zagraniczne „w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”, w rozumieniu art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych (sekcja 8.2.2), mogą poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym w odniesieniu do tej działalności (sekcja 8.2.3), a tym samym prowadzić do faktycznego lub potencjalnego negatywnego wpływu na konkurencję na rynku wewnętrznym (sekcja 8.2.4).

8.2.1. Działalność, na którą mogą mieć wpływ zidentyfikowane subsydia zagraniczne

- (294) Rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych ma na celu zapewnienie równych warunków działania, tak aby przedsiębiorstwa prowadzące określoną działalność nie uzyskały nienależnej przewagi konkurencyjnej w wyniku subsydiów zagranicznych.
- (295) Koncentracja może rozszerzyć korzyści wynikające z subsydiów zagranicznych na działalność, która wcześniej podlegała ograniczeniom konkurencyjnym, a mianowicie w tym przypadku na działalność gospodarczą przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym przed koncentracją. Subsytia zagraniczne mogą uwolnić ich beneficjenta od ograniczeń rynkowych w ramach tej działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym.
- (296) Konieczne jest zatem określenie rodzajów działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym, które mogłyby ponieść szkodę, gdyby jeden z podmiotów korzystał z subsydiów zagranicznych. Działalność, w odniesieniu do której Komisja ocenia zakłócenie rynku wewnętrznego, powinna obejmować wszystkie rodzaje działalności na rynku wewnętrznym prowadzonej przez strony koncentracji, które po zakończeniu koncentracji mogą korzystać ze zidentyfikowanych subsydiów zagranicznych.
- (297) Z tej perspektywy należy wziąć pod uwagę istotne cechy działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym, na którą zidentyfikowane subsydia zagraniczne mogą mieć wpływ.
- (298) Według strony zgłaszającej⁽¹⁹⁷⁾ na rynku wewnętrznym przedsiębiorstwo przejmowane prowadzi w Bułgarii, na Węgrzech i na Słowacji działalność w zakresie świadczenia szeregu usług telekomunikacyjnych (pod marką Yettel w Bułgarii i na Węgrzech oraz pod marką O₂ na Słowacji), a także w zakresie świadczenia usług w zakresie infrastruktury telekomunikacyjnej (pod marką CETIN w Bułgarii i na Węgrzech oraz pod marką O₂ na Słowacji). Przeważająca część przychodów i przepływów pieniężnych przedsiębiorstwa przejmowanego jest jednak generowana dzięki świadczeniu usług detalicznych w zakresie łączności ruchomej⁽¹⁹⁸⁾. Poziom działalności komercyjnej przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym w zakresie świadczenia innych usług telekomunikacyjnych jest natomiast ograniczony i na podstawie dostępnych informacji, na przykład dotyczących detalicznych usług stacjonarnych i usług infrastrukturalnych, nie wydaje się, aby było ono ich dużym dostawcą⁽¹⁹⁹⁾. Biorąc pod uwagę ograniczoną działalność przedsiębiorstwa przejmowanego w zakresie świadczenia tych innych usług na rynku wewnętrznym, wydaje się, że potencjalne zakłócające skutki subsydiów zagranicznych wskazane w sekcji 7 pojawiają się rzadziej – lub prawdopodobnie będą mniej znaczące – w odniesieniu do tej działalności w porównaniu ze skutkami dotyczącymi usług detalicznych w zakresie łączności ruchomej (w tym powiązanej infrastruktury i innych inwestycji). W związku z tym, biorąc pod uwagę ograniczone prawdopodobieństwo zakłócenia w odniesieniu do tej działalności oraz fakt, że nawet gdyby takie zakłócenia wystąpiły, Komisja nie ma żadnych przesłanek wskazujących, że miałyby one inny charakter niż zakłócenia stwierdzone w odniesieniu do detalicznych usług telekomunikacyjnych świadczonych przez połączony podmiot, poniższa analiza Komisji koncentruje się na detalicznych usługach telekomunikacyjnych świadczonych przez połączony podmiot.

⁽¹⁹⁷⁾ Formularz FS-CO, s. 110 i 111.

⁽¹⁹⁸⁾ Usługi łączności ruchomej stanowią około [70–80] % łącznego obrotu przedsiębiorstwa przejmowanego w UE w 2023 r. (formularz FS-CO, tabela 15).

⁽¹⁹⁹⁾ Zob. udziały w rynku przedstawione w odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji przed zgłoszeniem nr 6 z 17 kwietnia 2024 r., pytanie nr 9, i zaktualizowane w odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 15 z 7 sierpnia 2024 r.

- (299) Zakres geograficzny działalności przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym oraz koncentrację na świadczeniu usług detalicznych w zakresie łączności ruchomej przedstawiono na Rys. 1 zaczerpniętym z prezentacji na temat transakcji przygotowanej dla komitetu inwestycyjnego i finansowego e&.

Rys. 1 – Opinia e& na temat działalności przedsiębiorstwa przejmowanego (2022 r.)

[...]

Źródło: załącznik FS-CO.7, s. 30.

- (300) Jak przedstawiono na Rys. 2, Rys. 3 i Rys. 4, z informacji na temat przedsiębiorstwa przejmowanego zawartych w tym samym dokumencie wewnętrznym otrzymanym od e& dotyczącym transakcji wynika, że w przypadku działalności na rynku wewnętrznym przedsiębiorstwo przejmowane jest jednym z trzech dużych operatorów świadczących usługi w zakresie łączności ruchomej, które są otwarte na konkurencję. Te wewnętrzne opinie potwierdzają informacje przekazane bezpośrednio przez stronę zgłaszającą⁽²⁰⁰⁾, a także informacje od krajowych organów regulacyjnych ds. telekomunikacji⁽²⁰¹⁾ i od konkurentów⁽²⁰²⁾.

Rys. 2 – Sytuacja handlowa w Bułgarii

[...]

Źródło: załącznik FS-CO.7, s. 151.

Rys. 3 – Udziały na Węgrzech (usługi detaliczne w zakresie łączności ruchomej)

[...]

Źródło: załącznik FS-CO.7, s. 158.

Rys. 4 – Udziały w Słowacji (usługi detaliczne w zakresie łączności ruchomej)

[...]

Źródło: załącznik FS-CO.7, s. 180.

- (301) W odpowiedzi na wniosek Komisji o przekazanie informacji przedsiębiorstwo przejmowane wyjaśniło, że – mając na uwadze perspektywę długoterminową – „inwestuje środki w modernizację i dalszy rozwój sieci telefonii ruchomej”⁽²⁰³⁾. Obejmuje to przede wszystkim [szczegóły dotyczące planu przedsiębiorstwa przejmowanego w odniesieniu do rozwoju sieci 5G]. Jednocześnie inwestuje w [szczegóły dotyczące inwestycji przedsiębiorstwa przejmowanego]⁽²⁰⁴⁾. Inwestycje te skutkują planowanymi wydatkami kapitałowymi na rynku wewnętrznym w wysokości ponad [1–5] mld EUR w latach 2024–2028⁽²⁰⁵⁾.

⁽²⁰⁰⁾ Zob. udziały w rynku przedstawione w odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji przed zgłoszeniem nr 6 z 17 kwietnia 2024 r., pytanie 9, i zaktualizowane w odpowiedzi na wniosek o przekazanie informacji nr 15 z 7 sierpnia 2024 r.

⁽²⁰¹⁾ Zob. sprawozdanie roczne bułgarskiej Komisji Regulacyjnej ds. Łączności za 2023 r. (https://crc.bg/files/Annual_Report_CRC_2023_EN.pdf), rys. 11 i 12; odpowiedź węgierskiego organu regulacyjnego ds. telekomunikacji Nemzeti Média-és Hírközlési Hatóság („NMHH”) z 24 czerwca 2024 r. na wniosek Komisji o przekazanie informacji (ID443-1); sprawozdanie roczne słowackiego organu regulacyjnego za 2023 r. (https://www.teleoff.gov.sk/files/en/authority/annual-report/2023_eng.pdf), wykres 2.

⁽²⁰²⁾ Przykładowo: „Yettel Bułgaria prowadzi działalność głównie na rynku łączności ruchomej, podczas gdy jego główni konkurenci Vivacom i A1 prowadzą działalność zarówno na rynkach łączności stacjonarnej, jak i ruchomej. Dzięki temu Yettel mogło bardziej skoncentrować się na uzyskaniu wyższych przychodów ze świadczenia usług łączności ruchomej i średnich przychodach na użytkownika w porównaniu z konkurentami” (odpowiedź konkurenta na wniosek Komisji o przekazanie informacji z 17 czerwca 2024 r. – ID428-2).

⁽²⁰³⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r., pytanie 18.

⁽²⁰⁴⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r., pytanie 18.

⁽²⁰⁵⁾ Załącznik FS-CO.92 i załącznik FS-CO.93 slajdy nr 8 i 16, częściowo zaktualizowane w załączniku FS-CO.99.

- (302) Na przykład według węgierskiego organu regulacyjnego „w 2024 r. przedsiębiorstwa Yettel i CETIN podpisały wspólną deklarację z rządem Węgier w sprawie transformacji cyfrowej Węgier. Na podstawie tej deklaracji (w wyniku której dodatkowy podatek od usług telekomunikacyjnych na Węgrzech zostanie zniesiony od dnia 1 stycznia 2025 r.) Yettel i CETIN zobowiązują się do realizacji inwestycji w rozwój sieci telefonii ruchomej w wysokości co najmniej 72 mld HUF [co odpowiada około 183 mln EUR] ⁽²⁰⁶⁾ w latach 2024–2028, które zwiększą ogólnokrajowy zasięg sieci 5G poza budynkami mieszkalnymi do 99 % do końca 2028 r.” ⁽²⁰⁷⁾.
- (303) Strona zgłaszająca w swoich dokumentach wewnętrznych wspomina również oczekiwania, że połączony podmiot weźmie udział w aukcjach praw do korzystania z widma zaplanowanych na [...] ⁽²⁰⁸⁾.
- (304) Podsumowując, działalność na rynku wewnętrznym, na którą mogą mieć wpływ zidentyfikowane subsydia zagraniczne, to sektory, w których przedsiębiorstwo przejmowane działa obecnie – i najprawdopodobniej będzie również działał połączony podmiot po przeprowadzeniu transakcji – w szczególności prowadzona przez nią działalność dużego dostawcy usług detalicznych w zakresie łączności ruchomej, w ramach której istnieje konkurencja i w odniesieniu do której planuje znaczne inwestycje w przyszłości.

8.2.2. *Subsydia zagraniczne, „w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”*

- (305) W decyzji o wszczęciu postępowania ⁽²⁰⁹⁾ Komisja wstępnie uznała, że niektóre wstępnie zidentyfikowane subsydia zagraniczne można uznać za subsydia, „w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”, w rozumieniu art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. W szczególności Komisja stwierdziła, że nieograniczona gwarancja udzielona e& wchodzi w zakres art. 5 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (306) W sekcji 7.2 Komisja stwierdziła, że e& czerpie korzyści z nieograniczonej gwarancji udzielonej e& przez rząd ZEA.
- (307) Nieograniczone gwarancje to subsydia, „w przypadku których prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”, w rozumieniu art. 5 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Jak określono w motywie 20 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, w przypadku takich subsydiów Komisja nie musi przeprowadzać szczegółowej oceny na podstawie wskaźników.
- (308) W wyniku transakcji przedsiębiorstwo przejmowane i e& staną się jednostką zintegrowaną finansowo. W związku z tym dzięki tej integracji przedsiębiorstwo przejmowane będzie miało dostęp do nieograniczonych możliwości finansowania e&.
- (309) Ta nieograniczona gwarancja udzielona e& umożliwi połączonemu podmiotowi pozyskanie w przyszłości finansowania swojej działalności na rynku wewnętrznym na preferencyjnych warunkach. Takie finansowanie mogłoby być pozyskiwane przez podmioty prawne prowadzące taką działalność bezpośrednio na rynku wewnętrznym. W tym kontekście oczekuje się, że wierzyciele uwzględnią istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej przez ZEA jednostce dominującej grupy – e& ⁽²¹⁰⁾. Takie oczekiwania zostałyby złagodzone jedynie w zakresie, w jakim istnieją ograniczenia dotyczące przyznawania finansowania przez e& tym podmiotom prawnym.
- (310) Takie finansowanie mogłoby być również pozyskiwane przez e&, a następnie zapewniane przez e& na potrzeby działalności prowadzonej na rynku wewnętrznym, na przykład za pośrednictwem zastrzyków kapitałowych lub pożyczek/kredytów. W tym względzie spółka e& pozyskała już środki finansowe przy wsparciu nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, z których mogła korzystać w celu finansowania swojej działalności na rynku wewnętrznym.
- (311) Ze względu na swój charakter nieograniczone gwarancje mają bezpośredni wpływ na zdolność przedsiębiorstw do pozyskiwania finansowania na warunkach preferencyjnych, jak wyszczególniono w motywach 308–310. Ponadto z uwagi na to, że nieograniczone gwarancje dotyczą „nieograniczonej” kwoty, mogą one poprawić pozycję konkurencyjną każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości czy obecności na rynku wewnętrznym. Ponieważ nieograniczone gwarancje nie są ograniczone konkretnym celem ani warunkami dotyczącymi ich wykorzystania, ich zakłócający wpływ również nie jest ograniczony.

⁽²⁰⁶⁾ Kurs wymiany EBC z 29 sierpnia 2024 r. (1 HUF = 0,002546 EUR).

⁽²⁰⁷⁾ Odpowiedź NMHH na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 18 czerwca 2024 r. (ID443-1).

⁽²⁰⁸⁾ Załącznik FS-CO.7, s. 155, 166 i 188.

⁽²⁰⁹⁾ Decyzja o wszczęciu postępowania, motyw 147.

⁽²¹⁰⁾ W praktyce wierzyciele ci mogą zwrócić się do e& o ustanowienie odpowiedzialności solidarnej za wszelkie pozyskane finansowanie, tak aby móc odzwierciedlić rating kredytowy grupy.

- (312) Nieograniczona gwarancja udzielona e& umożliwi zatem połączonemu podmiotowi korzystanie z lepszych warunków niż konkurenci przy realizacji dalszych inwestycji na rynku wewnętrznym, kluczowych dla przyszłych wyników w istotnych obszarach działalności, jak wyszczególniono w sekcji 8.2.1, które są wyraźnie określone jako część uzasadnienia transakcji ⁽²¹¹⁾, a zatem może poprawić jej pozycję konkurencyjną w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym w sektorze telekomunikacyjnym.
- (313) W ten sposób ta nieograniczona gwarancja udzielona e& faktycznie lub potencjalnie negatywnie wpłynie na konkurencję na rynku wewnętrznym, na przykład pozwalając połączonemu podmiotowi na dokonywanie inwestycji na rynku wewnętrznym na preferencyjnych warunkach.
- (314) W związku z tym istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej przedsiębiorstwu przejmującemu, do której połączony podmiot uzyskuje dostęp w drodze transakcji, może zakłócić rynek wewnętrzny.
- (315) Zgodnie z art. 5 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych strona zgłaszająca nadal może jednak przedstawić istotne informacje na temat tego, czy subsydlum zagraniczne objęte art. 5 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych nie zakłóca rynku wewnętrznego w szczególnych okolicznościach danej sprawy.
- (316) W swoim zgłoszeniu strona zgłaszająca stwierdziła, po pierwsze, że e& nie ma możliwości zakłócenia konkurencji na rynku wewnętrznym w wyniku postanowień umowy wspólników, które (i) umożliwiają e& zapewnianie finansowania przedsiębiorstwu przejmowanemu „wyłącznie w przypadku, gdy zewnętrzne niezabezpieczone lub zabezpieczone finansowanie nie jest dostępne na rozsądnych warunkach” lub w „sytuacjach nadzwyczajnych”, (ii) ograniczają zdolność e& do zapewnienia finansowania kapitałowego przedsiębiorstwu przejmowanemu w sytuacji ostateczności oraz (iii) przewidują, że sprzedawca ma prawo uczestniczyć w jednym z tych dwóch sposobów finansowania ((i) i (ii)), tak aby e& nie mogło jednostronnie przenieść subsydiów zagranicznych na przedsiębiorstwo przejmowane ⁽²¹²⁾. Po drugie, strona zgłaszająca stwierdziła, że e& nie miałoby motywacji, aby to zrobić, ze względu na znaczny udział mniejszościowy sprzedawcy, co oznacza, że takie przeniesienie byłoby niekorzystne dla e& oraz mogłoby stanowić naruszenie mających zastosowanie zasad ładu korporacyjnego, biorąc pod uwagę również mechanizmy opcji sprzedaży i opcji kupna oraz politykę dystrybucji uzgodnioną w umowie wspólników ⁽²¹³⁾. Spółka e& argumentuje również, że w ZEA mogą powstać niekorzystne skutki w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych, jeśli transakcje między e& a przedsiębiorstwem przejmowanym nie będą przeprowadzane na warunkach pełnej konkurencji ⁽²¹⁴⁾.
- (317) W swoich uwagach dotyczących decyzji o wszczęciu postępowania ⁽²¹⁵⁾ strona zgłaszająca zaprzeczyła istnieniu nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, ale nie przedstawiła żadnych dalszych argumentów, dlaczego taka nieograniczona gwarancja, gdyby istniała, nie mogłaby prowadzić do zakłóceń na rynku wewnętrznym.
- (318) Komisja stwierdza, że – wbrew temu, co twierdzi strona zgłaszająca – umowa wspólników nie wyklucza możliwości zapewnienia przedsiębiorstwu przejmowanemu finansowania dłużnego lub kapitałowego przez e&. Umowa ta ogranicza jedynie tę możliwość. Ponadto, chociaż sprzedawca będzie miał prawo do proporcjonalnego udziału w takim finansowaniu, nie będzie do tego zobowiązany. Komisja nie zgadza się również z twierdzeniem, że mechanizmy te eliminują wszelką motywację e& do zapewnienia finansowania przedsiębiorstwu przejmowanemu przy wsparciu nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, w szczególności gdy zagrożona jest rentowność przedsiębiorstwa przejmowanego.
- (319) Ponadto mechanizmy te są w każdym razie ograniczone do pięcioletniego okresu przejściowego, w którym e& sprzedawca są współwłaścicielami przedsiębiorstwa przejmowanego (zob. motyw 8). Po skorzystaniu z opcji sprzedaży albo opcji kupna e& i przedsiębiorstwo przejmowane będą funkcjonować jako jednostka w pełni zintegrowana finansowo, więc nie będą istniały żadne ograniczenia dotyczące możliwości finansowania przedsiębiorstwa przejmowanego przez e&.
- (320) Ponadto, jak wyszczególniono w sekcjach 8.2.3 i 8.2.4, nawet bez odwoływania się do art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i na podstawie szczegółowej oceny zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, istnieją konkretne dowody na to, że nieograniczona gwarancja udzielona e& poprawi pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu po przeprowadzeniu transakcji, a tym samym doprowadzi do faktycznego lub potencjalnego negatywnego wpływu na konkurencję na rynku wewnętrznym.

⁽²¹¹⁾ Zob. np. załącznik FS-CO.7, s. 5, – [...], w którym jako „strategiczne uzasadnienie” wymieniono fakt, że [...].

⁽²¹²⁾ Formularz FS-CO, pkt 385–389, odnoszący się do sekcji 17 („Kwestie finansowe”), 18 („Polityka finansowa”) i 22 („Emisja udziałowych papierów wartościowych”) umowy wspólników.

⁽²¹³⁾ Odniesienie do klauzuli 18.2 umowy wspólników.

⁽²¹⁴⁾ Formularz FS-CO, pkt 390–399.

⁽²¹⁵⁾ Uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania, s. 3–5.

8.2.3. Poprawa pozycji konkurencyjnej działalności gospodarczej prowadzonej przez połączony podmiot na rynku wewnętrznym

- (321) W niniejszej decyzji Komisja stwierdziła, że oprócz nieograniczonej gwarancji udzielonej e& EIA otrzymuje znaczne subsydia zagraniczne w formie dotacji, pożyczek, zaliczek zwrotnych i odnawialnego instrumentu kredytowego udzielonego EIA.

