РЕШЕНИЕ (ЕС) 2024/3021 НА КОМИСИЯТА

от 9 септември 2024 година

относно мерки за помощ SA.43260 (2018/C), приведени в действие от Германия в полза на Flughafen Frankfurt-Hahn GmbH и Ryanair DAC

(нотифицирано под номер C(2024) 6468)

(само текстът на немски език е автентичен)

(текст от значение за ЕИП)

ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ,

като взе предвид Договора за функционирането на Европейския съюз, и по-специално член 108, параграф 2, първа алинея от него,

като взе предвид Споразумението за Европейското икономическо пространство, и по-специално член 62, параграф 1, буква а) от него,

като покани заинтересованите страни да представят мненията си в съответствие с посочените по-горе разпоредби ([1]) и като взе предвид техните мнения,

като има предвид, че:

1. ПРОЦЕДУРА

(1) На 3 ноември 2015 г. Deutsche Lufthansa AG (Lufthansa, или „дружеството“) подаде жалба до Комисията, в която се твърди, че Германия е привела в действие определени мерки, за които се предполага, че представляват държавна помощ, посредством регионалните органи на германската провинция Райнланд-Пфалц (*Land* Rhineland-Palatinate), в полза на Flughafen Frankfurt-Hahn GmbH (наричано по-нататък „FFHG“) — операторът на летище Франкфурт Хан, и в полза на Ryanair DAC (Ryanair) по отношение на дейностите му на летище Франкфурт Хан.

(2) С писмо от 26 октомври 2018 г. Комисията уведоми Германия, че е взела решение да открие процедурата, предвидена в член 108, параграф 2 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС), във връзка с определени мерки ([2]) (наричано по-нататък „решението за откриване на процедурата“). Германия представи мненията си по решението за откриване на процедурата със становище от 5 февруари 2019 г.

(3) С публикуването на решението за откриване на процедура в Официален вестник на Европейския съюз на 13 септември 2019 г. Комисията прикани заинтересованите страни да представят мненията си относно мярката.

(4) Комисията получи мнения от заинтересованите страни, а именно от Lufthansa на 3 юли 2019 г., от Ryanair на 25 октомври 2019 г. и от FFHG на 31 октомври 2019 г.

(5) Германия предостави на Комисията допълнителна информация с писма от 15 ноември 2021 г., 15 декември 2021 г. и 28 март 2024 г. През периода 2019—2023 Lufthansa предостави допълнителна информация.

2. ПОДРОБНО ОПИСАНИЕ НА МЕРКИТЕ

2.1. Получатели по мерките

(6) Получателите по мерките са FFHG и Ryanair.

([1]) ОВ C 310, 13.9.2019 г., стр. 5.
([2]) Решение на Комисията от 26 октомври 2018 г. по дело за държавна помощ SA.43260 (2015/FC) — Германия — Предполагаема помощ в полза на летище Франкфурт Хан и Ryanair (ОВ C 310, 13.9.2019 г., стр. 5).

2.1.1. *FFHG*

(7) Както е описано в решението за откриване на процедурата (съображения 13 и 14), летище Франкфурт Хан се намира на територията на германската провинция Райнланд-Пфалц, на около 120 km в западна посока от град Франкфурт на Майн. До 1992 г. на мястото, където е разположено летището, се е намирала военна база, която впоследствие е преустроена на гражданско летище за пътнически и товарни полети. Летище Франкфурт Хан притежава оперативен лиценз, който му позволява да функционира 24 часа в денонощието, седем дни в седмицата.

(8) Летище Франкфурт Хан се експлоатира от FFHG. Дружеството FFHG е учредено през 2001 г. Първоначално мажоритарният дял от акциите на FFHG се притежава от Flughafen Frankfurt/Main GmbH (Fraport), а миноритарният дял се притежава от провинция Райнланд-Пфалц. През януари 2005 г. провинция Хесен също става миноритарен акционер.

(9) От януари 2005 г. до 31 декември 2008 г. акционерите във FFHG са Fraport (с дял от 65 %), провинция Райнланд-Пфалц (с дял от 17,5 %) и провинция Хесен (с дял от 17,5 %).

(10) Считано от 1 януари 2009 г. провинция Райнланд-Пфалц поема FFHG, като придобива контролния пакет от 65 % от Fraport. След това придобиване двамата останали акционери във FFHG са провинция Райнланд-Пфалц (с 82,5 % от акциите) и провинция Хесен (със 17,5 % от акциите).

(11) На 1 март 2017 г. провинция Райнланд-Пфалц подписва споразумение за закупуване на акции, приключено на 9 август 2017 г., по силата на което продава своя дял от 82,5 % в FFHG на HNA Airport Group GmbH — дружество от китайската група HNA, която осъществява дейност в световен мащаб (HNA Group). Останалите 17,5 % от акциите на FFHG все още се притежават от провинция Хесен.

(12) През октомври 2021 г. FFHG започна производство за обявяване в несъстоятелност.

(13) Както е обяснено в решението за откриване на процедурата (съображения 15—17), пътникопотокът от летище Франкфурт Хан се формира главно от нискотарифни полети. Що се отнася до пътническите превози, основната авиокомпания, която извършва полети от летище Франкфурт Хан, е Ryanair.

(14) През периода 1998—2007 г. броят на пътниците на летище Франкфурт Хан се е увеличил от приблизително 39 000 пътници на около 4 милиона пътници годишно. През периода 2007—2019 г. пътникопотокът постепенно намалява до около 1,5 милиона пътници годишно.

(15) До летище Франкфурт Хан и от него се извършват не само пътнически, но и товарни полети. През 2019 г. през летище Франкфурт Хан са превозени по въздух около
171 000 тона товари. През върховата 2011 година са превозени около 286 000 тона.