8.2.3.1. Dostęp do subsydiowanych zdolności finansowych

- (322) Konsekwencją transakcji jest integracja finansowa e& i przedsiębiorstwa przejmowanego. Dzięki takiej integracji połączony podmiot będzie miał dostęp do subsydiowanych zdolności finansowych spółki e& na potrzeby swojej działalności na rynku wewnętrznym. Dostępność nieograniczonej gwarancji udzielonej e& w połączeniu z pozostałymi zidentyfikowanymi subsydiami zagranicznymi przyznanymi EIA prawdopodobnie zapewni połączonemu podmiotowi preferencyjne warunki finansowania jej działalności na rynku wewnętrznym i sprawi, że będzie ona mniej wrażliwa na ryzyko.
- (323) W odniesieniu do nieograniczonej gwarancji udzielonej e& Komisja stwierdza, co następuje.
- (324) Ze względu na swój charakter nieograniczone gwarancje udzielone spółce dominującej mogą poprawić pozycję konkurencyjną całej działalności gospodarczej tego przedsiębiorstwa i jego jednostek zależnych, w tym – w niniejszym przypadku – działalności gospodarczej przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym przejmowanej w ramach transakcji. W szczególności dostępność nieograniczonej gwarancji udzielonej e& prawdopodobnie umożliwi połączonemu podmiotowi pozyskanie w przyszłości finansowania swojej działalności na rynku wewnętrznym na preferencyjnych warunkach, zwłaszcza dzięki poprawie oczekiwań wierzycieli wynikającej z istnienia tej gwarancji. Jak wyszczególniono w motywach 309 i 310, takie finansowanie może zostać pozyskane bezpośrednio przez podmioty należące do grupy na rynku wewnętrznym lub może zostać pozyskane przez e& (co obejmuje finansowanie już pozyskane przy wsparciu nieograniczonej gwarancji udzielonej e&), a następnie przeniesione na operacje prowadzone na rynku wewnętrznym w drodze zastrzyków kapitałowych, instrumentów dłużnych lub w inny sposób. Jak wyszczególniono w sekcji 7.2, nieograniczona gwarancja udzielona e& jest nieograniczona pod względem wysokości, a zatem może znacząco wpłynąć na warunki, na jakich połączony podmiot będzie w przyszłości pozyskiwać finansowanie.
- (325) Ponadto ze względu na swoje cechy nieograniczona gwarancja udzielona e& nie podlega żadnym warunkom ani celom, które ograniczałyby sposób jej wykorzystania. W rezultacie może być ona korzystna dla wszelkiego finansowania pozyskanego przez połączony podmiot, w tym na finansowania na potrzeby działalności na rynku wewnętrznym. Korzyść ta może być bezpośrednia, w przypadku gdy finansowanie jest pozyskiwane przez samo e&, lub pośrednia, jeżeli finansowanie jest pozyskiwane przez inny podmiot należący do grupy, jak wyszczególniono w motywach 309 i 310.
- (326) Poprawę pozycji konkurencyjnej połączonych podmiotów dzięki nieograniczonej gwarancji udzielonej e& w zakresie finansowania można w szczególności zilustrować przez porównanie odpowiednich ratingów kredytowych e& ⁽²¹⁶⁾ i przedsiębiorstwa przejmowanego. Jak pokazano w Tabeli 1, ratingi e& są o siedem poziomów wyższe niż ratingi przedsiębiorstwa przejmowanego. Jest prawdopodobne, że po transakcji rating przedsiębiorstwa przejmowanego znacznie się poprawi i będzie bliższy ratingowi e& dzięki nowej tożsamości udziałowca posiadającego pakiet kontrolny.

Tabela 1

Ratingi kredytowe odpowiednich operatorów telekomunikacyjnych

Przedsiębiorstwo	Fitch	Moody's	S&P	Scope Ratings
e&		Aa3	AA-	
Przedsiębiorstwo przejmowane	BBB-	Ba1	BB+	
Deutsche Telekom	BBB+	Baa1	BBB+	
Orange Group	BBB+	Baa1	BBB+	
Telenor		Baa1	A-	

⁽²¹⁶⁾ Komisja zauważa w tym względzie, że EIA nie ma niezależnego ratingu kredytowego, ale prawdopodobnie będzie oceniany na poziomie ratingu państwa przyznanego ZEA, czyli na poziomie AA- (rating Fitch). <https://www.fitchratings.com/research/international-public-finance/sovereign-wealth-funds-ratings-are-driven-by-state-support-01-12-2020>.

Przedsiębiorstwo	Fitch	Moody's	S&P	Scope Ratings
Telia		Baa1	BBB+	
Telekom Austria	A-	A3	A-	
Swisscom		A1	A	
United Group (właściciel Vivacom w Bułgarii)		B2	B	
Vivacom Bulgaria (zob. United Group)	Nie dotyczy			
Magyar Telekom				BBB+
4iG (właściciel Vodafone Hungary)				BB-

Źródło: odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie 18; uwagi uzupełniające nr 5 z dnia 12 sierpnia 2024 r. oraz załącznik FS-CO.107.

- (327) Przedsiębiorstwo przejmowane natomiast wyjaśnia, że [...] ⁽²¹⁷⁾.
- (328) Ta prawdopodobna poprawa ratingu kredytowego przedsiębiorstwa przejmowanego, wynikająca z konsolidacji z e&, obejmuje skutki nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, które są uwzględnione w ratingu kredytowym e&, jak wykazała Komisja w motywie 100 ⁽²¹⁸⁾.
- (329) W odniesieniu do nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA, jak wyszczególniono w sekcji 7.5.4.2, Komisja stwierdza, że nieograniczona gwarancja udzielona EIA może poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu w podobny sposób jak nieograniczona gwarancja udzielona e&. Po pierwsze, podmioty prawne prowadzące działalność UE mogłyby w przyszłości pozyskiwać finansowanie bezpośrednio. W tym kontekście oczekuje się, że wierzyciele uwzględnią istnienie nieograniczonej gwarancji udzielonej przez ZEA jednostce dominującej najwyższego szczebla, tj. EIA ⁽²¹⁹⁾. Takie oczekiwania zostałyby złagodzone jedynie w zakresie, w jakim istnieją ograniczenia dotyczące przyznawania finansowania przez EIA tym podmiotom prawnym. Po drugie, takie finansowanie mogłoby być również pozyskiwane przez EIA, a następnie zapewniane przez EIA na potrzeby działalności prowadzonej na rynku wewnętrznym, na przykład za pośrednictwem zastrzyków kapitałowych lub pożyczek.
- (330) W tym kontekście zarówno nieograniczona gwarancja udzielona e&, jak i nieograniczona gwarancja udzielona EIA mogą poprawić oczekiwania wierzycieli połączonego podmiotu, którzy będą spodziewać się tego samego poziomu ekspozycji na ryzyko kredytowe, czyli ryzyka kredytowego samych ZEA. Rezultatem zarówno nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, jak i nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA, jest bowiem wsparcie finansowe, które rząd ZEA może zapewnić bezpośrednio zarówno EIA, jak i e&.
- (331) W odniesieniu do pozostałych zidentyfikowanych subsydiów zagranicznych, a mianowicie dotacji, pożyczek, zaliczek zwrotnych i odnawialnego instrumentu kredytowego udzielonego EIA, Komisja stwierdza, co następuje.
- (332) Po pierwsze, połączony podmiot będzie miał dostęp do subsydiowanych zdolności finansowych EIA na potrzeby swojej działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym. Jako większościowy i „szczególny akcjonariusz” e& EIA ma zarówno możliwość, jak i motywację do zapewnienia finansowania na rzecz e& w przypadku trudności finansowych, aby zachować wartość swojej spółki portfelowej. EIA ma nawet mandat do wspierania zarządu oraz kierownictwa wyższego szczebla e&, a także do doradzania im ⁽²²⁰⁾.

⁽²¹⁷⁾ Uwaga uzupełniająca nr 5 z dnia 12 sierpnia 2024 r., pytanie nr 4.

⁽²¹⁸⁾ Zob. również przypis 69.

⁽²¹⁹⁾ W praktyce wierzyciele ci mogą zwrócić się do EIA o ustanowienie odpowiedzialności solidarnej za wszelkie pozyskane finansowanie, tak aby móc odzwierciedlić rating kredytowy grupy.

⁽²²⁰⁾ Zob. sprawozdanie inauguracyjne EIA za 2021 r.

- (333) Po drugie, na podstawie informacji będących w posiadaniu Komisji ⁽²²¹⁾, z analizy cech subsydiów zagranicznych wynika, że istnieje konkretne ryzyko, że subsydia te zostaną wykorzystane do poprawy pozycji konkurencyjnej działalności gospodarczej połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym.
- (334) Po pierwsze, kwota tych subsydiów (art. 4 ust. 1 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych) jest znaczna.
- (335) W szczególności w rozumieniu Komisji – na podstawie zagregowanych informacji przedstawionych w zgłoszeniu strony zgłaszającej ⁽²²²⁾ – wartość subsydiów zagranicznych przyznanych EIA wynosi kilka mld EUR.
- (336) Kwota ta jest porównywalna zarówno z rocznym obrotem przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym ([1–5] mld EUR), jak i całkowitą kwotą jego bilansu ([5–10] mld EUR), lub przekracza ten obrót i kwotę bilansu. Jest ona zatem istotna w odniesieniu do sytuacji przedsiębiorstwa i poziomu jego działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym (art. 4 ust. 1 lit. c) i d) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych). Te subsydia zagraniczne mogą z kolei wnieść znaczący wkład w działalność połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym. Kwoty te należy w szczególności rozpatrywać w kontekście biznesplanu przedsiębiorstwa przejmowanego na nadchodzące lata, a zwłaszcza w porównaniu z poziomami nakładów inwestycyjnych i inwestycji przewidzianych przez przedsiębiorstwo przejmowane. W latach 2023–2028 łączne nakłady inwestycyjne wyniosłyby około [...] mld EUR, jak wyszczególniono w sekcji 8.2.1, co stanowi kwotę znacznie niższą od łącznej kwoty subsydiów zagranicznych przyznanych EIA.
- (337) Po drugie, te subsydia zagraniczne ze względu na swój charakter ⁽²²³⁾ mogą poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu. Te subsydia zagraniczne faktycznie zwiększają płynność EIA, z której następnie mógłby skorzystać połączony podmiot (podobnie jak w przypadku przyznania środków pieniężnych). Dotyczy to w szczególności dotacji, które są dostępne dla EIA bezterminowo. Jeżeli chodzi o pożyczki, zaliczki zwrotne i odnawialny instrument kredytowy, mogą one również tymczasowo poprawić pozycję płynnościową EIA, nawet jeśli ostatecznie podlegają one spłacie.
- (338) Po trzecie, chociaż Komisja wystąpiła z wnioskami o przekazanie informacji, nie otrzymała informacji, czy te subsydia zagraniczne były uzależnione od jakichkolwiek wyników w zakresie zwrotu albo wykorzystania. W tym kontekście, opierając się na dostępnych informacjach, Komisja uważa, że nic nie wskazuje na to, aby te subsydia zagraniczne podlegały jakimkolwiek warunkom, celom lub zasadom wykorzystania ⁽²²⁴⁾, zatem mogą być one skutecznie wykorzystywane przez połączony podmiot do wszelkich operacji, w tym operacji na rynku wewnętrznym. Komisja stwierdziła, że jedyne zidentyfikowane ograniczenia dotyczące przekazywania finansowania EIA połączonemu podmiotowi, odnoszące się do ograniczeń związanych z polityką publiczną i strategiami publicznymi, którym podlega EIA, nie są wystarczające, aby wyeliminować poprawę pozycji konkurencyjnej połączonego podmiotu (motywy 249 i 250), podobnie jak ograniczenia dotyczące zapewnienia finansowania przez e& na rzecz przedsiębiorstwa przejmowanego (motywy 318 i 319).
- (339) Z tych wszystkich powodów oraz zgodnie z art. 4 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych zidentyfikowane subsydia zagraniczne mogą poprawić pozycję konkurencyjną połączonego podmiotu w ramach prowadzonej przez niego działalności po przeprowadzeniu koncentracji, umożliwiając temu połączonemu podmiotowi dostęp do subsydiowanej zdolności finansowej przedsiębiorstwa przejmującego.

8.2.3.2. Dostęp do subsydiowanych aktywów i usług

- (340) W ramach postępowania szczegółowego Komisja nie zidentyfikowała żadnych dowodów na to, że e& posiada subsydiowane aktywa lub że korzysta z subsydiowanych aktywów lub usług, które mogłyby zostać przeniesione na połączony podmiot po przeprowadzeniu transakcji.

⁽²²¹⁾ Komisja przypomina, że strona zgłaszająca przedstawiła niekompletne informacje w rozumieniu art. 16 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, pomimo szeregu wniosków o przekazanie informacji na podstawie art. 13 ust. 2 w odniesieniu do szczególnych cech (w tym kwot i warunków) subsydiów zagranicznych otrzymanych przez EIA (zob. motywy 187–192). W tym kontekście Komisja może opierać się na dostępnych faktach, zgodnie z art. 16 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽²²²⁾ Formularz FS-CO, tabela 10.

⁽²²³⁾ Art. 4 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽²²⁴⁾ Art. 4 ust. 1 lit. e) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

- (341) W szczególności Komisja nie znalazła żadnych dowodów na to, że e& i korzystało z subsydiów zagranicznych, które pomogły mu w rozwoju aktywów i usług. Ponadto Komisja nie znalazła żadnych dowodów na to, że w następstwie transakcji e& udostępniłaby jakiekolwiek krytyczne aktywa lub usługi połączonemu podmiotowi.
- (342) Konkurenci na odnośnych rynkach również nie wskazali żadnych konkretnych obaw związanych z dostępem połączonego podmiotu do subsydiowanych aktywów i usług ⁽²²⁵⁾.

8.2.4. Faktyczny lub potencjalny negatywny wpływ na konkurencję

- (343) Z powodów określonych w sekcjach 8.2.4.1 i 8.2.4.2 Komisja stwierdza, że subsydia zagraniczne wskazane w sekcji 7 będą miały faktyczny lub potencjalny negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym, biorąc pod uwagę w szczególności sytuację połączonego podmiotu, w tym jego wielkość oraz odnośne rynki lub sektory (art. 4 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych), poziom i ewolucję działalności gospodarczej połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym (art. 4 ust. 1 lit. d) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych) oraz wykorzystanie subsydiów zagranicznych na rynku wewnętrznym (art. 4 ust. 1 lit. e) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych).

8.2.4.1. Znaczenie inwestycji, a tym samym finansowania odpowiednich działań

- (344) Jak wykazano w sekcji 8.2.1, strony oczekują, że będą musiały poczynić duże inwestycje w celu wsparcia ich działalności na rynku wewnętrznym w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych.
- (345) Jest to zgodne z przewidywaniami Komisji i oczekiwaniami branży.
- (346) W białej księdze Komisji pt. „Jak sprostać potrzebom Europy w zakresie infrastruktury cyfrowej?” („biała księga”) ⁽²²⁶⁾ wyjaśniono, że osiągnięcie obecnych celów cyfrowej dekady ⁽²²⁷⁾ w zakresie połączenia gigabitowego i sieci 5G może wymagać inwestycji o łącznej wartości sięgającej 148 mld EUR, jeżeli sieci telefonii stacjonarnej i ruchomej będą wdrażane niezależnie i jeżeli zostanie wdrożona samodzielna sieć 5G – oferująca obywatelom i przedsiębiorstwom w UE pełne możliwości, które mogą być oferowane w ramach sieci ruchomych 5G. Mogą być konieczne dalsze inwestycje na poziomie 26–79 mld EUR, aby zapewnić pełne objęcie zasięgiem korytarzy transportowych, w tym dróg, linii kolejowych i dróg wodnych. Zauważono, że operatorzy na rynku wewnętrznym koncentrują się na ponownym wykorzystaniu istniejących obiektów na potrzeby wdrożenia sieci nisko- i średniopasmowych. W przypadku przyszłych modernizacji, np. 6G lub WiFi 6, wymagane zagęszczenie sieci prawdopodobnie wzrośnie 2–3-krotnie do końca lat 20. XXI wieku, przynajmniej na obszarach o dużej gęstości zapotrzebowania.
- (347) W sprawozdaniu Europejskiego Stowarzyszenia Operatorów Sieci Telekomunikacyjnych („ETNO”) dotyczącym przyszłość sieci łączności elektronicznej w Europie (zwanym dalej „sprawozdaniem ETNO”) ⁽²²⁸⁾ stwierdzono również, że europejscy operatorzy telekomunikacyjni stoją obecnie w obliczu znacznych problemów: „zwiększenia potrzeb w zakresie inwestycji i modernizacji sieci, zagrożeń bezpieczeństwa oraz rozdrobnionego i ściśle regulowanego rynku unijnego”.
- (348) W związku z tym operatorzy telekomunikacyjni mogą zatem potrzebować nie tylko inwestycji w swoją obecną ofertę, ale także w zasięg sieci i technologie, co stanowi kluczowy czynnik dla ich przyszłej pozycji konkurencyjnej.

⁽²²⁵⁾ Odpowiedzi na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (zob. przypis 10).

⁽²²⁶⁾ Biała księga Komisji pt. „Jak sprostać potrzebom Europy w zakresie infrastruktury cyfrowej?”, 12 lutego 2024 r., COM(2024) 81 final (<https://digital-strategy.ec.europa.eu/pl/library/white-paper-how-master-europes-digital-infrastructure-needs>), sekcja 2.3.1.

⁽²²⁷⁾ Cyfrowa dekada to program polityki Unii Europejskiej i jej państw członkowskich, zawierający konkretne cele i założenia na 2030 r., wyznaczający kierunek transformacji cyfrowej Europy. Dodatkowe informacje dostępne pod adresem: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030_pl.

⁽²²⁸⁾ ETNO (Europejskie Stowarzyszenie Operatorów Sieci Telekomunikacyjnych), „Future of Electronic Communications Networks in Europe” [Przyszłość sieci łączności elektronicznej w Europie], 9 października 2023 r., sprawozdanie dostępne pod adresem: <https://etno.eu/library/reports/116-future-of-electronic-communications-networks-in-europe.html>.

- (349) W tym kontekście w białej księdze Komisja uznaje trudności wielu operatorów łączności elektronicznej z uzyskaniem dostępu do finansowania i osiągnięciem poziomu inwestycji niezbędnego do osiągnięcia obecnych celów cyfrowej dekady w zakresie łączności gigabitowej i sieci 5G oraz, bardziej ogólnie, do rozwoju nowoczesnych sieci cyfrowych niezbędnych do opracowania i wdrożenia aplikacji opartych na przetwarzaniu brzegowym, sztucznej inteligencji i internecie rzeczy. W białej księdze stwierdzono, że stosunek co najmniej części zadłużenia netto operatorów łączności elektronicznej do ich EBITDA stale rośnie. Ponadto zauważono, że wydaje się, iż dostęp do finansowania zmniejszył się wraz z niedawnym wzrostem stóp procentowych i powszechną niechęcią do ryzyka ⁽²²⁹⁾.
- (350) W tym względzie pośredni dostęp do znacznych kwot finansowania otrzymanego przez EIA w postaci subsydiów zagranicznych lub możliwość korzystania dzięki nieograniczonej gwarancji udzielonej e& z finansowania na warunkach lepszych niż warunki, które byłyby możliwe do uzyskania w innym przypadku, w celu zaspokojenia przyszłych potrzeb inwestycyjnych, ma ogromne znaczenie dla działalności połączonego podmiotu, co podkreśliła większość konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego, którzy odpowiedzieli na wnioski Komisji o przekazanie informacji ⁽²³⁰⁾.

8.2.4.2. Negatywny wpływ na konkurencję

- (351) Jak wykazano w sekcjach 8.2.1 i 8.2.4.1, na rynku wewnętrznym przedsiębiorstwo przejmowane prowadzi znaczącą działalność w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych, w szczególności detalicznych usług łączności ruchomej, w dziedzinie, która jest otwarta na konkurencję i w której ważne są potrzeby inwestycyjne oraz odpowiedni dostęp do finansowania.
- (352) Wynika z tego, że aby utrzymać równe warunki działania w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych na rynku wewnętrznym, na którym przedsiębiorstwo przejmowane działa obecnie – i najprawdopodobniej będzie działał połączony podmiot po transakcji – kluczową kwestią jest dostęp do finansowania oparty na zaletach każdego przedsiębiorstwa.
- (353) Transakcja zmienia jednak zasadniczo pozycję przedsiębiorstwa przejmowanego w tym zakresie. W istocie zdolność połączonego podmiotu do uruchomienia finansowania preferencyjnego w związku z subsydiami zagranicznymi przyznanymi e& i EIA (jak określono w sekcji 7), poprawiająca jego pozycję konkurencyjną, doprowadzi do potencjalnych negatywnych skutków dla konkurencji na rynku wewnętrznym w odniesieniu do odpowiednich rodzajów działalności ⁽²³¹⁾, w przypadku których dostęp do finansowania kluczowych inwestycji ma ogromne znaczenie ⁽²³²⁾.

⁽²²⁹⁾ Biała księga, sekcja 2.3.2.

⁽²³⁰⁾ Odpowiedzi na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (zob. przypis 10). Zostało to podkreślone przez dużych operatorów telekomunikacyjnych, którzy np. zauważyli, że „główne zainteresowane strony z branży koncentrują się na rozwoju sieci o bardzo dużej przepustowości niezbędnych do zwiększenia łączności sieci 5G i następnych generacji, co wiąże się z kosztami inwestycyjnymi związanymi z modernizacją istniejących sieci oraz wdrożeniem nowej infrastruktury” (ID428-2). Mniejsi operatorzy podzielali podobne obawy związane z dobrą kondycją finansową e&, niepokojąc się że „mniejsi operatorzy nie przetrwają konkurencji ze strony większych podmiotów telekomunikacyjnych, co z kolei miałoby negatywny wpływ na rynek, a także inwestycje w nowszą infrastrukturę i usługi” (ID840).

⁽²³¹⁾ Aby zapoznać się z przykładem możliwego negatywnego wpływu na konkurencję faktu, że przedsiębiorstwo posiada stosunkowo duże zasoby finansowe, zob. Sire, T., „The uneven playing field: How to address with foreign subsidies when assessing mergers?” [Jak postępować z subsydiami zagranicznymi podczas oceny połączeń], luty 2022 r., *Concurrences*, nr 1-2022, artykuł nr 105256, s. 54–62 (publikacja dostępna pod adresem: https://awards.concurrences.com/IMG/pdf/06.concurrences_1-2022_article-sire-3_2_published.pdf?101461/c0ae7982a317075c1bcc639edf57d0c2face98d0f2d7b416b8151b74fa68a790), w szczególności pkt 15 i cytowana w nim bibliografia (np. Motta, M., „Competition Policy: Theory and Practice”: „Wycofanie się z rynku, wraz z upadłością lub bez niej, niekoniecznie jest najczęstszym skutkiem takich drapieżnych praktyk [...] ofiara może zaprzestać ekspansji lub modernizacji, zamiast ryzykować upadłość”).

Zob. również np.: Xavier Boutin, Giacinta Cestone, Chiara Fumagalli, Giovanni Pica, Nicolas Serrano-Velarde, „The deep-pocket effect of internal capital markets”, *Journal of Financial Economics*, 2013 (<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.02.003>); Calvino, F., Criscuolo, C. i Verhac, R., „Declining business dynamism: Structural and policy determinants”, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, nr 94, 2020, OECD Publishing, Paryż, <https://doi.org/10.1787/77b92072-en>; Bravo-Biosca, A., Criscuolo C. i Menon, C., „What Drives the Dynamics of Business Growth?”, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, nr 1, 2013, OECD Publishing, Paryż, <https://doi.org/10.1787/5k486qttq46-en>.

⁽²³²⁾ Komisja zauważa tytułem uzupełnienia, że dowody, którymi dysponuje w tym przypadku, nie wskazują na to, że bez transakcji przedsiębiorstwo przejmowane nie byłoby w stanie dokonać inwestycji niezbędnych do prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym w nadchodzących latach. Wręcz przeciwnie, przed transakcją przedsiębiorstwo przejmowane miało istotne plany inwestycyjne (zob. motywy 301–303). Zob. na przykład załącznik FS-CO.7, s. 27–28, odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 10 z dnia 3 lipca 2024 r., pytanie nr 17 (w tym załącznik FS-CO.92 i załącznik FS-CO.93) oraz odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie nr 5.

- (354) Ponieważ działalność połączonego podmiotu będzie prowadzona w ramach nieograniczonej gwarancji udzielonej e&, jego obawa przed stratami finansowymi i ewentualnym opuszczeniem rynku zostanie znacznie zmniejszona. W takim przypadku, bez dyscyplinującego wpływu rynku, połączony podmiot miałby możliwość i motywację do podejmowania większego ryzyka i ekspansji, ponieważ wiedziałby, że negatywne skutki są możliwe do opanowania.
- (355) Obawy te ilustruje fakt, że kilku konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego w odpowiedziach na pytania Komisji mające na celu pozyskanie ich opinii na temat transakcji wyraziło obawy dotyczące integracji finansowej e& i PPF, w szczególności w związku z powiązaniami e& z rządem ZEA oraz domniemanym solidnym wsparciem finansowym i wynikającą z tego przewagą konkurencyjną. Jeżeli chodzi o wpływ transakcji, jeden z respondentów opisał e& jako „udziałowca o silnej pozycji finansowej, dysponującego praktycznie nieograniczonymi zasobami finansowymi” ⁽²³³⁾. Podobnie inny operator telekomunikacyjny prowadzący działalność w Bułgarii zauważył, że „znaczącą siłą [e&] jest solidne wsparcie finansowe ze strony ZEA, które pomaga mu również pokonywać przeszkody operacyjne” ⁽²³⁴⁾.
- (356) Dotyczy to tym bardziej sytuacji, w której konkurenci połączonego podmiotu znajdują się w stosunkowo gorszej sytuacji finansowej, a tym samym mają dostęp do bardziej kosztownych warunków finansowania ⁽²³⁵⁾. Na podstawie dostępnych informacji Komisja zauważa, że żaden z konkurentów połączonego podmiotu nie korzysta z nieograniczonej gwarancji ani nie znajduje się w porównywalnej sytuacji finansowej. W rzeczywistości wydaje się, że niektóre podmioty znajdują się w trudnej sytuacji finansowej.
- (357) Według strony zgłaszającej ⁽²³⁶⁾ wśród agencji ratingowych i w szerszej społeczności finansowej sytuacja, w której wskaźnik dźwigni będący stosunkiem długu netto do EBITDAaL (wynik finansowy przed odsetkami, opodatkowaniem, deprecjacją i amortyzacją, po leasingu) przekracza 3,5x, jest ogólnie uznawana za moment, w którym jednostka uzyskuje rating poniżej poziomu inwestycyjnego. Strona zgłaszająca stwierdza następnie, że „większość wymienionych operatorów telekomunikacyjnych, takich jak Orange Group i Deutsche Telekom Group, jak również duże inne duże podmioty w Europie Środkowej i Wschodniej, utrzymuje dźwignię w przedziale 2X–3X”. Jak jednak pokazano w Tabeli 2, wielu konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego – a mianowicie co najmniej United Group, 4iG i SWAN – odczuwa negatywny wpływ znacznych wskaźników dźwigni.

Tabela 2

Stosunki długu netto do EBITDAaL niektórych europejskich grup telekomunikacyjnych

Podmiot	Zadłużenie netto w stosunku do EBITDAaL	Okres
e&	0,9x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
PPF Telecom Group (w tym działalność prowadzona w Czechach)	2,2x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
Deutsche Telekom	2,3x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
Orange Group	1,9x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
Swisscom	1,4x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
Telekom Austria	0,3x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
Telenor	2,1x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024
Telia	1,8x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.

⁽²³³⁾ Odpowiedź na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (ID425-1).

⁽²³⁴⁾ Odpowiedź na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (ID840). Zob. również uwagi operatora telekomunikacyjnego na rynku wewnętrznym z 30 sierpnia 2024 r. (ID823-1).

⁽²³⁵⁾ Zob. motyw 349 oraz odpowiedni rating kredytowy konkurentów w Tabeli 1.

⁽²³⁶⁾ Odpowiedź na wniosek Komisji o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie 18.

Podmiot	Zadłużenie netto w stosunku do EBITDAaL	Okres
United Group (właściciel Vivacom w Bułgarii)	4,6x	ostatnie 12 miesięcy do marca 2024 r.
Magyar Telekom	1,0x	ostatnie 12 miesięcy do czerwca 2024 r.
4iG (właściciel Vodafone Hungary)	4,1x	ostatnie 12 miesięcy do marca 2024 r.
Orange Slovensko (zob. Orange)	0,8x	ostatnie 12 miesięcy do grudnia 2023 r.
SWAN	3,8x	ostatnie 12 miesięcy do grudnia 2023 r.

Źródło: odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 11 z dnia 26 lipca 2024 r., pytanie 18; uwagi uzupełniające nr 5 z dnia 12 sierpnia 2024 r. oraz załącznik FS-CO.107.

- (358) Strona zgłaszająca zauważa ponadto, że [uwagi dotyczące sytuacji finansowej i strategii finansowej konkurentów]. Taka strategia stworzyłaby „wysokie ryzyko trudności finansowych na początku pogorszenia koniunktury gospodarczej lub słabych wyników przedsiębiorstwa” ⁽²³⁷⁾. Strona zgłaszająca twierdzi, że ma to miejsce obecnie w przypadku [...], „ponieważ niektórzy inwestorzy przestali wierzyć, że będzie w stanie spłacić część pozostałego długu ze względu na wysoki wskaźnik dźwigni”. W rezultacie według strony zgłaszającej [...] [opis działań], a jego dług jest obecnie oceniany [...] zarówno przez Moody's, jak i przez S&P.
- (359) Te ograniczenia finansowe nałożone na konkurentów ograniczyłyby ich zdolność do stawiania czoła wszelkim zagrożeniom ze strony połączonego podmiotu po przeprowadzeniu transakcji, co spowodowałoby, że negatywny wpływ subsydiów zagranicznych na konkurencję na rynku wewnętrznym byłby bardziej znaczący.
- (360) Te negatywne skutki mogą wystąpić w szczególności w odniesieniu do wydatków kapitałowych, przyszłych inwestycji ⁽²³⁸⁾ oraz całego procesu konkurencyjnego.
- (361) Po pierwsze, dzięki dostępowi do subsydiowanych możliwości finansowych e& połączony podmiot mógłby zakłócić wynik przyszłych aukcji praw do korzystania z widma ⁽²³⁹⁾. W swoim planie długoterminowym na lata 2024–2028 ⁽²⁴⁰⁾ przedsiębiorstwo przejmowane uznaje „[...]”, zauważając, że [...]. Jeden z dużych operatorów telekomunikacyjny potwierdził duże zainteresowanie przedsiębiorstwa przejmowanego „wszystkimi aukcjami praw do korzystania z widma”, w których było ono bardzo aktywne i nabyło prawa do znacznej części częstotliwości, podczas gdy „ceny, które było gotowe zapłacić, zawsze przekraczały medianę cen innych uczestników rynku, zarówno za prawo do korzystania z widma jako takie, jak i za konkretne pozycje w określonych pasmach” ⁽²⁴¹⁾. Po rozpoczęciu realizacji strategii, w ramach której płaci ono cenę powyżej mediany za prawo do korzystania z widma i pozycje w określonych pasmach, dostęp do subsydiowanej zdolności finansowej e& może sprawić, że dalsze stosowanie takiego podejścia i płacenie nawet wyższych cen za prawo do korzystania z widma okaże się jeszcze łatwiejsze i atrakcyjniejsze dla przedsiębiorstwa przejmowanego, co może nie być uzasadnione normalnymi zwrotami ⁽²⁴²⁾. Gdyby tak się stało, mogłoby to spowodować znaczny wzrost kosztów prowadzenia działalności w przyszłości, a konkurenci mogliby nie być w stanie ich pokryć i nadal skutecznie konkurować, co negatywnie wpłynęłoby na konkurencję na rynku wewnętrznym.
- (362) W tym względzie w odpowiedziach konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego na wnioski Komisji o przekazanie informacji mające na celu uzyskanie ich opinii na temat transakcji wspomniano w szczególności konkretny wpływ tych subsydiowanych możliwości finansowania na aukcje praw do korzystania z widma i licencjonowanie treści oraz na inwestycje w rozwój infrastruktury bazowej, które są oparte na kapitale ⁽²⁴³⁾. Jeden operator sieci ruchomej zauważył na przykład, że „podmiot, który [...] za pośrednictwem struktury własności ma dostęp do subsydiów i wsparcia rządowego [...] uzyska znaczną przewagę” w nadchodzących aukcjach praw do korzystania z widma ⁽²⁴⁴⁾.

⁽²³⁷⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytanie 16.

⁽²³⁸⁾ Zob. np. załącznik FS-CO.7, s. 5: „Możliwość przejęcia pakietu kontrolnego w przedsiębiorstwach CME (media) należących do PPF jako kolejny krok po tej transakcji”.

⁽²³⁹⁾ Zob. w szczególności załącznik FS-CO.93, slajdy 7 i 8. Zob. również motyw 303.

⁽²⁴⁰⁾ Załącznik FS-CO.93, s. 12.

⁽²⁴¹⁾ Odpowiedź na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (ID425-1).

⁽²⁴²⁾ Podobne sytuacje mogą wystąpić również w odniesieniu do innych dużych wydatków kapitałowych, takich jak wydatki, o których mowa w motywie 301.

⁽²⁴³⁾ Odpowiedzi operatorów telekomunikacyjnych i krajowych organów regulacyjnych ds. telekomunikacji w Bułgarii, na Węgrzech i na Słowacji na wnioski Komisji o przekazanie informacji z dni 17 i 18 czerwca 2024 r. (zob. przypisy 10 i 11).

⁽²⁴⁴⁾ Odpowiedź na wniosek Komisji o przekazanie informacji z dnia 17 czerwca 2024 r. (ID433-3).

- (363) Podobnie strony mogłyby znacznie przyspieszyć termin poczynienia innych wydatków kapitałowych ⁽²⁴⁵⁾. Biorąc pod uwagę ich stosunkowe ograniczenia finansowe ⁽²⁴⁶⁾, takie przyspieszenie prawdopodobnie nie mogłoby zostać powielone przez większość lub wszystkich jej konkurentów, a dostęp połączonego podmiotu do subsydiowanych możliwości finansowych e& mógłby potencjalnie zakłócić równe warunki działania, a tym samym wywrzeć negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym.
- (364) Komisja uważa zatem, że dobra kondycja finansowa połączonego podmiotu – wynikająca z subsydiów zagranicznych – mogłaby potencjalnie negatywnie wpłynąć na konkurencję na rynku wewnętrznym w ramach działalności, w których przewaga finansowa może być czynnikiem decydującym.
- (365) Po drugie, analizując uzasadnienie transakcji, strona zgłaszająca uznała [...]. Ilustruje to Rys. 5 zaczerpnięty z prezentacji na temat transakcji przygotowanej dla komitetu inwestycyjnego i finansowego e&.

Rys. 5 – [uzasadnienie transakcji]

[...]

Źródło: załącznik FS-CO.7, s. 44.

- (366) Po trzecie, subsydia zagraniczne wskazane w sekcji 7 potencjalnie umożliwiłyby połączonemu podmiotowi podporządkowywanie konkurentów w negocjacjach dotyczących usług hurtowych. Na przykład [...] strona zgłaszająca zaleca [...]. Dodaje, że [...] ⁽²⁴⁷⁾. Dostęp do subsydiowanej zdolności finansowej e& ułatwiłby realizację takiej strategii, a tym samym zwiększyłby prawdopodobieństwo jej wdrożenia, ze szkodą dla równych warunków działania.
- (367) Ogólniej rzecz ujmując, przewaga konkurencyjna uzyskana dzięki subsydiom zagranicznym polega na tym, że połączony podmiot zyskuje zdolność do rozszerzenia swojej działalności na rynku wewnętrznym ponad to, co wynikałoby z jego własnych osiągnięć. Subsydia mogą na przykład pokrywać koszty związane z agresywną polityką handlową, a nieograniczona gwarancja udzielona e& pozwala wierzyć, że takie zachowanie może mieć trwały charakter.
- (368) Podsumowując, subsydia zagraniczne wskazane w sekcji 7 umożliwiłyby połączonemu podmiotowi prowadzenie strategii, w szczególności w odniesieniu do wydatków kapitałowych, innych inwestycji i procesu konkurencyjnego, co potencjalnie miałyby negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym. W szczególności nieograniczona gwarancja udzielona e& stanowiłaby dla połączonego podmiotu dodatkową zachętę do realizacji takich strategii, chroniąc go przed ryzykiem i umożliwiając mu uzyskanie finansowania z zastosowaniem niższych stóp procentowych, niż miałyby to miejsce w innym przypadku, co mogłoby mieć negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym.

8.3. Wniosek dotyczący zakłócenia rynku wewnętrznego

- (369) Na podstawie elementów przedstawionych w sekcji 8.2 Komisja stwierdza, że subsydia zagraniczne w kontekście transakcji określone w sekcji 7 – a mianowicie nieograniczona gwarancja udzielona e& oraz dotacje, pożyczki, zaliczki zwrotne oraz odnawialny instrument kredytowy udzielone EIA – zakłócają rynek wewnętrzny w zakresie działalności połączonego podmiotu po przeprowadzeniu transakcji w rozumieniu zarówno art. 4, jak i art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

9. SKUTKI POZYTYWNE

- (370) Zgodnie z art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[n]a podstawie uzyskanych informacji Komisja może równoważyć negatywne skutki danego subsydium zagranicznego pod względem zakłócenia na rynku wewnętrznym, zgodnie z art. 4 i 5, z pozytywnymi skutkami dla rozwoju danej subsydiowanej działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym, uwzględniając inne pozytywne skutki tego subsydium, takie jak szersze pozytywne skutki w odniesieniu do odpowiednich celów polityki, w szczególności celów Unii”. Komisja powinna następnie uwzględnić tę ocenę, „podejmując decyzję o tym, czy [...] zaakceptować zobowiązania”, a także uwzględnić „charakter i poziom [...] tych zobowiązań”.

⁽²⁴⁵⁾ Zob. motyw 301.

⁽²⁴⁶⁾ Zob. motywy 356–359.

⁽²⁴⁷⁾ Załącznik FS-CO.7, slajd 257.