2.1.2. *Авиокомпания Ryanair*

(16) Ryanair е ирландска нискотарифна авиокомпания, основана през 1984 г. През 2019 г. Ryanair е превозила приблизително 142 милиона пътници и е обслужвала над 200 летища.

2.2. **Оспорваните мерки**

2.2.1. *Мерки, свързани с FFHG*

2.2.1.1. Гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG

(17) Според Германия през 2013 г. Haitec AG (Haitec) ([3]) — дружество за техническо обслужване на въздухоплавателни средства, основано през 2008 г., решава да се установи на летище Франкфурт Хан, за да предоставя по-постоянно услуги по техническо обслужване на въздухоплавателни средства, и по-специално да разшири предлагането си на летището, като включи в него техническо обслужване на по-големи самолети. За тази цел на 20 декември 2013 г. Haitec закупува от FFHG земя за сумата от около 7,7 милиона евро с цел да построи върху нея по-голямо хале за техническо обслужване. Строителството на халето е завършено през есента на 2016 г., като Haitec е инвестирало приблизително 40 милиона евро — сума, която е значително по-голяма от първоначално планираната.

([3]) Понастоящем HAITEC Aircraft Maintenance GmbH.

(18) На последния етап от преговорите по споразумението между FFHG и Haitec за продажба на земя Haitec иска в споразумението да бъде включено право на отказ, което трябва да бъде покрито с гаранция от страна на провинция Райнланд-Пфалц.

(19) Съгласно това право на отказ Haitec може да се оттегли от споразумението за продажба за период от приблизително 15 години (до 31 декември 2028 г.), ако настъпи едно от следните три обстоятелства:

а) FFHG или неговите правоприемници загубят лицензa за експлоатация на летище Франкфурт Хан;

б) експлоатацията на летище Франкфурт Хан бъде напълно преустановена;

в) FFHG изпадне в несъстоятелност и експлоатацията на летището не бъде продължена от друг оператор.

(20) В случай че Haitec упражни правото си на отказ, Haitec трябва да върне земята на FFHG и има право да получи 80 % от покупната цена в размер на 6,2 милиона евро. Тъй като при което и да е от трите изброени в съображение 19 обстоятелства, даващи основание за оттегляне, FFHG най-вероятно не би било в състояние да изплати 6,2 милиона евро на Haitec, Haitec иска обезпечение за изплащане на вземането си. Поради това на 20 февруари 2014 г. Haitec получава гаранция (*Bürgschaftserklärung*) от провинция Райнланд-Пфалц, в която провинцията се задължава да плати 6,2 милиона евро на Haitec в случай на оттегляне от споразумението за продажба на земя при обстоятелствата, изброени в съображение 19.

(21) Германските органи обясняват, че за предоставянето на тази гаранция FFHG заплаща на провинция Райнланд-Пфалц премия от 2,56 % годишно върху сумата на гаранцията от 6,2 милиона евро. Гаранционната премия е определена от [консултантска фирма]. [Консултантската фирма] използва инструмента на Moody's RiskCalc и въз основа на одитираните финансови отчети на летището за 2012 г. е оценила самостоятелния рейтинг на FFHG на […] за едногодишен период и на […] за петгодишен период. Въз основа на това [консултантската фирма] е изчислила диапазон на съобразените с пазара годишни гаранционни премии между 1,51 % и 2,56 %. FFHG и провинция Райнланд-Пфалц приемат горната граница на прогнозния диапазон и се договарят за гаранционна премия от 2,56 % годишно (около 158 000 EUR). Гаранционните споразумения не предвиждат корекции на гаранционната премия.

2.2.1.2. „Двойната“ продажба на парцел земя от страна на FFHG

(22) През ноември 2014 г. FFHG получава [10—25] милиона евро за сделка с недвижими имоти, чрез която FFHG продава на провинция Райнланд-Пфалц два парцела земя — парцела „за кампус“ и парцела „за жилищно строителство“ („договорът за продажба от 2014 г.“). FFHG си запазва правото на отказ от договора за продажба от 2014 г. по отношение на парцела „за жилищно строителство“. В договора за продажба от 2014 г. се предвижда, че продажната цена в случай на упражняване на правото на отказ следва да се основава на ново експертно становище. В контекста на тази сделка с недвижими имоти провинция Райнланд-Пфалц е създала 29 нови работни места в Landesbetrieb Liegenschafts- und Baubetreuung (LBB), които биват попълнени основно (но не само) от служители на FFHG. В решението за откриване на процедурата Комисията стигна до заключението, че договорът за продажба от 2014 г. е сключен по пазарна стойност. Това заключение се основава на експертно становище на Комисията за експертни становища относно стойността на имотите в района на Остайфел-Хунсрюк, възложено от провинция Райнланд-Пфалц и допълнено с доклад на Дирекцията за конструкция и одобрение на северните райони (SGD Nord).

(23) През 2015 г. FFHG открива процедура за възлагане на обществена поръчка за продажба на парцела „за жилищно строителство“. Дружеството ADC Airport Harbour Investment GmbH (ADC) представя оферта на стойност 1,25 милиона евро.

(24) Впоследствие провинция Райнланд-Пфалц започва процедура за приватизация на летище Франкфурт Хан. Спечелилият търга участник, Shanghai Yiquian Trading Co. Ltd. (SYT), подава оферта, която включва парцелите „за кампус“ и „за жилищно строителство“. Федерална провинция Райнланд-Пфалц използва офертата на ADC като показателна за пазарната цена на парцела „за жилищно строителство“ и определя цената на този парцел в приватизационния договор със SYT в размер на 1,25 милиона евро. Приватизационният договор със SYT е сключен на 2 юни 2016 г. За да може провинция Райнланд-Пфалц да прехвърли в рамките на приватизацията парцелите „за кампус“ и „за жилищно строителство“ заедно на SYT, е било предвидено FFHG да се откаже от правото си да се оттегли от договора за продажба от 2014 г., сключен с провинция Райнланд-Пфалц. Въпреки това на 10 юни 2016 г. SYT не успява да плати цената по приватизационния договор и на 6 юли 2016 г. провинция Райнланд-Пфалц упражнява правото си да отмени продажбата на SYT.