- (371) Zgodnie z motywem 21 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych „[p]aństwa członkowskie oraz dowolna osoba fizyczna lub prawna mają możliwość przekazania informacji o pozytywnych skutkach danego subsydium zagranicznego, a Komisja powinna należycie uwzględnić te informacje podczas testu bilansującego”. Ponadto „[p]ozytywne skutki powinny dotyczyć rozwoju danej subsydiowanej działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym”, a „Komisja powinna także zbadać szersze pozytywne skutki pod kątem odpowiednich celów polityki, w szczególności celów Unii. Te cele polityki mogą obejmować w szczególności wysoki poziom ochrony środowiska i standardów społecznych oraz promowanie badań i rozwoju”.
- (372) Ponadto „Komisja powinna porównać te pozytywne skutki z negatywnymi skutkami subsydium zagranicznego pod względem zakłóceń na rynku wewnętrznym” oraz „[w] przypadku kategorii subsydiów zagranicznych, co do których uznaje się, że mogą najbardziej zakłócić rynek wewnętrzny, jest mniej prawdopodobne, że pozytywne skutki będą większe niż skutki negatywne”.
- (373) Strona zgłaszająca wskazała w swoim zgłoszeniu, że transakcja wywoła pewne pozytywne skutki na rynku wewnętrznym, w szczególności w wyniku synergii, które e& zamierza osiągnąć dzięki koncentracji i które mogą usprawnić usługi przedsiębiorstwa przejmowanego, w szczególności w pod względem (i) zarządzania wartością dla klientów i poprawy obsługi klienta, (ii) optymalizacji sieci, (iii) wykrywania oszustw oraz (iv) usprawnienia usług roamingu ⁽²⁴⁸⁾.
- (374) Komisja zauważa, po pierwsze, że zidentyfikowane subsydia zagraniczne obejmują nieograniczoną gwarancję, w przypadku której zgodnie z art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych uznaje się, że „prawdopodobieństwo zakłócenia na rynku wewnętrznym jest najwyższe”, w związku z czym istnieje mniejsze prawdopodobieństwo, że pozytywne skutki przeważą nad jego negatywnymi skutkami zgodnie z art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (375) Po drugie, Komisja stwierdza, że pozytywne skutki, na które powołuje się strona zgłaszająca, nie są związane z żadnym z subsydiów zagranicznych w kontekście transakcji wskazanych przez Komisję. Te pozytywne skutki, o ile do nich dojdzie, mają raczej wynikać z samej transakcji, a następnie z integracji handlowej między spółką e& a przedsiębiorstwem przejmowanym. Zidentyfikowane subsydia zagraniczne nie są konieczne do wystąpienia tych pozytywnych skutków ani w żaden sposób się do nich nie przyczyniają. W tym względzie strona zgłaszająca nie przedstawiła żadnych elementów wskazujących na to, że subsydia zagraniczne odegrały rolę w wystąpieniu pozytywnych skutków.
- (376) W związku z tym Komisja nie uważa, aby elementy, na które powołuje się strona zgłaszająca, stanowiły pozytywne skutki subsydiów zagranicznych. Ponadto Komisja nie otrzymała żadnych innych informacji dotyczących istnienia pozytywnych skutków subsydiów zagranicznych.
- (377) W związku z tym Komisja stwierdza, że nie ma pozytywnych skutków, które należy zrównoważyć ze stwierdzonym zakłóceniem, zgodnie z art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, ani uwzględnić przy podejmowaniu decyzji o przyjęciu zobowiązań oraz o charakterze i poziomie tych zobowiązań.
- (378) W każdym razie Komisja zauważa, że:
- 1) zobowiązania przedstawione przez stronę zgłaszającą są odpowiednie, aby zaradzić w pełni zakłócającym skutkom zidentyfikowanych subsydiów zagranicznych (zob. sekcja 10), bez konieczności uwzględnienia sposobu, w jaki te zakłócające skutki mogą zostać złagodzone przez domniemane pozytywne skutki;
 - 2) zobowiązania przedstawione przez stronę zgłaszającą nie zapobiegają wystąpieniu pozytywnych skutków, na które powołuje się strona zgłaszająca, ani nie mają na nie żadnego wpływu. W związku z tym zobowiązania te byłyby również odpowiednie do zachowania wszelkich pozytywnych skutków, na które powołuje się strona zgłaszająca.

10. PROPONOWANE ZOBOWIĄZANIA

- (379) W przypadku gdy Komisja uzna, że subsydia zagraniczne w ramach koncentracji zakłócają rynek wewnętrzny, strony mogą zaproponować zobowiązania, aby zaradzić takiemu zakłóceniu, a tym samym uzyskać zgodę na przeprowadzenie transakcji ⁽²⁴⁹⁾.

⁽²⁴⁸⁾ Formularz FS-CO, sekcja 7.

⁽²⁴⁹⁾ Art. 7 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

- (380) Aby zaradzić zakłóceniom określonym w sekcji 8.2, strony przedstawiły zobowiązania 16 lipca 2024 r. („wstępne zobowiązania”). Komisja oceniła te wstępne zobowiązania w szczególności na podstawie wyników badania rynku.
- (381) W dniu 19 sierpnia 2024 r. strony przedłożyły zmienione zobowiązania („ostateczne zobowiązania”). Te ostateczne zobowiązania są załączone do niniejszej decyzji i stanowią jej integralną część.

10.1. Ramy analityczne

- (382) Zgodnie z art. 7 ust. 2 i 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych Komisja „może zaakceptować zobowiązania zaproponowane przez przedsiębiorstwo objęte postępowaniem” oraz „takie zobowiązania [...] są proporcjonalne i muszą całkowicie i skutecznie zaradzić rzeczywistemu lub potencjalnemu zakłóceniu na rynku wewnętrznym wywołanemu przez subsydium zagraniczne”. Art. 7 ust. 2 rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych stanowi, że „[a]kceptując takie zobowiązania, Komisja nadaje im moc wiążącą dla przedsiębiorstwa objętego postępowaniem w decyzji nakładającej zobowiązania zgodnie z art. 11 ust. 3. W stosownych przypadkach spełnianie przez przedsiębiorstwo uzgodnionych zobowiązań jest monitorowane”.
- (383) Rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych zawiera niewyczerpujący wykaz możliwych zobowiązań ⁽²⁵⁰⁾.
- (384) Przedstawienie zobowiązań należy do stron zgłaszających koncentrację. Komisja jest uprawniona jedynie do przyjęcia zobowiązań, które jej zdaniem mogą całkowicie i skutecznie zaradzić zakłóceniom na rynku wewnętrznym. W tym celu takie zobowiązania muszą całkowicie wyeliminować obawy dotyczące konkurencji zgłaszane przez Komisję, a ponadto muszą być kompleksowe i skuteczne.

10.2. Wstępne zobowiązania

10.2.1. Opis wstępnych zobowiązań

- (385) W dniu 16 lipca 2024 r. strony przedłożyły swoje wstępne zobowiązania wraz z uzasadnieniem, w którym przedstawiły powody, dla których ich zdaniem zobowiązania te są odpowiednie do całkowitego i skutecznego wyeliminowania obaw Komisji. W poniższym opisie powtórzono jedynie kluczowe punkty wstępnych zobowiązań.
- (386) Wstępne zobowiązania mają na celu zapewnienie, aby transakcja nie prowadziła do powstania kanału umożliwiającego kierowanie subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób zakłócający rynek wewnętrzny. Takie przekierowanie mogłoby nastąpić przez zapewnienie wszelkiego rodzaju zakłócającego finansowania przez EIA, e& lub którekolwiek inne przedsiębiorstwo kontrolowane przez EIA przedsiębiorstwu przejmowanemu lub przez zawarcie transakcji, które nie byłyby zgodne z warunkami rynkowymi, między tymi samymi przedsiębiorstwami.
- (387) W tym celu najważniejsze elementy tych wstępnych zobowiązań są następujące:
- 1) statut e& zostanie zmieniony w taki sposób, aby nie zawierał już przepisów, które są sprzeczne z przepisami ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA, prowadzą do odstąpienia od ich stosowania lub je unieważniają. (sekcja B podsekcja II wstępnych zobowiązań) ⁽²⁵¹⁾;
 - 2) zobowiązanie dotyczące finansowania: Spółka e& ani żadne inne przedsiębiorstwo przez nie kontrolowane nie zapewni finansowania, zarówno dłużnego, jak i kapitałowego, przedsiębiorstwom unijnym należącym do przedsiębiorstwa przejmowanego, z wyjątkiem:
 - a) finansowania przejęcia udziałów lub aktywów podmiotów niedziałających na rynku wewnętrznym (sekcja B podsekcja III.1 wstępnych zobowiązań), oraz

⁽²⁵⁰⁾ Art. 7 ust. 4–6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

⁽²⁵¹⁾ Z dniem 1 maja 2024 r. obowiązująca w ZEA ustawa o upadłości z 2016 r. została uchylona i zastąpiona ustawą o restrukturyzacji finansowej i upadłości ogłoszoną dekretem z mocą ustawy nr 51 z 2023 r. („ustawa o upadłości z 2023 r.”). Art. 3 ustawy o upadłości z 2023 r. wyłącza ze swojego zakresu „przedsiębiorstwa należące w całości lub w części do rządu federalnego lub samorządu terytorialnego, których akty założycielskie, umowy spółki lub statuty przewidują, że podlegają one przepisom szczególnym regulującym dotyczące ich postępowania naprawcze, restrukturyzacyjne lub upadłościowe, które są sprzeczne z niniejszą ustawą”. Zmieniony system nadal umożliwia zatem podmiotom będącym własnością rządu jednostronne określenie – za pośrednictwem ich dokumentów założycielskich – zakresu, w jakim podlegają one ustawie o upadłości. Procedury przewidziane w ustawie o upadłości z 2023 r. są podobne do procedur przewidzianych w ustawie o upadłości z 2016 r. Zobowiązania te mają zatem zastosowanie z uwzględnieniem ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA w odpowiednim czasie.

- b) przypadków, w których przedsiębiorstwa unijne należące do przedsiębiorstwa przejmowanego potrzebują finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych. Finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych definiuje się jako finansowanie w przypadku wystąpienia poważnego kryzysu płynnościowego, pod warunkiem że (i) stosunek długu netto do EBITDAaL przedsiębiorstwa przejmowanego wynosi co najmniej 3,5x oraz (ii) finansowanie dłużne pochodzące od osób trzecich nie jest lub nie byłoby racjonalnie dostępne (sekcja A podsekcja I wstępnych zobowiązań, definicja „finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych”). Jest to uzależnione od przeglądu przeprowadzonego przez zespół Komisji zajmujący się sprawą (zob. motyw 388) oraz od zapłaty odzwierciedlającej podstawową zdolność kredytową przedsiębiorstwa przejmowanego w momencie przyznania finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych. Przedsiębiorstwo przejmowane musi zwrócić finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych w terminie sześciu miesięcy od otrzymania pierwszej transzy takiego finansowania. (sekcja C podsekcja I wstępnych zobowiązań, „Procedura zgłaszania dotycząca zobowiązań”);
- 3) przedsiębiorstwa unijne należące do przedsiębiorstwa przejmowanego zobowiązują się nie przyjmować finansowania od EIA ani przedsiębiorstw z nim powiązanych, z wyjątkiem grupy e&;
- 4) EIA, e& i inne przedsiębiorstwa kontrolowane przez EIA nie będą zawierać żadnych transakcji handlowych z przedsiębiorstwami unijnymi należącymi do przedsiębiorstwa przejmowanego, które nie odbywają się na warunkach rynkowych. Transakcje handlowe definiuje się jako obejmujące między innymi dostawę wszelkich towarów czy świadczenie wszelkich usług oraz sprzedaż, nabycie, licencjonowanie lub leasing wszelkich aktywów lub praw. Zakłada się, że transakcje zawierane na warunkach pełnej konkurencji odbywają się na warunkach rynkowych (sekcja B podsekcja III.2 wstępnych zobowiązań);
- 5) spółka e& poinformuje Komisję o swoich przejęciach, które nie są koncentracjami podlegającymi zgłoszeniu na podstawie art. 20 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, w tym o przejęciu udziałów mniejszościowych w przedsiębiorstwach prowadzących istotną działalność na rynku wewnętrznym (sekcja A podsekcja I definicje „przejęcia podlegającego zgłoszeniu” i „istotnego przedsiębiorstwa” oraz sekcja C podsekcja IV wstępnych zobowiązań).
- (388) Aby zapewnić pełną skuteczność tych zobowiązań, we wstępnych zobowiązaniach przewidziano następujące procedury monitorowania i zatwierdzania (omówione w sekcji C wstępnych zobowiązań, podsekcji I dotyczącej finansowania oraz podsekcji II i III w odniesieniu do transakcji handlowych).
- 1) e& powoła pełnomocnika ds. monitorowania, z zastrzeżeniem uzyskania zgody Komisji. Będzie on odpowiedzialny za monitorowanie przestrzegania przez strony wstępnych zobowiązań.
- 2) Jeśli chodzi o zobowiązanie dotyczące finansowania:
- a) W przypadku wyjątku dotyczącego finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych, na podstawie informacji przekazanych przez stronę zgłaszającą, pełnomocnik ds. monitorowania przedstawi Komisji opinię na temat zgodności finansowania ze wstępnymi zobowiązaniami. Jeżeli zespół Komisji zajmujący się sprawą wyrazi zastrzeżenia w związku ze zgłoszonym finansowaniem w sytuacjach nadzwyczajnych, strona zgłaszająca nie może udostępnić finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych przedsiębiorstwu przejmowanemu, chyba że wprowadzi zmiany w warunkach finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych zgodnie z wymaganiami zespołu Komisji zajmującego się sprawą, eliminując tym samym jego obawy.
- b) Nie przewidziano żadnych przepisów szczegółowych dotyczących pozostałych możliwych przepływów finansowych.
- 3) Jeśli chodzi o zobowiązania dotyczące transakcji handlowych, system monitorowania i autoryzacji różnił się w zależności od wielkości transakcji:
- a) W przypadku transakcji poniżej progu 4 mln EUR rocznie strona zgłaszająca przesyła pełnomocnikowi ds. monitorowania w terminie 30 dni roboczych w ZEA od końca każdego roku kopię wszystkich istotnych transakcji dokonanych w ciągu roku wraz z podsumowaniem kluczowych warunków. Jeżeli pełnomocnik ds. monitorowania wyrazi obawy, a zespół Komisji zajmujący się sprawą dostrzeże ryzyko zakłócenia rynku wewnętrznego, może zażądać od strony zgłaszającej zastosowania środków lub cofnięcia transakcji.
- b) W przypadku każdej transakcji powyżej tego progu strona zgłaszająca musi poinformować pełnomocnika ds. monitorowania przed jej wdrożeniem. Następnie pełnomocnik ds. monitorowania informuje Komisję, czy uważa, że dana transakcja została przeprowadzona na warunkach rynkowych. Jeżeli tak nie jest i jeżeli zespół Komisji zajmujący się sprawą uzna, że istnieje ryzyko zakłócenia rynku wewnętrznego, wyda opinię zawierającą opis środków, które byłyby niezbędne do wyeliminowania jego obaw. Transakcja nie może zostać zrealizowana bez wdrożenia takich środków.

- (389) Wstępne zobowiązania podjęto na okres 10 lat od daty przyjęcia decyzji Komisji zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Komisja może przedłużyć ten okres o maksymalnie pięć lat. Komisja i strona zgłaszająca mogą uzgodnić przedłużenie okresu wykraczające poza okres 15 lat.

10.2.2. Wyniki badania rynku i ocena wstępnych zobowiązań

- (390) Po otrzymaniu wstępnych zobowiązań Komisja przesłała ich wersję nieopatrzoną klauzulą poufności głównym konkurentom przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym. Poniżej podsumowano informacje zwrotne otrzymane od 11 respondentów ⁽²⁵²⁾, a także dokonana przez Komisję ocenę wstępnych zobowiązań na podstawie tych informacji zwrotnych i własnej analizy.
- (391) Ogólnie rzecz biorąc, respondenci uznali, że wstępne zobowiązania rozwiązały obawy, które budziła transakcja. Jeden z respondentów stwierdził jednak, że wstępne zobowiązania nie rozwiązują kwestii zakłóceń w procesie przejścia ⁽²⁵³⁾. Inny respondent był zdania, że transakcja może wywołać potencjalne skoordynowane skutki u innego uczestnika rynku w jednym z państw członkowskich ⁽²⁵⁴⁾.
- (392) Jak opisano w sekcji 8.1, Komisja stwierdza jednak, że transakcja nie powoduje zakłóceń w procesie przejścia. Ponadto Komisja zauważa, że skoordynowane skutki jako takie należy badać na podstawie odpowiednich przepisów antymonopolowych i przepisów dotyczących kontroli połączeń na szczeblu Unii lub państw członkowskich, a nie rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, ponieważ ich ocena wymaga uwzględnienia wielu czynników niezwiązanych z istnieniem zakłócających subsydiów zagranicznych.
- (393) Jeżeli chodzi o zobowiązanie finansowe, niektórzy respondenci uznali, że termin „finansowanie” nie został zdefiniowany i był niejasny.
- (394) Komisja zauważa, że we wstępnych zobowiązaniach nie zawarto definicji „finansowania”, a jedynie w nawiasie zaznaczono, że finansowanie może mieć formę długu lub kapitału własnego. Inne formy finansowania, takie jak udzielenie gwarancji, nie wydają się wchodzić w jego zakres. Ponadto brak odpowiedniej definicji doprowadził do powstania niepewności co do tego, czy można zapewnić finansowanie obejmujące subsydia zagraniczne osobie trzeciej, która następnie przekazałaby je przedsiębiorstwu unijnym należącym do przedsiębiorstwa przejmowanego.
- (395) Jeżeli chodzi o przepisy odnoszące się do wyjątku dotyczącego finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych od zobowiązania dotyczącego finansowania, Komisja uważa, że ważne jest ustanowienie zarówno kryteriów, w których miałyby zastosowanie wyjątek, jak i kontroli sprawowanej przez Komisję na odpowiednim poziomie, tak aby wyjątek ten nie skutkował przekierowywaniem subsydiów zagranicznych z e& na rynek wewnętrzny. Jeden z respondentów stwierdził, że poziom stosunku długu netto do EBITDAaL jest odpowiedni ⁽²⁵⁵⁾, podczas gdy inny respondent wyjaśnił, że jest on zbyt niski ⁽²⁵⁶⁾.
- (396) Z uwag strony zgłaszającej wynika, że w przypadku niektórych konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym stosunek ten był powyżej progu określonego we wstępnych zobowiązaniach ⁽²⁵⁷⁾. Z tego powodu Komisja uważa, że stosunek zaproponowany w wstępnych zobowiązaniach mógł nie być dobrym wskaźnikiem zastępczym dla poważnych trudności finansowych ⁽²⁵⁸⁾.
- (397) Jeżeli chodzi o wyjątek dotyczący finansowania poza UE, Komisja uważa, biorąc również pod uwagę odpowiedzi otrzymane w ramach badania rynku, że wstępne zobowiązania nie były wystarczająco jasne pod względem definicji. Z uwagi na fakt, że definicje nie pozwalały na całkowite odizolowanie przedsiębiorstw unijnych od przepływów finansowych z innych części grupy i nie określały odpowiednio „finansowania”, wstępne zobowiązania umożliwiły obchodzenie zakazu finansowania działalności przedsiębiorstwa przejmowanego na rynku wewnętrznym.

⁽²⁵²⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (zob. przypis 12).

⁽²⁵³⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (ID646-1).

⁽²⁵⁴⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (ID645-1).

⁽²⁵⁵⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (ID646-1).

⁽²⁵⁶⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (ID645-1).

⁽²⁵⁷⁾ Zob. Tabela 2.

⁽²⁵⁸⁾ Zob. odpowiedzi na wnioski o przekazanie informacji nr 11 i 13 oraz uwagę uzupełniającą strony zgłaszającej nr 5 z 12 sierpnia 2024 r.