(25) На 6 юни 2016 г. FFHG упражнява правото си на отказ от договора за продажба от 2014 г. Упражняването на правото на отказ е нотариално заверено на 6 юли 2016 г. FFHG не е платило на Райнланд-Пфалц никакво обезщетение за упражняването на правото на отказ по отношение на парцела „за жилищно строителство“. Германия обяснява, че това е така, тъй като в експертното становище на Комисията за експертни становища относно стойността на имотите в района на Остайфел-Хунсрюк от 2014 г., допълнено с доклад на SGD Nord, за целите на договора за продажба от 2014 г. е направено заключението, че разходите за събаряне на сградите в парцела „за жилищно строителство“ (бивши военни казарми) и последващото възстановяване на земята ще надвишат стойността, която ще има земята, след като тези дейности бъдат извършени. В експертното становище се изключва възможността за отрицателна пазарна стойност и поради това пазарната стойност на парцела „за жилищно строителство“ се определя на нула евро. С договор от 6 юли 2016 г. FFHG продава парцела „за жилищно строителство“ на ADC за 1,25 милиона евро. По този договор има три страни — ADC, FFHG и провинция Райнланд-Пфалц, тъй като договорът включва не само продажбата на парцела „за жилищно строителство“ от FFHG на ADC, но и продажбата на парцела „за кампус“ от провинция Райнланд-Пфалц на ADC.

(26) В решението за откриване на процедурата Комисията изрази съмнения дали упражняването на правото на отказ по отношение на парцела „за жилищно строителство“ от страна на FFHG спрямо провинция Райнланд-Пфалц без заплащане на обезщетение е било извършено по пазарна стойност (вж. съображения 184—189 от решението за откриване на процедурата), тъй като Германия не е предоставила оценка на стойността на земята към момента на упражняване на правото на отказ, въпреки че в договора за продажба от 2014 г. е предвидено, че в случай на упражняване на правото на отказ продажната цена следва да се основава на ново експертно становище.

2.2.2. *Мерки, свързани с Ryanair*

2.2.2.1. Маркетингова подкрепа за Ryanair

Маркетинговото споразумение от 2005 г.

(27) На 4 ноември 2005 г. провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair сключват договор за маркетингови услуги („договора за маркетингови услуги от 2005 г.“), който е валиден до края на 2016 г. Споразумението е сключено само от провинцията, без участието на FFHG, което не е страна по договора за маркетингови услуги. Към момента на сключване на договора за маркетингови услуги провинцията притежава само 17,5 % от акциите на FFHG, докато 65 % от акциите се държат от Fraport, което не е под контрола на провинция Райнланд-Пфалц.

(28) Било е договорено, че финансирането, предоставено от провинцията в полза на Ryanair по силата на договора за маркетингови услуги от 2005 г., ще бъде използвано за маркетингови и търговски дейности, извършвани от Ryanair, които ще бъдат от полза за съвместния туристически маркетинг на провинция Райнланд-Пфалц и на Ryanair (съображение 90 от решението за откриване на процедурата). Плащанията за Ryanair е трябвало да се извършват въз основа на съответните фактури за промоционални дейности в полза на туристическите обекти на провинция Райнланд-Пфалц. За да осъществява тези маркетингови дейности, Ryanair разработва „маркетингова концепция“.

(29) По силата на договора за маркетингови услуги от 2005 г. провинцията закупува от Ryanair i) електронни препратки на уебсайта на Ryanair към туристическите оферти в провинция Райнланд-Пфалц (член 1 от договора за маркетингови услуги); ii) две страници в раздаваното по време на полети списание на Ryanair (член 2 от договора за маркетингови услуги); и iii) кампания в пресата в полза на туристическата промишленост на провинцията (член 3 от договора за маркетингови услуги). Що се отнася до последната, в споразумението се посочва за каква сума Ryanair трябва да закупи рекламна площ от трети страни за периода 2006—2010 г. (от 160 000 EUR през 2006 г. до [400 000—500 000] EUR през 2009 г. и 2010 г.).

(30) В договора за маркетингови услуги от 2005 г. са предвидени и плащанията, които провинция Райнланд-Пфалц трябва да извършва в полза на Ryanair, които — съгласно член 7 от договора — трябва да бъдат поне с 50 % по-ниски от цените, които Ryanair налага на други клиенти на онлайн маркетингови услуги. Освен това в член 9 от договора за маркетингови услуги се предвижда, че Ryanair се задължава да базира на летище Франкфурт Хан определен брой самолети ([4]), който варира през годините, обхванати от договора (както е посочено в приложението към договора),

([4]) Базирането на самолети на дадено летище означава, че самолетът обикновено остава на това летище през нощта. Това означава, че самолетът се използва за извършване на няколко полета от това летище.

тъй като мерките за маркетинг, определени в договора, са ефективни само ако в региона се превозват повече входящи туристи. Ако Ryanair не базира договорения брой самолети на летище Франкфурт Хан, провинция Райнланд-Пфалц има право незабавно да прекрати договора за маркетингови услуги.

(31) В следващата таблица са посочени плащанията, които провинцията дължи на Ryanair годишно съгласно договора за маркетингови услуги от 2005 г., както и броят на самолетите, които Ryanair се задължава да базира на летище Франкфурт Хан годишно:

Таблица 1

Договор за маркетингови услуги от 2005 г. — плащания, дължими от провинция Райнланд-Пфалц, и брой самолети на Ryanair, които ще бъдат базирани на летище Франкфурт Хан

Година	Брой самолети, които ще бъдат базирани на летище Франкфурт Хан	Плащане от страна на провинция Райнланд-Пфалц за Ryanair (в EUR)
2006 г.	8	[0—2 милиона]
2007 г.	10	[0—2 милиона]
2008 г.	12	[0—2 милиона]
2009 г.	14	[0—2 милиона]
2010 г.	16	[0—2 милиона]
2011 г.	17	[0—2 милиона]
2012 г.	18	[0—2 милиона]
2013 г.	18	[0—2 милиона]
2014 г.	18	[0—2 милиона]
2015 г.	18	[0—2 милиона]
2016 г.	18	[0—2 милиона]

(32) Освен общ преглед на цените, начислявани от различни уебсайтове за рекламни кампании, Германия не е предоставила подробна предварителна оценка на договора за маркетингови услуги от 2005 г., сключен от провинцията, която да докаже, че договорът е бил съобразен с пазара.

Договорът за маркетингови услуги от 2017 г.

(33) На 20 октомври 2017 г., след продажбата на дяловете си във FFHG на HNA Group ([5]) през март 2017 г., провинция Райнланд-Пфалц сключва с Ryanair нов договор за маркетингови услуги (с наименованието „споразумение за съвместна кампания“, наричано по-нататък „договорът за маркетингови услуги от 2017 г.“). Това споразумение влиза в сила на 1 октомври 2017 г. и е сключено за максимален срок от 5 години. В зависимост от бюджетните ограничения на провинцията тя има право да прекрати споразумението най-рано на 31 декември 2018 г.

(34) В новото споразумение се предвиждат годишни маркетингови плащания от страна на провинцията към Ryanair в размер на 1,2 милиона евро годишно. За периода 1 октомври — 31 декември 2017 г. сумата на пропорционалното плащане е определена на 350 000 евро, като за 2018 г. е предвидена допълнителна сума в размер на най-много 200 000 евро (което прави общо 1,4 милиона евро за 2018 г.), ако в съответствие с приложимите бюджетни правила на провинцията бъде извършено съответно прехвърляне на неизползвани средства, планирани за 2017 г.

(35) Страните се договарят да определят подробна маркетингова кампания и нейната стойност на годишна база. Годишното плащане ще възлиза на не повече от 1,2 милиона евро.

([5]) HNA Group е китайски конгломерат, осъществяващ дейност основно в сферата на въздухоплаването и туризма.

(36) За срока на договора Ryanair се ангажира да превозва поне [100 000—200 000] пътници годишно до летище Франкфурт Хан, които да остават поне една нощ в провинция Райнланд-Пфалц („туристи по въздух“). Ако постигнатият пътникопоток е под [100 000—200 000] туристи по въздух, няма да се дължи плащане. Ако броят на туристите по въздух е бил по-голям от [100 000—200 000], но по-малък от [100 000—200 000], ще се дължат само [...] % от 1,2 милиона евро.

(37) Освен това планът на кампанията за 2018 г. предвижда мерки за създаване и повишаване на осведомеността за дестинацията Райнланд-Пфалц чрез социалните медии, базата данни за управление на взаимоотношенията с клиентите и уебсайтовете на Ryanair, както и целева реклама. В допълнение е планирана цялостна маркетингова кампания на стойност [0—1,2 милиона] евро, в като се използват както традиционни медийни канали, така и високо специализирани целеви цифрови медии.

(38) Германия твърди, че договорът за маркетингови услуги от 2017 г. е сключен след приватизацията на летище Франкфурт Хан и че страните по договора са действали като оператори в условията на пазарна икономика, като са спазили пазарните условия за сключване на такъв договор за маркетингови услуги. Според Германия решението на провинция Райнланд-Пфалц да сключи договор за маркетингови услуги с Ryanair се основава на съпоставителен анализ, извършен от независим експерт, в резултат на който Ryanair е предложило най-доброто съотношение между качество и цена по отношение на маркетинговите услуги, които е търсела провинцията. Освен съпоставителния анализ Германия не е предоставила подробна предварителна оценка на договора за маркетингови услуги, сключен от провинцията, която да докаже, че той е в съответствие с търговското поведение и принципа за оператор в условията на пазарна икономика.

2.2.2.2. Споразумения за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013, 2015 и 2016 г.

(39) FFHG и Ryanair са сключили редица споразумения, уреждащи финансовите условия, при които Ryanair извършва дейност на летище Франкфурт Хан. В Решение (ЕС) 2016/788 на Комисията ([6]) (наричано по-нататък „решението „Хан I“) Комисията заключи, че споразумението за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2002 г. (наричано по-нататък „споразумението за летищни услуги от 2002 г.“) и това от 2005 г. (наричано по-нататък „споразумението за летищни услуги от 2005 г.“) са в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика и следователно не представляват държавна помощ. Първоначално споразумението за летищни услуги от 2002 г. е трябвало да се прилага до 13 февруари 2017 г. с възможност за удължаване на срока до 13 февруари 2022 г., а споразумението за летищни услуги от 2005 г. е трябвало да се прилага до 2027 г.

(40) На 27 март 2013 г. обаче между FFHG и Ryanair е сключено споразумение в придружително писмо (наричано по-нататък „споразумението в придружително писмо от 2013 г.“ или „споразумението за летищни услуги от 2013 г.“) за срок от три години (от 2013 г. до 2016 г.). Съгласно предвидените в него условия споразумението в придружително писмо от 2013 г. „обобщава и заменя всички предишни споразумения относно експлоатацията на пътнически въздухоплавателни средства до летище Франкфурт Хан и от него“. Германия не е представила оценка на споразумението в придружително писмо от 2013 г. с оглед на принципа за оператор в условията на пазарна икономика. Споразумението в придружително писмо от 2013 г. съставлява придружително писмо към стандартното споразумение за наземно обслужване, приложимо на летище Франкфурт Хан. То не се отклонява от тарифата на летищните такси, а по-скоро потвърждава нейната приложимост. В него правилата за наземно обслужване, приложими за Ryanair, са актуализирани в съответствие с общите промени във въздухоплавателния сектор.