- (398) Jeżeli chodzi o system monitorowania i udzielania zezwoleń wprowadzony w ramach wstępnych zobowiązań, większość respondentów albo uznała je za zadowalające, albo nie zgłosiła zastrzeżeń w tym zakresie ⁽²⁵⁹⁾.
- (399) Jeżeli chodzi o transakcje, kontrola *ex ante* miałaby zastosowanie wyłącznie do większych transakcji (powyżej 4 mln EUR), jednak wszystkie transakcje podlegałyby kontroli. W przypadku mniejszych przedsiębiorstw, gdyby stwierdzono *ex post*, że transakcja nie została przeprowadzona na warunkach rynkowych, podlegałaby ona modyfikacji lub cofnięciu (pkt 34 wstępnych zobowiązań). Standardy określone w celu ustalenia, czy transakcja odbywa się na warunkach rynkowych, są praktyczne i rozsądne: chociaż „warunki pełnej konkurencji” w rozumieniu wytycznych OECD ⁽²⁶⁰⁾ są stosowane jako wskaźnik zastępczy dla „warunków rynkowych” (pkt 12 wstępnych zobowiązań), pkt 11 wstępnych zobowiązań w związku z pkt 12 pozwala uznać, że nawet transakcje przeprowadzane na warunkach pełnej konkurencji mogą powodować przekierowanie zakłócających subsydiów zagranicznych, a zatem nie odbywać się na „warunkach rynkowych”. Ponadto interwencja pełnomocnika ds. monitorowania i Komisji jest dozwolona, gdy istnieje „ryzyko skierowania wszelkich subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłóciłby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych” (pkt 26 i 31 wstępnych zobowiązań).
- (400) Komisja uważa zatem, że mechanizm monitorowania jest proporcjonalny i skuteczny. Po pierwsze, wszelkie finansowanie jest zabronione, a wyjątki podlegają wspólnej interwencji pełnomocnika ds. monitorowania i Komisji. Po drugie, wszystkie transakcje poddaje się przeglądowi – *ex ante* w przypadku większych transakcji i *ex post* w przypadku pozostałych transakcji. Komisja uważa, że próg 4 mln EUR służący do rozróżnienia, wobec których transakcji stosowany jest przegląd *ex ante* a wobec których przegląd *ex post*, jest rozsądny dla tej branży. W szczególności strona zgłaszająca wyjaśniła, że 4 mln EUR nie jest znaczną kwotą w branży telekomunikacyjnej na rynku wewnętrznym. Stanowi on znikomą część EBITDA czy kosztów operacyjnych uczestników rynku (mniej niż [0,1–0,5] % EBITDA przedsiębiorstwa przejmowanego i mniej niż [0,5–1] % kosztów operacyjnych przedsiębiorstwa przejmowanego oraz mniej niż 2 % EBITDA lub łącznych kosztów operacyjnych w przypadku głównych konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego). Strona zgłaszająca wskazała również, że nawet transakcje poniżej tego progu są zgłaszane *ex post*, a następnie mogą zostać poddane przeglądowi ⁽²⁶¹⁾. Ponadto żaden z respondentów biorących udział w badaniu rynku nie zgłosił żadnych zastrzeżeń dotyczących tego progu ⁽²⁶²⁾.
- (401) Niektórzy respondenci wskazali jednak, że system nie pozwala Komisji nie zgodzić się z pozytywną oceną transakcji handlowych wydaną przez pełnomocnika ds. monitorowania ⁽²⁶³⁾.
- (402) W końcu zdecydowana większość respondentów była zadowolona z 15-letniego okresu wstępnych zobowiązań ⁽²⁶⁴⁾. Jeden z respondentów stwierdził, że ryzyko dla rynku wewnętrznego będzie utrzymywało się tak długo, jak e& sprawuje kontrolę nad przedsiębiorstwem przejmowanym ⁽²⁶⁵⁾.
- (403) Komisja uważa, że postanowienie zawarte we wstępnych zobowiązaniach, które umożliwia Komisji i stronie zgłaszającej w dowolnym momencie przedłużenie okresu zobowiązań poza okres 15 lat, zapewniłoby wymaganą elastyczność, gdyby zagrożenie zakłóceniem nadal było poważne pod koniec tego okresu.

⁽²⁵⁹⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (zob. przypis 12). Jeden z respondentów, którzy wyrazili obawy dotyczące transakcji, zauważył, że „w naszym rozumieniu zgodnie z zobowiązaniami w każdym przypadku takiego finansowania Komisja musi być informowana w takiej czy innej formie, czy to o samym finansowaniu, czy też o przejęciu wymagającym tych środków. Uważamy, że daje to Komisji możliwość ingerencji i wyrażenia zgody albo braku zgody na takie finansowanie lub związane z nim przejęcie. Według nas powinno to wystarczyć do zapewnienia równych warunków konkurencji i kontroli finansowania zagranicznego” (ID646-1).

⁽²⁶⁰⁾ Wytyczne OECD w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych i administracji podatkowych (styczeń 2022 r.), dostępne pod adresem: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/0e655865-en.pdf?expires=1724062419&id=id&accna me=oid031827&checksum=F26E024D0C031B6E991CB8B020E18911>.

⁽²⁶¹⁾ Zob. wyjaśnienia zawarte w projekcie zobowiązań przedstawionym 19 czerwca 2024 r.

⁽²⁶²⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (zob. przypis 12).

⁽²⁶³⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (zob. przypis 12).

⁽²⁶⁴⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (zob. przypis 12). Jak zauważono, „zasugerowany okres zobowiązania wynoszący 10 lat z możliwością przedłużenia go o kolejne 5 lat jest wystarczający i nie powinien podlegać żadnemu dostosowaniu. Z przeglądu rynku wynika, że »okres trwania« takich przejęć, nim dojdzie do kolejnej zmiany własności, jest zazwyczaj krótszy niż 15 lat, w związku z czym proponowany już okres wydaje się rozsądny i nie wymaga dostosowania” (ID646-1). Inny respondent zauważył również, że „zobowiązania powinny obowiązywać tak długo, jak jest to konieczne do osiągnięcia zamierzonego celu. Na razie uważamy, że proponowane ramy czasowe są wystarczające” (ID644-1).

⁽²⁶⁵⁾ Zob. odpowiedzi na badanie rynku (ID645-1).

10.3. Ostateczne zobowiązania

- (404) W dniu 19 sierpnia 2024 r. strony przedłożyły ostateczne zobowiązania, które ich zdaniem odzwierciedlają i uwzględniają informacje zwrotne przekazane przez Komisję na posiedzeniu dotyczącym aktualnej sytuacji w dniu 30 lipca 2024 r.

10.3.1. Opis ostatecznych zobowiązań

- (405) Główne różnice między ostatecznymi zobowiązaniami a wstępnymi zobowiązaniami są następujące.
- (406) Po pierwsze, w ostatecznych zobowiązaniach przewidziano wyraźne rozgraniczenie między (i) należącymi do e& przedsiębiorstwami spoza UE (zdefiniowanymi jako „przedsiębiorstwa powiązane”) a (ii) należącymi do e& przedsiębiorstwami unijnymi (przedsiębiorstwo unijne PPF Telecom Group po zamknięciu). Ta druga grupa przedsiębiorstw jest zdefiniowana jako „grupa przedsiębiorstwa przejmowanego”, która obejmuje należące do niej przedsiębiorstwa bułgarskie, węgierskie i słowackie oraz wszelkie przyszłe przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym, które należałyby do podmiotów nabytych w przyszłości przez PPF Telecom Group („przedsiębiorstwo przejmowane”) lub e&. Zapewnia to pełną skuteczność zobowiązania do niedopuszczania do napływu jakichkolwiek subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny (za pośrednictwem pkt 7 i 10 ostatecznych zobowiązań), a tym samym odpowiada na obawy opisane w motywie 394.
- (407) Po drugie, ostateczne zobowiązania zawierają obecnie definicję „finansowania”: „zapewnienie jakiegokolwiek finansowania (dłużnego lub kapitałowego) za pośrednictwem dowolnego instrumentu finansowego (w tym instrumentów pochodnych) któremukolwiek członkowi grupy przedsiębiorstwa przejmowanego – bezpośrednio lub pośrednio – przez stronę zgłaszającą, jej przedsiębiorstwa powiązane, EIA lub jakiegokolwiek podmiot powiązany z EIA, jednak z wyłączeniem wszelkich istotnych transakcji.”. Należy zauważyć, że istotna transakcja obejmuje obecnie gwarancję „jakiegokolwiek zadłużenia finansowego grupy przedsiębiorstwa przejmowanego”. Dostosowania te uwzględniają zatem obawy opisane w motywach 393 i 394.
- (408) Po trzecie, jeżeli chodzi o definicję poważnych trudności finansowych, a w szczególności stosunek długu do EBITDAaL, w ostatecznych zobowiązaniach wyraźnie określono, że strona zgłaszająca musi przedstawić „wyjaśnienie, dlaczego przedsiębiorstwo przejmowane boryka się z poważnym kryzysem płynnościowym”, a przykładowy stosunek długu do EBITDAaL zwiększono z 3,5x do 4x, co przekracza te stosunki w przypadku zdecydowanej większości konkurentów przedsiębiorstwa przejmowanego i według stron wskazuje na trudną sytuację finansową ⁽²⁶⁶⁾.
- (409) Po czwarte, jeżeli chodzi o mechanizm monitorowania, w ostatecznych zobowiązaniach wprowadzono możliwość zgłaszania przez Komisję (w terminie pięciu dni roboczych) uwag na temat finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych i transakcji handlowych podlegających zgłoszeniu, nawet jeżeli pełnomocnik ds. monitorowania nie wyraził żadnych obaw. Stanowi to odpowiedź na obawy przedstawione w motywie 401.
- (410) W końcu ostateczne zobowiązania obejmują również szereg dostosowań, które zwiększają ich skuteczność. Na przykład: zobowiązania nie zawierają już odniesień do umowy wspólników, która ma zostać zawarta między stroną zgłaszającą a sprzedawcą w momencie zamknięcia, przez którą treść zobowiązań była niepewna; w pkt 10 i 11 ostatecznych zobowiązań uproszczono standard warunków rynkowych/pełnej konkurencji dotyczący istotnych transakcji przez usunięcie orientacyjnych okoliczności pozwalających stwierdzić, że istotna transakcja przeprowadzana w warunkach pełnej konkurencji w rzeczywistości prowadzi do przekazywania subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny; oraz skreślono punkty, które wydawały się ograniczać uprawnienia Komisji do przeprowadzania kontroli z urzędu na podstawie rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- (411) Ostateczne zobowiązania nie przewidują żadnych zmian w zobowiązaniach EIA. Strony argumentowały, że nie jest to konieczne, biorąc pod uwagę, że zmiana statutu e& stanowiłaby w każdym razie naruszenie zobowiązań e&.

10.3.2. Ocena ostatecznych zobowiązań

- (412) Jeżeli chodzi o nieograniczoną gwarancję udzieloną e&, w ostatecznych zobowiązaniach (i) usunięto przepisy statutu e& umożliwiające e& korzystanie z nieograniczonej gwarancji, (ii) zakazano e& finansowania przedsiębiorstw unijnych należących do przedsiębiorstwa przejmowanego, z zastrzeżeniem pewnych wyjątków, oraz (iii) zawarto wymóg, aby transakcje między przedsiębiorstwami unijnymi należącymi do przedsiębiorstwa przejmowanego a e& i podmiotami z nim powiązanymi mogły być realizowane wyłącznie na warunkach rynkowych.

⁽²⁶⁶⁾ Odpowiedź na wniosek o przekazanie informacji nr 13 z dnia 5 sierpnia 2024 r., pytanie 16.

- (413) Wyjątki opisane w pkt 8 ostatecznych zobowiązań mają na celu zapobieganie wszelkim zakłóceniom na rynku wewnętrznym. Pierwszy wyjątek, dotyczący poważnych kryzysów płynnościowych, uzależnia takie finansowanie od wykazania przez stronę zgłaszającą istnienia takiego kryzysu płynnościowego i podlega przeglądowi przeprowadzanemu przez Komisję w celu zapewnienia, aby finansowanie to nie powodowało przekazywania zakłócających konkurencję subsydiów zagranicznych do przedsiębiorstw unijnych należących do przedsiębiorstwa przejmowanego. Drugi wyjątek, dotyczący przejęć poza UE, nie może prowadzić do kierowania subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny po tych przejęciach, ponieważ przedsiębiorstwa unijne należące do przedsiębiorstwa przejmowanego są również chronione przed takimi przepływami.
- (414) Biorąc pod uwagę fakt, że e& może zapewniać finansowanie przedsiębiorstwom unijnym należącym do przedsiębiorstwa przejmowanego w ramach tych wyjątków, co oznacza, że nadal istnieje ryzyko przekazywania subsydiów zagranicznych, konieczne jest całkowite i skuteczne wyeliminowanie stwierdzonych zakłóceń, a tym samym usunięcie z ostatecznych zobowiązań również postanowień statutu e&, które umożliwiają e& korzystanie z nieograniczonej gwarancji.
- (415) Wynika z tego, że ostateczne zobowiązania nie pozwoliłyby na pełną ochronę przedsiębiorstwa przejmowanego przed ryzykiem związanym z jego zachowaniem rynkowym i inwestycyjnym na rynku wewnętrznym. Gdyby znalazło się ono w trudnej sytuacji finansowej ze względu na lekkomyślne zachowanie, mogłoby oczekiwać jedynie pomocy finansowej, która nie zakłóciłaby rynku wewnętrznego.
- (416) Jeżeli chodzi o zakłócenia spowodowane subsydiami zagranicznymi przyznanych EIA, w ostatecznych zobowiązaniach (i) zakazuje się wszelkiego finansowania ze strony EIA na rzecz przedsiębiorstw unijnych oraz (ii) uwzględnia się wymóg, aby transakcje między przedsiębiorstwami unijnymi należącymi do przedsiębiorstwa przejmowanego i EIA odbywały się wyłącznie na warunkach rynkowych. Takie wymogi zapewniają, aby EIA nie mogło bezpośrednio kierować subsydiów zagranicznych do przedsiębiorstw unijnych należących do przedsiębiorstwa przejmowanego po przeprowadzeniu transakcji.
- (417) Ponadto w wyniku ograniczeń nałożonych na transakcje między tymi przedsiębiorstwami unijnymi a e& i jego podmiotami powiązanymi EIA nie może kierować tych subsydiów zagranicznych do przedsiębiorstw unijnych za pośrednictwem e&.
- (418) W odniesieniu do nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA, biorąc pod uwagę fakt, że EIA nie może zapewniać finansowania przedsiębiorstwom unijnym należącym do przedsiębiorstwa przejmowanego, Komisja stwierdza, że ostateczne zobowiązania w pełni i skutecznie eliminują wszelkie ewentualne skumulowane zakłócające skutki nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA dotyczące nieograniczonej gwarancji udzielonej e&. Wynika to z faktu, że (i) wierzyciele tych przedsiębiorstw unijnych należących do przedsiębiorstwa przejmowanego nie będą oczekiwali, że EIA zainterweniuje w przypadku, gdyby te przedsiębiorstwa unijne miały trudności finansowe, przez co nieograniczona gwarancja udzielona EIA nie poprawi warunków finansowania przedsiębiorstwa przejmowanego, oraz (ii) żadne finansowanie uzyskane przez EIA przy pomocy nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA nie może zostać przekazane bezpośrednio przedsiębiorstwom unijnym. Ponadto ograniczenia dotyczące zdolności EIA do zapewnienia finansowania tym przedsiębiorstwom unijnym za pośrednictwem e&, jak opisano powyżej w motywach 412–414, są odpowiednie również do wyeliminowania ewentualnych skumulowanych zakłócających skutków nieograniczonej gwarancji udzielonej EIA dotyczących nieograniczonej gwarancji udzielonej e&.
- (419) Ponadto wobec braku jakiegokolwiek poziomu odniesienia umożliwiającego określenie optymalnego okresu obowiązywania ostatecznych zobowiązań Komisja uznaje za rozsądny okres 10 lat, który może zostać przedłużony przez Komisję do 15 lat lub nawet trwać dłużej, jeżeli Komisja i strona zgłaszająca wyrażą na to zgodę (pkt 59–61 ostatecznych zobowiązań). Taki okres został również uznany za wystarczający przez większość respondentów w ramach badania rynku, również w odniesieniu do szczególnych cech odpowiedniej działalności na rynku wewnętrznym (zob. motyw 402).

10.4. Wniosek

- (420) Z powodów określonych w sekcji 10 powyżej Komisja uważa, że ostateczne zobowiązania są odpowiednie oraz w pełni i skutecznie zaradzają zakłóceniom wynikającym z subsydiów zagranicznych w kontekście transakcji, o których mowa w sekcji 8. W związku z tym transakcja powinna zostać rozliczona pod warunkiem realizacji ostatecznych zobowiązań,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

Niniejszym zatwierdza się zgłoszoną operację, w ramach której Emirates Telecommunications Group Company P.J.S.C. przejmuje wyłączną kontrolę nad PPF Telecom Group B.V. w rozumieniu art. 20 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

Artykuł 2

Art. 1 jest uzależniony od pełnej zgodności z ostatecznymi zobowiązaniami załączonymi do niniejszej decyzji.

Artykuł 3

Niniejsza decyzja skierowana jest do:

Emirates Telecommunications Group Company P.J.S.C.
e& Building, Intersection of Zayed The 1st Street i Sheikh Rashid Bin Saeed Al Maktoum Street
Abu Zabi, Zjednoczone Emiraty Arabskie

Sporządzono w Brukseli dnia 24 września 2024 r.

W imieniu Komisji
Margrethe VESTAGER
Wiceprzewodnicząca wykonawcza

Sprawa FS.100011 – Emirates Telecommunications Group/PPF Telecom Group
ZOBOWIĄZANIA WOBEC KOMISJI EUROPEJSKIEJ

Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny („**rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych**”) Emirates Telecommunications Group Company P.J.S.C. („**strona zgłaszająca**”) i przedsiębiorstwo przejmowane niniejszym podejmują następujące zobowiązania („**zobowiązania**”) wobec Komisji Europejskiej („**Komisja**”) w celu przyjęcia przez Komisję decyzji na podstawie art. 11 ust. 3 i art. 25 ust 3 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w związku z przejęciem 50 % udziałów plus jednego udziału PPF Telecom Group B.V. („**przedsiębiorstwo przejmowane**”) oraz wyłącznej kontroli nad tym przedsiębiorstwem przez stronę zgłaszającą („**koncentracja**”).

Niniejszy tekst należy interpretować w świetle decyzji Komisji wydanej na podstawie art. 11 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w odniesieniu do koncentracji („**decyzja**”), w ogólnych ramach prawa Unii Europejskiej, w szczególności w świetle rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2023/1441 z dnia 10 lipca 2023 r. w sprawie szczegółowych ustaleń dotyczących prowadzenia przez Komisję postępowań na podstawie rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

Sekcja A. Definicje

1. Do celów zobowiązań pojęcia „kontrola” i „kontrolowany” interpretuje się zgodnie z art. 20 ust. 5 i 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, a następujące terminy mają następujące znaczenie:

Przedsiębiorstwo rachunkowe: przedsiębiorstwo rachunkowe cieszące się wysoką renomą, takie jak m.in. Deloitte, EY, PwC i KPMG.

Przedsiębiorstwa powiązane: przedsiębiorstwa kontrolowane przez stronę zgłaszającą, które mają siedzibę poza UE,

a) w tym:

- (i) po zamknięciu – Yettel d.o.o. Beograd, CETIN d.o.o. Beograd – Novi Beograd oraz ich odpowiedni następcy i cesjonariusze; oraz
- (ii) każde inne przedsiębiorstwo mające siedzibę poza UE, nad którym każdy członek grupy przedsiębiorstwa przejmowanego lub strona zgłaszająca może okresowo – bezpośrednio lub pośrednio – przejąć kontrolę; jednak

b) oprócz:

- (i) grupy przedsiębiorstwa przejmowanego; oraz
- (ii) EIA i podmiotów powiązanych z EIA.

Warunki pełnej konkurencji: warunki pełnej konkurencji w rozumieniu wytycznych OECD w sprawie cen transferowych.

Dyrektor generalny: dyrektor generalny przedsiębiorstwa przejmowanego.

Zamknięcie: przeniesienie 50 % udziałów plus jednego udziału w przedsiębiorstwie przejmowanym przez sprzedawcę na rzecz strony zgłaszającej.

Okres zobowiązania: okres rozpoczynający się od daty wejścia w życie i kończący się w 10. rocznicę wejścia w życie lub przedłużony przez Komisję zgodnie z pkt 60.

Informacje poufne: wszelkie tajemnice handlowe, *know-how*, informacje handlowe lub wszelkie inne informacje o charakterze zastrzeżonym, które nie są publicznie dostępne.