(41) На 8 март 2015 г. с обяснителна бележка към споразумението за наземно обслужване, приложено към споразумението в придружително писмо от 2013 г. („обяснителната бележка от 2015 г.“ или „споразумението за летищни услуги от 2015 г.“), споразумението в придружително писмо от 2013 г. е изменено по следните точки: а) удължаване на срока на действие на споразумението в придружително писмо от 2013 г. до 31 март 2017 г., б) предоставяне на Ryanair на автомобил с платформа/фургон за техническо обслужване и в) предоставяне на Ryanair на административен офис и складово помещение за резервни части. Германия поясни, че маркетинговата подкрепа от приблизително 100 000 EUR за всеки нов разкрит маршрут от/до летище Франкфурт Хан, посочена в съображение 109 от решението за откриване на процедурата, е била включена още в споразумението с Ryanair от 2002 г. Германия уведоми Комисията, че във всеки случай през периода на прилагане на обяснителната бележка от 2015 г. не е предоставяна маркетингова подкрепа за нов маршрут.

([6]) Решение (ЕС) 2016/788 на Комисията от 1 октомври 2014 г. относно държавна помощ SA.32833 (11/C) (ex 11/NN), приведена в действие от Германия, относно условията за финансирането на летище Франкфурт Хан, въведени в периода 2009—2011 г. (ОВ L 134, 24.5.2016 г., стр. 1).

(42) На 8/9 септември 2016 г. FFHG и Ryanair сключват ново споразумение за срок от 5 години, приложимо от 1 април 2017 г. до 31 март 2022 г. Това споразумение е под формата на придружително писмо към споразумението от 2013 г. („придружително писмо № 2 от 2016 г.“ или „споразумението за летищни услуги от 2016 г.“). С придружително писмо № 2 от 2016 г., в което най-вече е изложено при какви обстоятелства какъв размер летищни такси се прилагат, се внасят някои изменения в споразумението в придружително писмо от 2013 г. и се заменя обяснителната бележка от 2015 г.

(43) Според Германия с придружително писмо № 2 от 2016 г. споразумението в придружително писмо от 2013 г. и обяснителната бележка от 2015 г. се изменят само по две точки:

а) летищната такса в размер на [...] EUR на пътник съгласно придружително писмо № 2 от 2016 г. се прилага, при условие че Ryanair превози най-малко [...] пътници годишно, докато преди това тя се е прилагала при най-малко [...] пътници годишно;

б) с него се въвежда нова система за маркетингова подкрепа, според която летищни такси не се прилагат за всеки пътник, който надвишава броя на заминаващите пътници от предходната година.

2.2.2.3. Помощ за обучение за Ryanair

(44) Жалбоподателят твърди, въз основа на годишните доклади на Hahn Campus Management GmbH (наричано по-нататък HCM) — 100 % дъщерно дружество на FFHG, че през периода 2001—2002 г. HCM е получило от органите на провинция Райнланд-Пфалц помощ за обучение в размер на около 1,685 милиона евро за обучението на безработни или застрашени от безработица лица. Освен това HCM е възложило на дружество, наречено a und o Gettmann Arbeitsmarkt- und Organisationsberatung („a und o Gettmann“), управлението на административната процедура, а именно събирането на доказателства, че плащанията са били използвани за действителното провеждане на обучението (*Verwendungsnachweise*).

(45) Според жалбоподателя Ryanair е предоставило на HCM услуги за обучение в рамките на програма за обучение на стюардеси и пилоти и е получило възнаграждение за тези услуги. В този контекст жалбоподателят споменава сума в размер на 4 милиона евро. Жалбоподателят също така цитира статия в пресата, в която експерт изчислява, че около 80—90 % от пилотите и стюардесите, които са били обучавани по програмата на HCM, в крайна сметка са били наети от Ryanair. Жалбоподателят посочва, че е било известно, че служителите на Ryanair трябва сами да финансират квалификацията си и че Ryanair не поема разходите за обучение на собствения си персонал (както пилоти, така и кабинен екипаж). Жалбоподателят цитира в този смисъл изявление на уебсайта на Ryanair от 2003 г. относно обучението на кабинния екипаж.

2.2.2.4. Финансиране на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване в полза на Ryanair

(46) Жалбоподателят твърди, че през 2010 г. FFHG е построило за Ryanair център за обучение на стойност 9 милиона евро. Според жалбоподателя центърът за обучение разполага с до 16 зали за обучение и 70 спални и се използва от Ryanair за обучение на пилоти и членове на екипажа от август 2010 г. нататък.

(47) Освен това жалбоподателят твърди, че през 2010 г. FFHG е построило хале за техническо обслужване, за да го отдаде под наем на Ryanair, но договорът за наем не е покривал разходите на FFHG. Според жалбоподателя халето за техническо обслужване е проектирано за два самолета Boeing 737-800, какъвто е типът самолети, използвани от Ryanair. Според жалбоподателя халето за техническо обслужване е построено специално по искане на Ryanair. В това отношение жалбоподателят се позовава на статии в пресата, от които става ясно, че Ryanair е водило преговори с няколко летища относно изграждането на такива съоръжения.

(48) Жалбоподателят твърди, че за да построи това хале, FFHG е обявило търг за сключване на договор за концесия на стойност до 8 милиона евро. Договорът за концесия обаче, който FFHG в крайна сметка сключва със строително дружество за изграждането на халето за техническо обслужване, е на стойност 17,46 милиона евро. Впоследствие строителното дружество отдава халето за техническо обслужване под наем на FFHG за срок от 30 години. Жалбоподателят посочва, че FFHG е придобило стопанската собственост върху халето за техническо обслужване през 2011 г. за 12,1 милиона евро и на свой ред го е отдало под наем на Ryanair до 2027 г. на по-ниска от себестойността цена за общо около 8,3 милиона евро.

(49) Жалбоподателят счита, че „концесията“ не е била истинска концесия, тъй като строителното дружество не е експлоатирало халето, за да покрие стойността на инвестицията си чрез таксите, плащани от трети страни ползватели. Вместо това, за да покрие инвестиционните разходи, строителното дружество просто го е отдало на лизинг обратно на FFHG за 30 години. Следователно де факто FFHG е поело финансовия риск, свързан с изграждането на халето за техническо обслужване. Освен това, тъй като FFHG придобива стопанската собственост върху халето за техническо обслужване през 2011 г. срещу около 12,1 милиона евро, а Ryanair е задължено да плати само около 8,3 милиона евро наем до 2027 г., наемът не покрива разходите и по този начин то предоставя на Ryanair предимство.

2.3. **Основания за откриване на процедурата**

(50) В решението за откриване на процедурата се поставя въпросът дали следните мерки включват държавна помощ и могат да се считат за съвместими с вътрешния пазар:

а) по отношение на мерките за потенциална помощ в полза на FFHG:

(1) гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG във връзка с продажбата на земя на дружеството Haitec, предоставящо техническо обслужване на самолети, и

(2) „двойната“ продажба на парцел земя от страна на FFHG;

б) по отношение на мерките за потенциална помощ в полза на Ryanair:

(1) помощта за обучение за Ryanair,

(2) финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване,

(3) договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair и

(4) споразуменията за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013, 2015 и 2016 г.

2.3.1. *Гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG във връзка с продажбата на земя на дружеството Haitec, предоставящо техническо обслужване на самолети*

(51) Комисията изрази предварителното становище, че гаранционната премия от 2,56 % представлява държавна помощ в полза на FFHG, тъй като изглежда, че тя не отразява цена, ориентирана спрямо пазара, и следователно не съответства на принципа за оператор в условията на пазарна икономика („ПОУПИ“). Комисията счете, че [консултантската фирма] вероятно е подценила пазарната референтна стойност ([7]).

2.3.2. *„Двойната“ продажба на парцел земя от страна на FFHG*

(52) Комисията изрази предварителното становище, че условията, при които през 2016 г. FFHG е упражнило правото си на отказ по отношение на парцела „за жилищно строителство“, не са били в съответствие с ПОУПИ. На етапа на предварителната оценка упражняването на правото на отказ без никакво обезщетение за провинция Райнланд-Пфалц, докато парцелът „за жилищно строителство“ е продаден на ADC за 1,25 милиона евро един месец след отказа от продажбата, сочи наличие на икономическо предимство ([8]).

(53) Поради липсата на допълнителна информация от Германия Комисията изрази съмнения дали помощта би била съвместима с вътрешния пазар в съответствие с критериите, посочени в раздел 5.1.2 от Насоките относно държавните помощи за летища и авиокомпании от 2014 г. („Насоките за въздухоплаването от 2014 г.“) ([9]) ([10]).

2.3.3. *Помощта за обучение за Ryanair*

(54) Комисията изрази предварителното становище, че помощта за обучение представлява държавна помощ за Ryanair, която е несъвместима с вътрешния пазар.

(55) Предварителните коментари на Комисията включват следното:

а) фактът, че публичните средства са били предоставени с цел борба с безработицата, не прави въпросната дейност по обучение нестопанска;

([7]) Решение за откриване на процедурата, съображение 158.
([8]) Решение за откриване на процедурата, съображения 186—188.
([9]) Съобщение на Комисията — Насоки относно държавните помощи за летища и авиокомпании (ОВ C 99, 4.4.2014 г., стр. 3).
([10]) Решение за откриване на процедурата, съображения 326—330.

б) изглежда, че НСМ е било само посредник между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair за предоставяне на безвъзмездни средства на Ryanair от Министерството на труда, социалните въпроси, семейството и здравеопазването на провинция Райнланд-Пфалц;

в) не е ясно дали Ryanair е получило двойно заплащане за предоставянето на услугите по обучение, както твърди жалбоподателят, т.е. веднъж от обучаващите се и веднъж от провинция Райнланд-Пфалц, или твърдяните плащания следва да се квалифицират като обезщетение за разходите за обучение, които Ryanair обичайно би поело самò, в контекста на това, че изглежда, че е наело повечето от лицата, които са преминали въпросното обучение;

г) поради липсата на допълнителна информация от Германия Комисията изрази съмнения, че въпросната мярка би могла да се квалифицира като помощ за обучение съгласно член 31 от Общия регламент за групово освобождаване („ОРГО“) ([11]) ([12]).

2.3.4. *Финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване*

(56) Комисията изрази предварително становище, че финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване представлява държавна помощ в полза на Ryanair. Комисията стигна до предварителното заключение, че с въпросното финансиране е предоставено икономическо предимство в полза на Ryanair, като се има предвид, че представеният от Германия анализ на рентабилността поражда няколко съмнения ([13]).

2.3.5. *Договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair*

(57) Комисията изрази предварителното становище, че и двата договора за маркетингови услуги представляват държавна помощ за Ryanair и са несъвместими с вътрешния пазар. Комисията изрази съмнения, че договорите за маркетингови услуги са съвместими с ПОУПИ. По-специално Комисията изрази съмнения, че провинция Райнланд-Пфалц е можела да извлече някакъв елемент на печалба от тези споразумения, който хипотетичен частен оператор би взел предвид, когато преценява дали да сключи тези споразумения ([14]).

(58) Освен това Комисията изрази опасения, че основната цел на споразуменията не е била да се закупят маркетингови услуги с цел популяризиране на дестинацията Райнланд-Пфалц, а по-скоро да се подпомогнат финансово въздушните превози на Ryanair от летище Франкфурт Хан и до него, за да се увеличи въздушното движение на това летище.