Konflikt interesów: wszelkie konflikty interesów, które zmniejszają obiektywność i niezależność pełnomocnika ds. monitorowania w wykonywaniu obowiązków wynikających z zobowiązań.

Przekazanie uprawnień: zakres uprawnień do podejmowania określonych działań korporacyjnych przyznanych kadrze kierowniczej najwyższego szczebla przedsiębiorstwa przejmowanego, określany okresowo przez zarząd przedsiębiorstwa przejmowanego zgodnie ze statutem przedsiębiorstwa przejmowanego oraz z ustaleniami między stroną zgłaszającą a sprzedawcą.

Statut e&: statut strony zgłaszającej przyjęty w dniu 17 marca 2021 r., z późniejszymi okresowymi zmianami.

Opcja kupna e&: opcja kupna, która zostanie przyznana przez sprzedawcę stronie zgłaszającej, obowiązująca od momentu zamknięcia, w odniesieniu do wszystkich udziałów posiadanych przez sprzedawcę i jego uprawnionych przejmujących w przedsiębiorstwie przejmowanym.

EBITDA: wynik finansowy przed odsetkami, opodatkowaniem, deprecjacją i amortyzacją.

EBITDAaL: skonsolidowany EBITDA przedsiębiorstwa przejmowanego za dany okres obliczony jako zysk netto powiększony o obciążenie z tytułu podatku dochodowego plus (jeżeli jest ujemny) lub minus (jeżeli jest dodatni) wynik finansowy netto plus deprecjacja (obejmująca deprecjację, amortyzację i utratę wartości rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz koszty uzyskania lub wykonania umowy). EBITDAaL nie uwzględnia wpływu standardu rachunkowości MSSF 16 (leasing).

Zgłoszenie finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych: zgłoszenie, o którym mowa w pkt 14.

Data wejścia w życie: data przyjęcia decyzji.

EIA: Emirates Investment Authority.

Podmiot powiązany z EIA: przedsiębiorstwo kontrolowane przez EIA, inne niż strona zgłaszająca, jej przedsiębiorstwa powiązane i grupa przedsiębiorstwa przejmowanego.

Zobowiązania EIA: zobowiązania w formie określonej w załączniku 1 do niniejszych zobowiązań.

Finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych: finansowanie zapewniane przez stronę zgłaszającą na rzecz przedsiębiorstwa przejmowanego w przypadku poważnego kryzysu płynnościowego, pod warunkiem że (i) stosunek długu netto do EBITDAaL przedsiębiorstwa przejmowanego w momencie udzielania takiego finansowania (obliczany na podstawie EBITDAaL za okres 12 miesięcy kończący się z końcem miesiąca, za który dostępne są ostatnie miesięczne rachunki z zarządu przedsiębiorstwa przejmowanego przed udzieleniem takiego finansowania) wynosi co najmniej 4x, oraz (ii) zgodnie z uzasadnioną opinią pełnomocnika ds. monitorowania finansowanie dłużne ze strony osób trzecich nie jest lub nie byłoby dostępne na rozsądnych warunkach handlowych lub możliwe do uzyskania w odpowiednim czasie.

Analiza FAR: analiza funkcji, aktywów i ryzyka.

Finansowanie: zapewnienie jakiegokolwiek finansowania (dłużnego lub kapitałowego) za pośrednictwem dowolnego instrumentu finansowego (w tym instrumentów pochodnych) któremukolwiek członkowi grupy przedsiębiorstwa przejmowanego – bezpośrednio lub pośrednio – przez stronę zgłaszającą, jej przedsiębiorstwa powiązane, EIA lub jakiegokolwiek podmiot powiązany z EIA, jednak z wyłączeniem wszelkich istotnych transakcji.

Subsydia zagraniczne: subsydia zagraniczne w rozumieniu art. 3 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych otrzymane przez stronę zgłaszającą lub którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych, EIA lub którykolwiek podmiot powiązany z EIA.

MSSF: międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej wydane przez Fundację MSSF i Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Pełnomocnik ds. monitorowania: co najmniej jedna osoba fizyczna lub prawna, która jest zatwierdzona przez Komisję i wyznaczona przez stronę zgłaszającą oraz która ma obowiązek pełnić funkcje określone w niniejszych zobowiązaniach.

Wynik finansowy netto: przychody z tytułu odsetek, wydatki z tytułu odsetek, zyski/straty z tytułu finansowych instrumentów pochodnych, zrealizowane i niezrealizowane zyski/straty z tytułu różnic kursowych oraz inne przychody lub koszty finansowe (zgodnie z historyczną skonsolidowaną sprawozdawczością przedsiębiorstwa przejmowanego).

Finansowanie poza UE: zapewnienie finansowania wyłącznie w celu umożliwienia grupie przedsiębiorstwa przejmowanego nabycia aktywów lub udziałów w przedsiębiorstwie, które w każdym przypadku nie sprzedaje towarów ani nie świadczy usług żadnemu klientowi zlokalizowanemu w UE, z wyjątkiem (w stosownych przypadkach) świadczenia hurtowych usług zakańczania połączeń lub hurtowych usług roamingu międzynarodowego poza UE na rzecz co najmniej jednego dostawcy usług telekomunikacyjnych zlokalizowanego w UE.

Wytyczne OECD w sprawie cen transferowych: wytyczne OECD w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych i administracji podatkowych z 2022 r., z późniejszymi okresowymi zmianami.

Opcja sprzedaży PPF: opcja, która zostanie przyznana sprzedawcy przez stronę zgłaszającą, obowiązująca od momentu zamknięcia, polegająca na nałożeniu na stronę zgłaszającą wymogu zakupu wszystkich akcji posiadanych przez sprzedawcę i jego uprawnionych przejmujących w przedsiębiorstwie przejmowanym.

Propozycja: propozycja strony zgłaszającej dotycząca kandydatów na pełnomocników ds. monitorowania.

Powiązane istotne transakcje: co najmniej dwie istotne transakcje, które dotyczą dostawy, zakupu, sprzedaży, nabycia, przekazania, licencjonowania lub leasingu (w zależności od przypadku) tych samych lub podobnych towarów, usług, aktywów, praw lub innych przedmiotów objętych umową, których łączna wartość przekracza próg sprawozdawczości w ciągu każdego roku sprawozdawczego.

Istotna transakcja: transakcja (inna niż finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych, finansowanie poza UE, finansowanie przewidziane w pkt 7 i 8 lub reorganizacje wewnątrzgrupowe, które nie zawierają elementów finansowania i w których nie dochodzi do przeniesienia – bezpośrednio ani pośrednio – żadnych zobowiązań grupy przedsiębiorstwa przejmowanego na stronę zgłaszającą, którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych, EIA lub którykolwiek podmiot powiązany z EIA), w ramach której EIA lub którykolwiek podmiot powiązany z EIA, strona zgłaszająca lub którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych zawarły prawnie wiążącą umowę dotyczącą:

1. dostarczenia lub zamówienia od któregośkolwiek członka grupy przedsiębiorstwa przejmowanego jakichkolwiek towarów lub usług;
2. sprzedaży, licencjonowania lub leasingu wszelkich aktywów lub praw któremukolwiek członkowi grupy przedsiębiorstwa przejmowanego lub nabycia wszelkich aktywów lub praw od któregośkolwiek członka grupy przedsiębiorstwa przejmowanego;
3. gwarancji jakiegokolwiek zadłużenia finansowego grupy przedsiębiorstwa przejmowanego; lub
4. zawarcia jakiegokolwiek innej transakcji handlowej z którymkolwiek z członków grupy przedsiębiorstwa przejmowanego.

Istotne przedsiębiorstwo: przedsiębiorstwo, które w ostatnim pełnym roku obrachunkowym wygenerowało obrót w wysokości co najmniej [100–200] mln EUR ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług na rzecz klientów zlokalizowanych w UE, określony zgodnie z art. 22 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych lub – w przypadku gdy strona zgłaszająca, jej przedsiębiorstwa powiązane lub grupa przedsiębiorstwa przejmowanego (w zależności od przypadku) nie mają i nie mogą w rozsądny sposób uzyskać dostępu do informacji finansowych istotnego przedsiębiorstwa – oszacowany na podstawie publicznie dostępnych informacji.

Przejęcie podlegające zgłoszeniu: przejęcie przez stronę zgłaszającą, którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych lub grupę przedsiębiorstwa przejmowanego, które nie jest koncentracją podlegającą zgłoszeniu na podstawie art. 20 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, dotyczące:

1. co najmniej 5 % udziałów lub praw głosu w istotnym przedsiębiorstwie, które daje stronie zgłaszającej, każdemu z jego przedsiębiorstw powiązanych lub grupie przedsiębiorstwa przejmowanego prawo do wyznaczenia lub mianowania co najmniej jednej osoby do zarządu lub rady nadzorczej istotnego przedsiębiorstwa;
2. co najmniej 25 % udziałów lub praw głosu w istotnym przedsiębiorstwie;
3. co najmniej 50 % udziałów lub praw głosu w istotnym przedsiębiorstwie; lub
4. kontroli nad istotnym przedsiębiorstwem.

Przejęcie udziałów i praw głosu w przedsiębiorstwie przejmowanym w wyniku wykonania opcji sprzedaży PPF lub opcji kupna e& nie stanowi przejęcia podlegającego zgłoszeniu.

Istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu: istotna transakcja o wartości równej progowi sprawozdawczości lub od niego wyższej lub seria powiązanych istotnych transakcji o łącznej wartości równej progowi sprawozdawczości lub od niego wyższej.

Proóg sprawozdawczości: wartość umowy wynosząca co najmniej 4 mln EUR (lub równowartość tej kwoty).

Rok sprawozdawczy: okres między datą wejścia w życie a dniem 31 grudnia 2024 r. i każdy kolejny rok obrotowy kończący się w dniu 31 grudnia.

Sprzedawca: PPF Group N.V.

Grupa przedsiębiorstwa przejmowanego: zgodnie z definicją zawartą w załączniku 2 do niniejszych zobowiązań.

ZEA: Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Ustawa o upadłości obowiązująca w ZEA: dekret federalny z mocą ustawy ZEA nr 51 z 2023 r. ogłaszający ustawę o reorganizacji finansowej i upadłości, z późniejszymi okresowymi zmianami.

Dzień roboczy w ZEA: oznacza każdy dzień, z wyłączeniem soboty, niedzieli lub dnia ustawowo wolnego od pracy w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, w którym banki są otwarte i prowadzą ogólną działalność komercyjną w Abu Zabi.

Dzień roboczy: oznacza dzień roboczy w rozumieniu rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

2. O ile nie określono inaczej, odniesienia do punktów zawarte w niniejszych zobowiązaniach są odniesieniami do punktów niniejszych zobowiązań.

Sekcja B. Zobowiązania

I. Cel

3. Ogólnym celem niniejszych zobowiązań i zobowiązania EIA jest zapewnienie, aby w wyniku koncentracji nie powstał kanał, który pozwalałby na kierowanie ewentualnych subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób zakłócający konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, w przypadku gdy pozytywne skutki w rozumieniu art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych nie przeważają nad takim zakłóceniem. Takie przekierowanie może nastąpić przez zapewnienie finansowania, innego niż dozwolone na mocy pkt 8, przez stronę zgłaszającą, jej przedsiębiorstwa powiązane, EIA lub podmiot powiązany z EIA przedsiębiorstwu przejmowanemu lub któremukolwiek członkowi grupy przedsiębiorstwa przejmowanego lub przez transakcje zawarte między (i) stroną zgłaszającą, jej przedsiębiorstwem powiązanim, EIA lub podmiotem powiązanym z EIA, z jednej strony, a (ii) któremukolwiek członkiem grupy przedsiębiorstwa przejmowanego, z drugiej strony, które nie odbywają się na warunkach rynkowych i w związku z tym przynoszą grupie przedsiębiorstwa przejmowanego korzyść, która faktycznie lub potencjalnie miałaby negatywny wpływ na konkurencję na rynku wewnętrznym w rozumieniu art. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, przy czym pozytywne skutki w rozumieniu art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych nie przeważają nad takimi negatywnymi skutkami. Ukierunkowywanie subsydiów zagranicznych w taki sposób stanowi naruszenie niniejszych zobowiązań i zobowiązań EIA w rozumieniu rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

II. Zobowiązanie do stosowania ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA wobec strony zgłaszającej

4. Strona zgłaszająca zobowiązuje się, że od daty wejścia w życie i w okresie zobowiązania statut e& nie będzie zawierał żadnych przepisów, które są sprzeczne z przepisami ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA, prowadzą do odstąpienia od ich stosowania lub je unieważniają.
5. Strona zgłaszająca zapewnia, aby EIA przedłożyła zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą zobowiązania EIA, należycie podjęte w imieniu EIA, w dniu wejścia w życie lub przed datą wejścia w życie.
6. Strona zgłaszająca (i) w ciągu 10 dni roboczych w ZEA od daty wysłania współnikom strony zgłaszającej wniosku o zmianę statutu e& w sposób, który mógłby wpłynąć na stosowanie ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA w stosunku do strony zgłaszającej, przesyła egzemplarz takiego wniosku pełnomocnikowi ds. monitorowania (oraz jego kopię zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą); oraz (ii) w ciągu 10 dni roboczych w ZEA po podjęciu przez zarząd strony zgłaszającej decyzji o jakiegokolwiek zmianie statutu e& przesyła egzemplarz zmienionego statutu e& pełnomocnikowi ds. monitorowania (oraz jego kopię zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą).

III. Zobowiązanie dotyczące stosunków między stroną zgłaszającą a grupą przedsiębiorstwa przejmowanego

1. *Finansowanie*

7. Z wyjątkiem sytuacji dopuszczonych w pkt 8 strona zgłaszająca nie zapewnia finansowania żadnemu członkowi grupy przedsiębiorstwa przejmowanego i zapewnia, aby jej przedsiębiorstwa powiązane nie zapewniały finansowania żadnemu z członków grupy przedsiębiorstwa przejmowanego.
8. Zobowiązanie, o którym mowa w pkt 7, nie uniemożliwia stronie zgłaszającej i jej przedsiębiorstwom powiązanym udzielania grupie przedsiębiorstwa przejmowanego:
 - a) finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych zgodnie z pkt 19; lub
 - b) finansowania poza UE; lub
 - c) finansowania w związku z:
 - (i) przejęciem przez któregośkolwiek członka grupy przedsiębiorstwa przejmowanego przedsiębiorstwa, które nie wymaga uprzedniego zgłoszenia na podstawie art. 21 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, pod warunkiem że strona zgłaszająca powiadomiła Komisję o takim przejęciu i warunkach jego finansowania w ciągu 15 dni roboczych w ZEA od dnia, w którym zawarła prawnie wiążącą umowę o dokonaniu takiego przejęcia, a w każdym razie przed jej wdrożeniem, bez uszczerbku dla możliwości wszczęcia przez Komisję dochodzenia z urzędu na podstawie art. 9, 10 i 11 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych lub wezwania do uprzedniego zgłoszenia na podstawie art. 21 ust. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w odniesieniu do takiego finansowania lub przejęcia; lub

- (ii) przejęciem przez któregośkolwiek członka grupy przedsiębiorstwa przejmowanego przedsiębiorstwa, które – z zastrzeżeniem art. 24 ust. 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych – wymaga uprzedniego zgłoszenia na podstawie art. 21 ust. 1 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, pod warunkiem że:
 - 1. okres 25 dni roboczych, o którym mowa w art. 24 ust. 1 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, upłynął bez podjęcia przez Komisję decyzji, o której mowa w art. 10 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; lub
 - 2. przejęcie zostało zatwierdzone przez Komisję na podstawie art. 25 ust. 3 lit. a) i art. 11 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych lub art. 25 ust. 3 lit. b) i art. 11 ust. 4 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; lub
 - 3. Komisja przyznała odstępstwo na podstawie art. 24 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- 9. Strona zgłaszająca i przedsiębiorstwo przejmowane zobowiązują się, że żaden członek grupy przedsiębiorstwa przejmowanego nie przyjmie finansowania z EIA ani któregośkolwiek podmiotu powiązanego z EIA.
- 2. *Istotne transakcje*
- 10. Strona zgłaszająca i jej przedsiębiorstwa powiązane nie mogą zawrzeć żadnej istotnej transakcji, która nie jest zgodna z warunkami rynkowymi, z żadnym członkiem grupy przedsiębiorstwa przejmowanego. Strona zgłaszająca i przedsiębiorstwo przejmowane zobowiązują się ponadto, że żaden członek grupy przedsiębiorstwa przejmowanego nie zawrze żadnej istotnej transakcji, która nie jest zgodna z warunkami rynkowymi, z EIA lub którymkolwiek podmiotem powiązanym z EIA.
- 11. Istotną transakcję, która została zawarta w warunkach pełnej konkurencji, uważa się za transakcję zawartą w warunkach rynkowych w rozumieniu pkt 10, chyba że w świetle wszystkich stosownych okoliczności istotna transakcja pozwala stronie zgłaszającej, któremukolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych, EIA lub podmiotowi powiązanemu z EIA na bezpośrednie lub pośrednie skierowanie subsydiów zagranicznych do grupy przedsiębiorstwa przejmowanego, które faktycznie lub potencjalnie negatywnie wpływałyby na konkurencję na rynku wewnętrznym w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych, pod warunkiem że pozytywne skutki nie przeważają nad takimi negatywnymi skutkami w rozumieniu art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- 12. W celu wykazania, że istotna transakcja została zawarta w warunkach pełnej konkurencji, strona zgłaszająca może – według własnego uznania – zwrócić się do przedsiębiorstwa rachunkowego o wydanie opinii potwierdzającej, że istotna transakcja została zawarta w warunkach pełnej konkurencji. Opinia ta musi – w każdym przypadku w zakresie odpowiednim w świetle charakteru istotnej transakcji – zawierać m.in.:
 - a) opis istotnej transakcji, jej wartości i kluczowych warunków;
 - b) analizę FAR, jeżeli jest wymagana, w celu przeanalizowania pełnionych funkcji, wykorzystanych aktywów i ryzyka ponoszonego przez podmioty dokonujące transakcji;
 - c) faktyczne i prognozowane dane finansowe stron istotnej transakcji w odniesieniu do kwestii dotyczących faktycznych i oczekiwanych obrotów, kosztów i zysków z istotnej transakcji;
 - d) szczegółowy opis (i) jakiegokolwiek racjonalnie porównywalnej transakcji między stroną zgłaszającą (lub – stosownie do przypadku – którymkolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych, EIA lub którymkolwiek podmiotem powiązanym z EIA) a osobą trzecią, która jest zawierana na warunkach racjonalnie porównywalnych z istotną transakcją; lub, jeżeli strona zgłaszająca nie ma wiedzy o żadnej racjonalnie porównywalnej transakcji, (ii) jakiegokolwiek racjonalnie porównywalnej transakcji między osobami trzecimi znajdującymi się w sytuacji prawnej i faktycznej porównywalnej do sytuacji strony zgłaszającej i jej przedsiębiorstw powiązanych (lub – stosownie do przypadku – EIA lub któregośkolwiek podmiotu powiązanego z EIA), która jest zawierana na warunkach racjonalnie porównywalnych z istotną transakcją;
 - e) badanie lub analizę porównawczą, w ramach których określono zakres ceny rynkowej (poziom rynkowy) lub marżę porównywalnych transakcji, w celu porównania cen lub marży istotnej transakcji z tym zakresem;
 - f) opis zastosowanej metody ustalania cen transferowych oraz uzasadnienie, dlaczego jest ona odpowiednia w świetle celu określonego w pkt 10; oraz
 - g) analizę wykazującą, w jaki sposób zastosowanie odpowiedniej metodyki ustalania cen transferowych do istotnej transakcji jest zgodne z zasadą ceny rynkowej w rozumieniu wytycznych OECD w sprawie cen transferowych.