2.3.6. *Споразуменията за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013, 2015 и 2016 г.*

(59) Комисията изрази предварителното мнение, че провинция Райнланд-Пфалц като мажоритарен акционер във FFHG е участвала в решението на FFHG да сключи споразумения, и изрази съмнение, че оператор в условията на пазарна икономика, който се ръководи от перспективи за рентабилност и се намира в същото положение като FFHG, би сключил споразумението в придружително писмо от 2013 г., обяснителната бележка от 2015 г. и придружително писмо № 2 от 2016 г. ([15])

(60) Що се отнася до придружително писмо № 2 от 2016 г., Комисията изрази съмнения, че то отговаря на изискванията на ПОУПИ, по-специално поради това, че допусканията, на които се основава проучването на PwC, на което Германия се позовава, за да докаже съобразено с пазара поведение на провинцията, изглеждат твърде оптимистични ([16]).

([11]) Регламент (ЕС) № 651/2014 на Комисията от 17 юни 2014 г. за обявяване на някои категории помощи за съвместими с вътрешния пазар в приложение на членове 107 и 108 от Договора (ОВ L 187, 26.6.2014 г., стр. 1).
([12]) Решение за откриване на процедурата, съображение 230.
([13]) Решение за откриване на процедурата, съображения 264—267.
([14]) Решение за откриване на процедурата, съображения 233—252.
([15]) Решение за откриване на процедурата, съображения 277—291.
([16]) Решение за откриване на процедурата, съображения 287—290.

3. **МНЕНИЯ НА ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ**

3.1. **Мнение на жалбоподателя**

3.1.1. *Относно мерките, свързани с FFHG*

3.1.1.1. Гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG

(61) В мненията си относно решението за откриване на процедурата Lufthansa твърди, че Комисията неправилно е приела, че се прилага ПОУПИ.

(62) Първо, Lufthansa твърди, че провинцията не е действала като частен инвеститор, тъй като никой частен оператор не би издал такава гаранция в конкретната ситуация. Гаранцията за плащане ще бъде задействана, ако експлоатацията на летището бъде преустановена преди 2024 г. Lufthansa подчертава този риск, тъй като Ryanair не е имало договорно задължение да извършва дейност на летище Франкфурт Хан и е можело да напусне летището без никакво забавяне. През 2008 г. Ryanair вече е заплашило да напусне летището.

(63) Lufthansa твърди, че в обратния случай, дори и да се прилага ПОУПИ, премията от FFHG е била твърде ниска и следователно на FFHG е било предоставено предимство.

(64) Lufthansa оспорва подхода за оценка на размера на премията, следван от Германия и Комисията в решението за откриване на процедурата. По-специално Lufthansa оспорва констатацията на Комисията, че минималната ставка, съответстваща на пазарните изисквания, би била 3,10 %. Това съображение се основава на третирането на FFHG като „кредитополучател“, докато в настоящия случай гаранцията би покрила по-скоро неустойка в полза на Haitec, отколкото погасяването на заем. Поради това като аналог трябва да се използва Съобщението на Комисията относно преразглеждането на метода за определяне на референтните и сконтови лихвени проценти („Съобщението относно референтните проценти“) ([17]). Тогава минималната премия ще възлиза на 7,98 %.

3.1.1.2. „Двойната“ продажба на парцел земя от страна на FFHG

(65) Lufthansa твърди, че цитираните в решението за откриване на процедурата експертни становища относно продажбата на земя са изготвени от публични образувания. Lufthansa счита, че те не могат да бъдат квалифицирани като независими експерти. Това мнение обаче се отнася до първоначалната продажна цена в договора за продажба от 2014 г. и не е свързано с повдигнатите съмнения относно упражняването от страна на FFHG на правото му да се оттегли от продажбата по отношение на парцела земя за „жилищно строителство“ в контекста на продажбата му на ADC един месец по-късно. Lufthansa изразява съгласие с тези съмнения и твърди, че с последното на FFHG е предоставено предимство.

3.1.2. *Относно мерките, свързани с Ryanair*

3.1.2.1. Договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair

(66) Жалбоподателят твърди, че е необичайно публичен орган да сключва такова споразумение. Единственият прецедент се отнася до летището в Цвайбрюкен, където помощта всъщност е била призната за незаконосъобразна и несъвместима.

(67) Жалбоподателят отбелязва, че договорът за маркетингови услуги се отнася само за летище Франкфурт Хан, а не за цялата провинция Райнланд-Пфалц.

(68) Според Lufthansa трябва да се отбележи също така, че поне за 2008 г. провинция Райнланд-Пфалц е платила два пъти на Ryanair за електронни препратки в интернет: веднъж по споразумението с Цвайбрюкен и веднъж по договора за маркетингови услуги от 2005 г., предмет на оценка по настоящото дело.

(69) Жалбоподателят също така оспорва твърдението, че Ryanair наистина е провело кампания в пресата в полза на туристическата промишленост на провинцията. При оценката на договора за маркетингови услуги от 2005 г. не следва да се взема предвид стратегията относно туризма през 2015 г., която е била насочена към чуждестранни посетители.

([17]) Съобщение на Комисията относно преразглеждане на метода за определяне на референтните и сконтови лихвени проценти (ОВ C 14, 19.1.2008 г, стр. 6).

(70) Освен това жалбоподателят оспорва, че броят на самолетите, за които е договорено да бъдат разположени на летище Франкфурт Хан, е бил достигнат, и твърди, че провинция Райнланд-Пфалц не е прекратила споразумението въпреки това предполагаемо нарушение на споразумението.

(71) Освен това жалбоподателят предполага, че 30 % до 50 % от бюджета за маркетингови услуги на провинция Райнланд-Пфалц е бил изразходван за Ryanair. Подобен избор е дискриминация в полза на Ryanair, особено като се има предвид, че Ryanair е получило и маркетингова подкрепа по споразуменията за летищни услуги от 2005 г., 2015 г. и 2016 г., както и маркетингова подкрепа от други летища.