13. Dopóki sprzedawca posiada jakiekolwiek udziały w przedsiębiorstwie przejmowanym:
- a) strona zgłaszająca i jej przedsiębiorstwa powiązane nie mogą dokonywać żadnej istotnej transakcji, która wykracza poza zakres przekazania uprawnień, chyba że taka istotna transakcja jest zgodna z pkt 10 i została należycie zatwierdzona przez zarząd przedsiębiorstwa przejmowanego przy poparciu co najmniej jednego członka zarządu wyznaczonego przez sprzedawcę; oraz
 - b) strona zgłaszająca zapewnia, aby zarząd przedsiębiorstwa przejmowanego zakończył jakąkolwiek istotną transakcję zatwierdzoną przez dyrektora generalnego zgodnie z przekazanymi mu uprawnieniami, jeśli nie jest ona dokonywana na warunkach pełnej konkurencji.

Sekcja C. Procedura zgłaszania dotycząca zobowiązań

I. Procedura zgłaszania dotycząca finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych

14. Strona zgłaszająca przekazuje pełnomocnikowi ds. monitorowania wszystkie istotne informacje dotyczące jakiegokolwiek finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych (oraz kopię tych informacji zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą), gdy (i) stwierdzi, że istnieje prawdopodobieństwo, iż może być wymagane finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych, lub (ii) przedstawi konkretny plan udostępnienia przedsiębiorstwu przejmowanemu finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej, w tym w zakresie dostępnym w momencie zgłoszenia finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych:
- a) opis okoliczności, które wymagają finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych, w tym wyjaśnienie, dlaczego odpowiednie finansowanie stanowi finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych, w tym powody, dla których finansowanie dłużne przez osoby trzecie nie jest lub nie miałoby być dostępne na rozsądnych warunkach handlowych lub możliwe do uzyskania w odpowiednim czasie;
 - b) wyjaśnienie, dlaczego przedsiębiorstwo przejmowane doświadcza poważnego kryzysu płynnościowego i dlaczego bez finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych prawie na pewno zostanie skazane na zamknięcie działalności lub niewypłacalność w perspektywie krótko- lub średnioterminowej;
 - c) opis i – jeżeli jest dostępny – egzemplarz warunków finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych;
 - d) opis aktualnych w danym momencie źródeł finansowania strony zgłaszającej oraz informację, czy którekolwiek z tych źródeł finansowania stanowi w uzasadnionej opinii strony zgłaszającej subsydlum zagraniczne w rozumieniu art. 3 oraz, w stosownych przypadkach, art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; oraz
 - e) opis sposobu, w jaki strona zgłaszająca zamierza zapewnić środki na finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych oraz czy którekolwiek z tych źródeł finansowania stanowi w uzasadnionej opinii strony zgłaszającej subsydlum zagraniczne w rozumieniu art. 3 oraz, w stosownych przypadkach, art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
15. Pełnomocnik ds. monitorowania w terminie dwóch dni roboczych od otrzymania zgłoszenia finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych informuje stronę zgłaszającą o tym, czy uważa je za kompletne. Jeżeli pełnomocnik ds. monitorowania uzna, że zgłoszenie finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych jest niekompletne, strona zgłaszająca ponownie przedkłada zgłoszenie finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych wraz z dodatkowymi informacjami lub dokumentami, jakich może zasadnie zażądać pełnomocnik ds. monitorowania, tak szybko, jak jest to racjonalnie wykonalne.
16. Pełnomocnik ds. monitorowania informuje zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane w terminie pięciu dni roboczych od otrzymania kompletnego zgłoszenia finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych, czy:
- a) w jego uzasadnionej ocenie odpowiednie finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych nie stwarza ryzyka skierowania jakichkolwiek subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; lub
 - b) w jego uzasadnionej ocenie odpowiednie finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych może być w całości lub częściowo finansowane z subsydiów zagranicznych i w związku z tym stwarza ryzyko przekierowania subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.
- Pełnomocnik ds. monitorowania przedstawia uzasadnienie.

17. Zespół Komisji zajmujący się sprawą może, w terminie pięciu dni roboczych od otrzymania sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 16 lit. a), oraz w terminie 15 dni roboczych od otrzymania sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 16 lit. b), wydać opinię skierowaną do pełnomocnika ds. monitorowania, strony zgłaszającej i przedsiębiorstwa przejmowanego, zawierającą wyjaśnienie, czy zdaniem zespołu Komisji zajmującego się sprawą:
 - a) rozważane finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych może być w całości lub częściowo finansowane z subsydiów zagranicznych, a tym samym stwarza ryzyko skierowania subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; oraz
 - b) z informacji otrzymanych od strony zgłaszającej lub przedsiębiorstwa przejmowanego wynika, że istnieje małe prawdopodobieństwo, iż pozytywne skutki w rozumieniu art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych przeważą nad jakimkolwiek takim zakłóceniem.
18. Strona zgłaszająca może proponować zmiany w finansowaniu w sytuacjach nadzwyczajnych w celu wyeliminowania wszelkich obaw, jakie zespół Komisji zajmujący się sprawą może mieć, w rozumieniu pkt 17.
19. Strona zgłaszająca nie udostępnia przedsiębiorstwu przejmowanemu finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych, chyba że:
 - a) pełnomocnik ds. monitorowania poinformował zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane, że jego zdaniem rozważane finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych nie budzi obaw w rozumieniu pkt 16 lit. a), a Komisja nie wydała opinii zawierającej jakiekolwiek zastrzeżenia w terminie określonym w pkt 17; lub
 - b) pełnomocnik ds. monitorowania poinformował zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane, że jego zdaniem rozważane finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych budzi obawy w rozumieniu pkt 16 lit. b), jednak Komisja nie wydała opinii zawierającej jakiekolwiek zastrzeżenia w terminie określonym w pkt 17; lub
 - c) w następstwie sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 16 lit. a) lub b), zespół Komisji zajmujący się sprawą wydał opinię zgodnie z pkt 17, strona zgłaszająca zmieniła rozważane finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych zgodnie z pkt 18, a zespół Komisji zajmujący się sprawą uznał, że wprowadzone odpowiednie zmiany eliminują ich obawy w rozumieniu pkt 17 (z należyтым uwzględnieniem stanowiska strony zgłaszającej).
20. W zamian za finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych przedsiębiorstwo przejmowane wypłaca stronie zgłaszającej kwotę odzwierciedlającą zdolność kredytową przedsiębiorstwa przejmowanego w momencie, w którym ma zostać przyznane finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych, z odliczeniem tymczasowych skutków jego trudności z płynnością i finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych.
21. Przedsiębiorstwo przejmowane zwraca, a strona zgłaszająca zapewnia, aby przedsiębiorstwo przejmowane zwróciło, w każdym przypadku w zakresie dopuszczalnym na podstawie mającego zastosowanie prawa, wszelkie finansowanie w sytuacjach nadzwyczajnych zgłoszone zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą zgodnie z pkt 14 w terminie sześciu miesięcy od wypłaty pierwszej transzy finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych.
22. Na zasadzie odstępowania od pkt 21 przedsiębiorstwo przejmowane nie jest zobowiązane do zwrotu finansowania w sytuacjach nadzwyczajnych, jeżeli przed upływem okresu sześciu miesięcy, o którym mowa w pkt 21, na wniosek strony zgłaszającej zespół Komisji zajmujący się sprawą uchylił obowiązek strony zgłaszającej i przedsiębiorstwa przejmowanego, o którym mowa w pkt 21, lub przyznał od niego odstępowanie.
- II. Procedura zgłaszania istotnych transakcji podlegających zgłoszeniu
23. Strona zgłaszająca informuje pełnomocnika ds. monitorowania o każdej proponowanej istotnej transakcji podlegającej zgłoszeniu przed jej wdrożeniem, przekazując wszystkie istotne informacje dotyczące istotnej transakcji podlegającej zgłoszeniu (oraz przekazując kopię tych informacji zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą). Ten obowiązek zgłaszania pozostaje bez uszczerbku dla art. 24 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych (wniosek o udzielenie odstępowania), który stosuje się odpowiednio.

24. Pełnomocnik ds. monitorowania informuje stronę zgłaszającą w terminie dwóch dni roboczych od otrzymania zgłoszenia, o którym mowa w pkt 23 o tym, czy uznaje to zgłoszenie za kompletne. Jeżeli pełnomocnik ds. monitorowania uzna zgłoszenie za niekompletne, strona zgłaszająca ponownie przedkłada zgłoszenie zgodnie z pkt 23 wraz z dodatkowymi informacjami lub dokumentami, jakich może zasadnie zażądać pełnomocnik ds. monitorowania, tak szybko, jak jest to racjonalnie wykonalne.
25. Pełnomocnik ds. monitorowania informuje zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane w terminie 10 dni roboczych od otrzymania kompletnego zgłoszenia, o którym mowa w pkt 23, czy:
- a) w jego uzasadnionej ocenie istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu jest przeprowadzana na warunkach rynkowych i w związku z tym nie stwarza ryzyka skierowania jakichkolwiek subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; lub
 - b) w jego uzasadnionej ocenie istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu może nie być przeprowadzana na warunkach rynkowych w rozumieniu pkt 10 i w związku z tym stwarza ryzyko skierowania jakichkolwiek subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

Pełnomocnik ds. monitorowania przedstawia uzasadnienie.

26. Zespół Komisji zajmujący się sprawą może, w terminie pięciu dni roboczych od otrzymania sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 25 lit. a), oraz w terminie 20 dni roboczych od otrzymania sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 25 lit. b), wydać opinię skierowaną do pełnomocnika ds. monitorowania, strony zgłaszającej i przedsiębiorstwa przejmowanego, zawierającą wyjaśnienie, czy zdaniem zespołu Komisji zajmującego się sprawą:
- a) istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu może nie być przeprowadzana na warunkach rynkowych w rozumieniu pkt 10 i w związku z tym stwarza ryzyko skierowania jakichkolwiek subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; oraz
 - b) z informacji otrzymanych od strony zgłaszającej lub przedsiębiorstwa przejmowanego wynika, że istnieje małe prawdopodobieństwo, iż pozytywne skutki w rozumieniu art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych przeważają nad jakimkolwiek takim zakłóceniem.
27. Strona zgłaszająca może zaproponować środki mające na celu wyeliminowanie wszelkich obaw zespołu Komisji zajmującego się sprawą zgodnie z pkt 26.
28. Strona zgłaszająca, jej przedsiębiorstwa powiązane i grupa przedsiębiorstwa przejmowanego nie realizują istotnej transakcji podlegającej zgłoszeniu, chyba że:
- a) pełnomocnik ds. monitorowania poinformował zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane, że jego zdaniem rozważana istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu nie budzi obaw w rozumieniu pkt 25 lit. a), a Komisja nie wydała opinii w terminie określonym w pkt 26; lub
 - b) pełnomocnik ds. monitorowania poinformował zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane, że jego zdaniem rozważana istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu budzi obawy w rozumieniu pkt 25 lit. b), jednak Komisja nie wydała opinii w terminie określonym w pkt 26; lub
 - c) w następstwie sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 25 lit. a) lub b), zespół Komisji zajmujący się sprawą wydał opinię zgodnie z pkt 26, strona zgłaszająca wdrożyła środki zaproponowane zgodnie z pkt 27, które według zespołu Komisji zajmującego się sprawą eliminują jego obawy w rozumieniu pkt 26 (z należytyym uwzględnieniem stanowiska strony zgłaszającej).

III. Coroczne zgłoszenie innych istotnych transakcji

29. W terminie 30 dni roboczych w ZEA od zakończenia każdego roku sprawozdawczego strona zgłaszająca przesyła pełnomocnikowi ds. monitorowania (i) egzemplarz wszystkich prawnie wiążących umów zawartych w poprzednim roku sprawozdawczym, zobowiązujących stronę zgłaszającą lub którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych, EIA lub którykolwiek podmiot powiązany z EIA do przeprowadzenia istotnej transakcji poniżej progu sprawozdawczości, (ii) streszczenie kluczowych warunków każdej takiej istotnej transakcji oraz, w stosownych przypadkach, (iii) egzemplarz wszelkich opinii uzyskanych zgodnie z pkt 12 w odniesieniu do takiej istotnej transakcji (oraz przesyła kopię tych informacji zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą).

30. Pełnomocnik ds. monitorowania informuje stronę zgłaszającą w terminie dwóch dni roboczych od otrzymania zgłoszenia, o którym mowa w pkt 29 o tym, czy uznaje to zgłoszenie za kompletne. Jeżeli pełnomocnik ds. monitorowania uzna zgłoszenie za niekompletne, strona zgłaszająca ponownie przedkłada zgłoszenie zgodnie z pkt 29 wraz z dodatkowymi informacjami lub dokumentami, jakich może zasadnie zażądać pełnomocnik ds. monitorowania, tak szybko, jak jest to racjonalnie wykonalne.
31. Pełnomocnik ds. monitorowania informuje zespół Komisji zajmujący się sprawą, stronę zgłaszającą i przedsiębiorstwo przejmowane w ciągu 20 dni roboczych od otrzymania kompletnego zgłoszenia, o którym mowa w pkt 29, jeżeli w jego uzasadnionej ocenie istotna transakcja podlegająca zgłoszeniu mogła nie zostać zawarta na warunkach rynkowych w rozumieniu pkt 10, a zatem stwarza ryzyko skierowania wszelkich subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych. Pełnomocnik ds. monitorowania przedstawia uzasadnienie.
32. Zespół Komisji zajmujący się sprawą może, w terminie 20 dni roboczych od otrzymania sprawozdania pełnomocnika ds. monitorowania, o którym mowa w pkt 31, wydać opinię skierowaną do pełnomocnika ds. monitorowania, strony zgłaszającej i przedsiębiorstwa przejmowanego, zawierającą wyjaśnienie, czy zdaniem zespołu Komisji zajmującego się sprawą:
 - a) istotna transakcja mogła nie zostać zawarta na warunkach rynkowych w rozumieniu pkt 10, a zatem stwarza ryzyko skierowania jakichkolwiek subsydiów zagranicznych na rynek wewnętrzny w sposób, który zakłócałby konkurencję w rozumieniu art. 4 i (w stosownych przypadkach) art. 5 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych; oraz
 - b) jest mało prawdopodobne, że pozytywne skutki w rozumieniu art. 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych przeważają nad takim zakłóceniem.
33. Strona zgłaszająca może zaproponować środki mające na celu wyeliminowanie wszelkich obaw zespołu Komisji zajmującego się sprawą zgodnie z pkt 32.
34. Na polecenie pełnomocnika ds. monitorowania strona zgłaszająca, jej przedsiębiorstwa powiązane lub przedsiębiorstwo przejmowane (w zależności od przypadku) wdrażają wszelkie środki zaproponowane na podstawie pkt 33, pod warunkiem że zespół Komisji zajmujący się sprawą uważa, że takie środki wyeliminują ich obawy w rozumieniu pkt 32 (z należytym uwzględnieniem stanowiska strony zgłaszającej) lub, alternatywnie, niezwłocznie cofa istotną transakcję.

IV. Procedura zgłaszania przejęć podlegających zgłoszeniu

35. W okresie zobowiązania strona zgłaszająca w ciągu 15 dni roboczych w ZEA, licząc od daty zawarcia przez nią lub którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych prawnie wiążącej umowy, na mocy której strona zgłaszająca lub którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych zgadza się przystąpić do przejęcia podlegającego zgłoszeniu, a w każdym razie przed wdrożeniem przejęcia podlegającego zgłoszeniu, przesyła pełnomocnikowi ds. monitorowania (wraz z kopią dla zespołu Komisji zajmującego się sprawą) egzemplarz takiej umowy oraz krótki opis (i) transakcji będącej przedmiotem takiej umowy; oraz (ii) działalności istotnego przedsiębiorstwa, które jest przedmiotem przejęcia podlegającego zgłoszeniu.
36. Zobowiązanie, o którym mowa w pkt 35, nie stanowi przeszkody dla realizacji oferty publicznej lub serii transakcji na papierach wartościowych (w tym zamiennych na inne papiery wartościowe) dopuszczonych do obrotu na rynku (takim jak giełda papierów wartościowych), w wyniku których strona zgłaszająca lub którekolwiek z jej przedsiębiorstw powiązanych przejmują od jednego sprzedawcy lub ich większej liczby akcje lub udziały danego istotnego przedsiębiorstwa, prawa głosu w tym przedsiębiorstwie lub kontrolę nad nim i które stanowią przejęcie podlegające zgłoszeniu, pod warunkiem że:
 - a) przejęcie podlegające zgłoszeniu następnie niezwłocznie zgłasza się pełnomocnikowi ds. monitorowania (a zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą przesyła się egzemplarz tego zgłoszenia) zgodnie z pkt 35; oraz
 - b) strona zgłaszająca lub jej przedsiębiorstwo powiązane (w zależności od przypadku) nie wykonuje swoich praw do powoływania zarządu ani praw głosu związanych z danymi papierami wartościowymi, dopóki nie powiadomi pełnomocnika ds. monitorowania o przejęciu podlegającym zgłoszeniu (oraz nie przekaze kopii tego zgłoszenia zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą) zgodnie z pkt 35.

Sekcja D. Pełnomocnik ds. monitorowania**I. Procedura wyznaczania**

37. Strona zgłaszająca wyznacza pełnomocnika ds. monitorowania, który będzie pełnił funkcje określone w niniejszych zobowiązaniach dla pełnomocnika ds. monitorowania, nie później niż w dniu zamknięcia.
38. Pełnomocnik ds. monitorowania:
- a) w momencie wyznaczenia jest niezależny od strony zgłaszającej i jej przedsiębiorstw powiązanych, sprzedawcy, przedsiębiorstwa przejmowanego i EIA;
 - b) posiada doświadczenie, kompetencje i kwalifikacje niezbędne do wykonywania swojego mandatu, na przykład posiada wystarczające odpowiednie doświadczenie jako audytor; oraz
 - c) nie znajduje się w sytuacji konfliktu interesów ani nie staje się na niego narażony.
39. Pełnomocnik ds. monitorowania otrzymuje wynagrodzenie od strony zgłaszającej w sposób, który nie narusza niezależnego i skutecznego wypełniania jego zadań.

1. *Propozycja strony zgłaszającej*

40. Nie później niż dwa tygodnie po dacie wejścia w życie strona zgłaszająca przedstawia Komisji do zatwierdzenia imię i nazwisko lub nazwę co najmniej jednej osoby fizycznej lub prawnej, którą strona zgłaszająca proponuje wyznaczyć na pełnomocnika ds. monitorowania.
41. Propozycja musi zawierać informacje umożliwiające Komisji sprawdzenie, czy proponowany pełnomocnik ds. monitorowania spełnia wymogi określone w pkt 38, oraz uwzględniać:
- a) pełne warunki proponowanego mandatu, które obejmują wszystkie postanowienia konieczne do umożliwienia pełnomocnikowi ds. monitorowania wykonywania obowiązków zgodnie z niniejszymi zobowiązaniami; oraz
 - b) zarys planu prac, w którym opisano, w jaki sposób pełnomocnik ds. monitorowania zamierza wykonywać swoje obowiązki wynikające z niniejszych zobowiązań.

2. *Zatwierdzenie lub odrzucenie wniosku przez Komisję*

42. Komisja może zatwierdzić lub odrzucić wnioskowaną kandydaturę na pełnomocnika ds. monitorowania, a także zatwierdzić wnioskowany mandat pod warunkiem wprowadzenia zmian, które Komisja uzna za konieczne dla wykonywania obowiązków przez pełnomocnika ds. monitorowania. Jeśli zatwierdzona zostanie tylko jedna osoba, strona zgłaszająca powoła tę osobę lub osoby lub doprowadzi jej do powołania w charakterze pełnomocnika ds. monitorowania zgodnie z mandatem zatwierdzonym przez Komisję. Jeśli zatwierdzoną zostanie więcej niż jedna osoba, strona zgłaszająca ma swobodę powołania pełnomocnika ds. monitorowania spośród osób zatwierdzonych. Pełnomocnik ds. monitorowania zostaje powołany w ciągu jednego tygodnia od zatwierdzenia jego kandydatury przez Komisję zgodnie z mandatem zatwierdzonym przez Komisję.

3. *Nowa propozycja strony zgłaszającej*

43. W przypadku odrzucenia wszystkich proponowanych pełnomocników strona zgłaszająca przedstawia dwie kolejne osoby fizyczne lub prawne w terminie jednego tygodnia od otrzymania informacji o odrzuceniu, zgodnie z pkt 41 i 42.

4. *Pełnomocnik ds. monitorowania wyznaczony przez Komisję*

44. Jeżeli wszyscy kolejni kandydaci na pełnomocnika ds. monitorowania zostaną odrzuceni przez Komisję, Komisja wyznaczy pełnomocnika ds. monitorowania, którego strona zgłaszająca powoła lub do którego powołania doprowadzi, zgodnie z mandatem pełnomocnika ds. monitorowania przez Komisję.

II. Zadania i obowiązki pełnomocnika ds. monitorowania

45. Pełnomocnik ds. monitorowania przyjmuje na siebie określone obowiązki, o których mowa w pkt 46, w celu zapewnienia zgodności z zobowiązaniami. Komisja, z własnej inicjatywy lub na wniosek pełnomocnika ds. monitorowania bądź strony zgłaszającej, może wydawać pełnomocnikowi ds. monitorowania wszelkie polecenia lub instrukcje konieczne, aby zapewnić przestrzeganie zobowiązań.
46. Pełnomocnik ds. monitorowania:
- a) monitoruje, czy strona zgłaszająca wypełnia zobowiązania;
 - b) przedstawia w swoim pierwszym sprawozdaniu dla Komisji propozycję szczegółowego planu prac wraz z opisem zamierzonego sposobu monitorowania przestrzegania zobowiązań przez stronę zgłaszającą;
 - c) przekazuje Komisji pisemne sprawozdanie – i jednocześnie przesyła stronie zgłaszającej jego egzemplarz nieopatrzonego klauzulą poufności – w ciągu 15 dni roboczych po zakończeniu każdego sześciomiesięcznego okresu, tak aby Komisja mogła ocenić, czy zobowiązania są przestrzegane;
 - d) w razie potrzeby proponuje stronie zgłaszającej środki, jakie sam uzna za niezbędne do zapewnienia przestrzegania zobowiązań przez stronę zgłaszającą;
 - e) niezwłocznie składa Komisji pisemne sprawozdanie – i jednocześnie przesyła stronie zgłaszającej jego egzemplarz nieopatrzonego klauzulą poufności – jeżeli stwierdzi na podstawie uzasadnionych powodów, że strona zgłaszająca nie wywiązała się z zobowiązań;
 - f) pełni funkcję punktu kontaktowego w przypadku pytań osób trzecich dotyczących charakteru i zakresu zobowiązań; oraz
 - g) pełni wszystkie inne funkcje powierzone pełnomocnikowi ds. monitorowania na warunkach i zgodnie z obowiązkami załączonymi do niniejszej decyzji.
47. Pełnomocnik ds. monitorowania odpowiada na wszelkie zapytania strony zgłaszającej, jej przedsiębiorstw powiązanych i Komisji niezwłocznie, a w każdym razie w terminie pięciu dni roboczych od daty wysłania danego zapytania do pełnomocnika ds. monitorowania.

III. Obowiązki strony zgłaszającej i jej przedsiębiorstw powiązanych

48. Strona zgłaszająca zapewnia pełnomocnikowi ds. monitorowania wszelką współpracę, pomoc i informacje, jakich pełnomocnik ds. monitorowania może w uzasadniony sposób potrzebować do wykonywania swoich zadań, oraz zobowiązuje do tego swoje przedsiębiorstwa powiązane. Pełnomocnik ds. monitorowania ma pełny dostęp do wszelkich ksiąg, rejestrów, dokumentów, kierownictwa lub innego personelu strony zgłaszającej lub przedsiębiorstwa przejmowanego, obiektów, placówek i informacji technicznych, który jest racjonalnie niezbędny do wypełniania jego obowiązków wynikających z zobowiązań. Strona zgłaszająca i jej przedsiębiorstwa powiązane przekazują pełnomocnikowi ds. monitorowania na jego wniosek kopie wszelkich dokumentów, jakich pełnomocnik ds. monitorowania może racjonalnie potrzebować do wykonywania swoich zadań.
49. Strona zgłaszająca zwalnia pełnomocnika ds. monitorowania oraz jego pracowników i przedstawicieli (każdy z nich zwany dalej „**stroną zwolnioną z odpowiedzialności**”) z odpowiedzialności wynikającej z wykonywania przez pełnomocnika ds. monitorowania jego obowiązków określonych w zobowiązaniach oraz zabezpiecza ich przed tą odpowiedzialnością, oraz niniejszym zgadza się, że strona zwolniona z odpowiedzialności nie ponosi żadnej odpowiedzialności wobec strony zgłaszającej wynikającej z wykonywania tych obowiązków, z wyjątkiem przypadków, w których

taka odpowiedzialność wynika z umyślnego niewykonania zobowiązania, lekkomyślności, rażącego niedbalstwa lub złej wiary pełnomocnika ds. monitorowania, jego pracowników, przedstawicieli lub doradców.

50. W przypadku gdy pełnomocnik ds. monitorowania ma uzasadnione podstawy, by uznać, że jakakolwiek istotna transakcja nie jest zgodna z pkt 10, na koszt strony zgłaszającej pełnomocnik ds. monitorowania może wyznaczyć zewnętrznego doradcę lub eksperta w celu uzyskania porady dotyczącej wytycznych OECD w sprawie cen transferowych, rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych lub wszelkich innych powiązanych kwestii, pod warunkiem że wszelkie opłaty i inne wydatki poniesione przez pełnomocnika ds. monitorowania w związku z takim wyznaczeniem są uzasadnione. Wyznaczenie takiego zewnętrznego doradcy lub eksperta podlega zatwierdzeniu przez stronę zgłaszającą (zatwierdzenie to nie może zostać bezzasadnie wstrzymane ani opóźnione). Jeżeli strona zgłaszająca odmówi zatwierdzenia zewnętrznego doradcy lub eksperta zaproponowanego przez pełnomocnika ds. monitorowania, Komisja może zatwierdzić powołanie takiego doradcy lub eksperta po wysłuchaniu strony zgłaszającej. Jedynie pełnomocnik ds. monitorowania jest uprawniony do wydawania instrukcji zewnętrznemu doradcy lub ekspertowi (w zależności od przypadku). Pkt 49 stosuje się odpowiednio.
51. Strona zgłaszająca zgadza się, że Komisja może udostępniać pełnomocnikowi ds. monitorowania informacje poufne zastrzeżone dla strony zgłaszającej lub jej przedsiębiorstw powiązanych. Pełnomocnik ds. monitorowania nie ujawnia takich informacji, a zasady zawarte w art. 43 ust. 1 i 2 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych stosuje się odpowiednio.
52. Strona zgłaszająca zgadza się na opublikowanie danych kontaktowych pełnomocnika ds. monitorowania na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji Komisji oraz informuje zainteresowane osoby trzecie o tożsamości i zadaniach pełnomocnika ds. monitorowania.
53. W okresie zobowiązania Komisja może zażądać od strony zgłaszającej i jej przedsiębiorstw powiązanych wszelkich informacji, które są racjonalnie niezbędne do monitorowania skutecznej realizacji tych zobowiązań.

IV. Zastąpienie, zwolnienie i ponowne powołanie pełnomocnika ds. monitorowania

54. Jeżeli pełnomocnik ds. monitorowania przestanie wykonywać swoje funkcje wynikające z zobowiązań lub z innego ważnego powodu, w tym z powodu narażenia pełnomocnika ds. monitorowania na konflikt interesów:
- a) Komisja może – po wysłuchaniu pełnomocnika ds. monitorowania i strony zgłaszającej – zażądać od strony zgłaszającej zastąpienia pełnomocnika ds. monitorowania; lub
 - b) strona zgłaszająca może – za uprzednią zgodą Komisji – zastąpić pełnomocnika ds. monitorowania.
55. Jeśli pełnomocnik ds. monitorowania zostanie zwolniony zgodnie z pkt 54, można od niego wymagać, by pełnił swoją funkcję do momentu mianowania nowego pełnomocnika ds. monitorowania, któremu pełnomocnik ds. monitorowania przekazuje w pełni wszystkie istotne informacje. Nowy pełnomocnik ds. monitorowania jest mianowany zgodnie z procedurą, o której mowa w pkt 37–44.
56. Jeśli pełnomocnik ds. monitorowania nie zostanie zwolniony zgodnie z pkt 54, przestaje działać w charakterze pełnomocnika ds. monitorowania dopiero po zwolnieniu go z obowiązków przez Komisję, po spełnieniu wszystkich zobowiązań, które powierzono pełnomocnikowi ds. monitorowania. Komisja może jednak w dowolnym momencie zażądać ponownego mianowania pełnomocnika ds. monitorowania, jeśli okaże się, że właściwe środki zaradcze mogły nie zostać odpowiednio i w pełni wdrożone.

Sekcja E. **Klauzula przeglądowa**

57. Komisja może przedłużyć okresy przewidziane w zobowiązaniach w odpowiedzi na wniosek strony zgłaszającej lub, w stosownych przypadkach, z własnej inicjatywy. Jeżeli strona zgłaszająca wnioskuje o przedłużenie danego okresu, przedkłada Komisji uzasadniony wniosek nie później niż pięć dni roboczych w ZEA przed upływem tego okresu, podając uzasadnioną przyczynę.

58. Komisja może ponadto, w odpowiedzi na uzasadniony wniosek strony zgłaszającej, w którym wykazano ważny powód, uchylić, zmienić lub zastąpić – w wyjątkowych okolicznościach – jedno z tych zobowiązań lub ich większą liczbę. Do wniosku dołącza się sprawozdanie pełnomocnika ds. monitorowania, który jednocześnie przesyła egzemplarz sprawozdania nieopatrzony klauzulą poufności stronie zgłaszającej. Jeżeli wniosek nie zostanie uwzględniony, nie skutkuje zawieszeniem stosowania odpowiedniego zobowiązania, a w szczególności zawieszeniem upływu jakiegokolwiek okresu, w którym dane zobowiązanie musi być przestrzegane.

Sekcja F. Wejście w życie i okres zobowiązania

59. Zobowiązania stają się skuteczne od daty wejścia w życie i pozostają w mocy przez okres zobowiązania.
60. Jeżeli w następstwie uzasadnionej opinii, której egzemplarz należy przesłać stronie zgłaszającej nie później niż sześć miesięcy przed upływem okresu zobowiązania, Komisja uzna za konieczne i proporcjonalne przedłużenie okresu zobowiązania w celu uniknięcia zakłócenia konkurencji na rynku wewnętrznym, może przedłużyć okres zobowiązania o okres dodatkowy nieprzekraczający trzech lat („**okres dodatkowy**”). Jeżeli w następstwie uzasadnionej opinii, której egzemplarz należy przesłać stronie zgłaszającej nie później niż sześć miesięcy przed upływem okresu dodatkowego, Komisja uzna za konieczne i proporcjonalne przedłużenie okresu dodatkowego w celu uniknięcia zakłócenia konkurencji na rynku wewnętrznym, może przedłużyć okres dodatkowy o okres dodatkowy nieprzekraczający dwóch lat.
61. Okres zobowiązania może zostać w dowolnym momencie przedłużony przez Komisję za zgodą strony zgłaszającej i przedsiębiorstwa przejmowanego.

[Podpis]

Dyrektor ds. Prawnych i Zgodności e& Group

należycie upoważniony do działania w imieniu i na rzecz Emirates Telecommunications Group Company P.J.S.C.

[Podpis]

Dyrektor

należycie upoważniony do działania w imieniu i na rzecz PPF Telecom Group B.V.

Tabela 1: Zobowiązania EIA

Sprawa FS.100011 – Emirates Telecommunications Group/PPF Telecom Group

ZOBOWIĄZANIE WOBEC KOMISJI EUROPEJSKIEJ

Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny („rozporządzenie w sprawie subsydiów zagranicznych”) Emirates Investment Authority („EIA”) niniejszym podejmuje następujące zobowiązania („**zobowiązania EIA**”) wobec Komisji Europejskiej („**Komisja**”) w celu przyjęcia przez Komisję decyzji na podstawie art. 11 ust. 3 i art. 25 ust. 3 lit. a) rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w związku z przejęciem 50 % udziałów plus jednego udziału w PPF Telecom Group B.V. („**przedsiębiorstwo przejmowane**”) oraz wyłącznej kontroli nad tym przedsiębiorstwem przez Emirates Telecommunications Group Company P.J.S.C. („**strona zgłaszająca**”) („**koncentracja**”).

Niniejszy tekst należy interpretować w świetle decyzji Komisji wydanej na podstawie art. 11 ust. 3 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych w odniesieniu do koncentracji („**decyzja**”), w ogólnych ramach prawa Unii Europejskiej, w szczególności w świetle rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych i rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2023/1441 z dnia 10 lipca 2023 r. w sprawie szczegółowych ustaleń dotyczących prowadzenia przez Komisję postępowań na podstawie rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

Sekcja A. Definicje

1. Do celów zobowiązania EIA następujące terminy mają następujące znaczenie:

Zamknięcie: przeniesienie 50 % udziałów plus jednego udziału w przedsiębiorstwie przejmowanym ze sprzedawcy na stronę zgłaszającą.

Okres zobowiązania: okres rozpoczynający się od daty wejścia w życie i kończący się w 10. rocznicę wejścia w życie lub przedłużony przez Komisję zgodnie z pkt 7 zobowiązania EIA.

Statut e&: statut strony zgłaszającej przyjęty w dniu 17 marca 2021 r., z późniejszymi okresowymi zmianami.

Data wejścia w życie: data przyjęcia decyzji.

Istotny pakiet e&: (i) jeden specjalny udział strony zgłaszającej w kapitale zakładowym wynoszący co najmniej 60 % wyemitowanego kapitału zakładowego strony zgłaszającej lub przysługujący co najmniej 60 % praw głosu przysługujących podczas zgromadzeń akcjonariuszy strony zgłaszającej; (ii) prawo do korzystania z co najmniej 75 % głosów przysługujących podczas zgromadzeń akcjonariuszy strony zgłaszającej; lub (iii) jakiegokolwiek inny pakiet kontrolny w stronie zgłaszającej w rozumieniu art. 20 ust. 5 i 6 rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych.

Istotny przejmujący: osoba fizyczna lub prawna inna niż EIA.

Sprzedawca: PPF Group N.V.

Przepisy szczególne: art. 11 ustawy federalnej ZEA nr 1 z 1991 r. dotyczącej Emirates Communication Establishment (z późniejszymi zmianami), z późniejszymi okresowymi zmianami.

Ustawa o upadłości obowiązująca w ZEA: dekret federalny z mocą ustawy ZEA nr 51 z 2023 r. ogłaszający ustawę o reorganizacji finansowej i upadłości, z późniejszymi okresowymi zmianami.

Dzień roboczy w ZEA: oznacza każdy dzień (z wyłączeniem soboty, niedzieli lub dnia ustawowo wolnego od pracy w Zjednoczonych Emiratach Arabskich), w którym banki są otwarte i prowadzą ogólną działalność komercyjną w Abu Zabi.

Sekcja B. Zobowiązania dotyczące stosowania ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA wobec e&

2. Z zastrzeżeniem pkt 3 poniżej, w okresie zobowiązania EIA nie może proponować jakiejkolwiek uchwały wspólników strony zgłaszającej w sprawie zmiany statutu e&, która całkowicie lub częściowo zwolniłaby stronę zgłaszającą ze stosowania się do ustawy o upadłości obowiązującej w ZEA, ani głosować za przyjęciem takiej uchwały.

3. Zobowiązanie, o którym mowa w pkt 2 powyżej, nie ma wpływu na prawa EIA wynikające z przepisów szczególnych.
4. W okresie zobowiązania, przed sprzedażą lub przeniesieniem w inny sposób istotnego pakietu e& na rzecz istotnego przejmującego, EIA zapewnia podpisanie lub egzekwowanie przez istotnego przejmującego zobowiązań wiążących dla istotnego przejmującego w zasadniczo takiej samej formie jak zobowiązania podjęte przez EIA i przesyła te zobowiązania zespołowi Komisji zajmującemu się sprawą oraz ich egzemplarz do wiadomości EIA i strony zgłaszającej, a także nie może zrealizować sprzedaży lub przeniesienia istotnego pakietu e&, dopóki istotny przejmujący nie podpisze takich zobowiązań.

Sekcja C. Klauzula przeglądowa

5. Komisja może, w odpowiedzi na uzasadniony wniosek strony zgłaszającej lub EIA, w którym wykazano ważny powód, uchylić, zmienić lub zastąpić – w wyjątkowych okolicznościach – jedno z zobowiązań EIA lub ich większą liczbę. Jeżeli wniosek nie zostanie uwzględniony, nie skutkuje zawieszeniem stosowania odpowiedniego zobowiązania, a w szczególności zawieszeniem upływu jakiegokolwiek okresu, w którym dane zobowiązanie musi być przestrzegane.

Sekcja D. Wejście w życie i okres zobowiązania

6. Zobowiązania EIA stają się skuteczne od daty wejścia w życie i pozostają w mocy przez okres zobowiązania.
7. Jeżeli w następstwie uzasadnionej opinii, której egzemplarz należy przesłać stronie zgłaszającej nie później niż sześć miesięcy przed upływem okresu zobowiązania, Komisja uzna za konieczne i proporcjonalne przedłużenie okresu zobowiązania w celu uniknięcia zakłócenia konkurencji na rynku wewnętrznym, może przedłużyć okres zobowiązania o okres dodatkowy nieprzekraczający trzech lat („okres dodatkowy”). Jeżeli w następstwie uzasadnionej opinii, której egzemplarz należy przesłać stronie zgłaszającej nie później niż sześć miesięcy przed upływem okresu dodatkowego, Komisja uzna za konieczne i proporcjonalne przedłużenie okresu dodatkowego w celu uniknięcia zakłócenia konkurencji na rynku wewnętrznym, może przedłużyć okres dodatkowy o okres dodatkowy nieprzekraczający dwóch lat.
8. Okres zobowiązania może zostać w dowolnym momencie przedłużony przez Komisję za zgodą EIA i strony zgłaszającej.

[Imię i nazwisko/Stnowisko]

należycie upoważniony w imieniu i na rzecz Emirates Investment Authority

Tabela 2: Grupa przedsiębiorstwa przejmowanego

Grupa przedsiębiorstwa przejmowanego składa się z następujących osób prawnych, ich odpowiednich następców i cesjonariuszy, a także wszelkich innych przedsiębiorstw mających siedzibę w UE, nad którymi przedsiębiorstwo przejmowane może okresowo – bezpośrednio lub pośrednio – przejąć kontrolę.

Nazwa podmiotu	Państwo rejestracji
PPF Telecom Group B.V.	Niderlandy
TMT Hungary Infra B.V.	Niderlandy
TMT Hungary B.V.	Niderlandy
PPF TMT Bidco1 N.V.	Niderlandy
[Jednostka dominująca należącego do przedsiębiorstwo przejmowanego przedsiębiorstwa CETIN, zwana „ CETIN HoldCo ”, obecnie w trakcie rejestracji]	[Niderlandy]
Yettel Bulgaria EAD	Bułgaria
CETIN Bulgaria EAD	Bułgaria
Yettel Magyarország Zrt.	Węgry
Yettel Real Estate Hungary Zrt.	Węgry
CETIN Hungary Zrt.	Węgry
O ₂ Slovakia s.r.o.	Słowacja
O ₂ Business Services, a.s.	Słowacja
O ₂ Networks s.r.o.	Słowacja