3.1.2.2. Споразуменията за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013 г., 2015 г. и 2016 г.

(72) Жалбоподателят счита, че споразуменията за летищни услуги могат да бъдат приписани на държавата, тъй като провинция Райнланд-Пфалц, в качеството си на мажоритарен акционер в FFHG и член на надзорния съвет, вероятно е участвала в подписването на споразуменията.

(73) Освен това частен инвеститор, намиращ се в подобно положение, би взел предвид основния икономически резултат от споразумението, а именно значителния дефицит, и би се въздържал от подновяване на същото споразумение. В съответствие с решението на Съда по дело C-300/16 ([18]) трябва да се вземат предвид всички данни, годни да окажат значително влияние върху процеса на вземане на решения от инвеститора.

(74) Освен това Lufthansa твърди, че FFHG е узнало за експертното становище на AT Kearney от 2012 г., в което се оценява рентабилността на FFHG или липсата на такава. Въз основа на препоръката в това експертно становище FFHG се обръща към Ryanair в началото на 2013 г. и иска увеличение на таксите. Ryanair обаче се съгласява само на някои козметични промени. Следователно FFHG не е трябвало да сключва споразуменията за летищни услуги от 2013 г. и 2015 г., ако е действало като частен инвеститор.

(75) Що се отнася до споразумението за летищни услуги от 2016 г., специфичното положение на инвеститор FFHG е малко по-различно от това при споразуменията от 2013 г. и 2015 г. Lufthansa твърди, че споразумението за летищни услуги от 2016 г. не би било сключено от разумно действащ инвеститор в специфичното положение на FFHG, тъй като е било сключено под натиска на Ryanair във връзка с потенциален нов собственик на летището в условията на текуща (четвърта поред) процедура за приватизация и при условия, които са били дори по-изгодни от тези на споразумението за летищни услуги от 2005 г., които не са били достатъчни, за да предотвратят генерирането на значителни загуби от FFHG през годините.

(76) Освен това не съществуват предвидими или дори изчислими икономически параметри за извършване на проверка по критерия за частния инвеститор, най-вече защото Ryanair не се е ангажирало с конкретен обем дейност на летище Франкфурт Хан.

(77) Lufthansa също така отбелязва, че цитатите от заседанията на местния парламент, които предават информация, предоставена на членовете на надзорния съвет на FFHG, доказват, че на 28 юли 2016 г. основните параметри на споразумението вече са били договорени от ръководството на FFHG след натиск от страна на Ryanair. Въпреки това технико-икономическото проучване на PwC е от септември 2016 г. Поради това Lufthansa счита, че това потвърждава съмненията, изразени от Комисията в решението за откриване на процедурата, че проучването не е било извършено преди сключването на споразумението за летищни услуги през 2016 г. Вместо това целта на проучването е била да се избегне обявяването на FFHG в несъстоятелност по време на приватизационната процедура.

(78) Накрая Lufthansa твърди, че общият размер на помощта по споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. възлиза на най-малко 70 милиона евро.

3.1.2.3. Помощта за обучение за Ryanair

(79) Lufthansa счита, че Ryanair е бенефициерът на предполагаемата помощ за обучение, тъй като провинцията е превела плащанията на HCM с цел да ги прехвърли на Ryanair.

([18]) Решение на Съда от 20 септември 2017 г., *Европейска комисия/Frucona Košice a.s.*, C-300/16 P, ECLI:EU:C:2017:706, т. 60.

(80) Жалбоподателят прави връзка между предполагаемата помощ за обучение и договора за маркетингови услуги от 2001 г. между FFHG и Ryanair, като твърди, че те са тясно свързани във времето.

(81) Жалбоподателят оспорва твърдението на Германия, че предполагаемата помощ за обучение не се отнася до стопанска дейност. Lufthansa оспорва твърдението на Германия, че помощта за обучение е имала за цел да се подпомогне квалификацията на безработни лица или лица, застрашени от безработица, и че следователно дейностите са се отнасяли до политиката на пазара на труда.

(82) Жалбоподателят също така твърди, че Ryanair не е поело разходите за обучение на своя персонал.

(83) Жалбоподателят използва различни източници, за да определи размера на предполагаемата помощ за обучение, по-специално годишните доклади на HCM. Той твърди, че държавните средства, платени за обучението на пилотите и кабинния екипаж на Ryanair, са възлизали на около 2,9 милиона евро и следователно са били значително по-високи от допускането в решението за откриване на процедурата. От годишните доклади на HCM за 2001 г. и 2002 г. става ясно, че HCM е получило най-малко 2 675 555,20 EUR от провинция Райнланд-Пфалц, които след това, според жалбоподателя, е прехвърлило на Ryanair. Жалбоподателят твърди, че една част от помощта е била изплатена директно на Ryanair за обучения, които Ryanair твърди, че е провело самостоятелно със собствен персонал. Друга част е била използвана за обучение на летателен персонал, който по-късно е бил нает от Ryanair.

(84) Освен това жалбоподателят твърди, че предполагаемата помощ за обучение е несъвместима с вътрешния пазар. Той счита, че не са изпълнени условията за освобождаване на предполагаемата помощ за обучение съгласно член 31 от ОРГО и в тази връзка отправя критики, първо, за липсата на прозрачност на помощта, второ, за факта, че е надхвърлен прагът за уведомяване, и трето, за това, че не е изпълнено условието, предвидено в член 31, параграф 2 от ОРГО, тъй като съдържанието на обучението, за което се твърди, че е подкрепено, е равно на задължителните стандарти за обучение.

(85) Накрая жалбоподателят оспорва възражението на Германия по отношение на периода на съхранение на търговски документи съгласно германското законодателство (10 години). Жалбоподателят е предоставил на Комисията подробности за предполагаемата помощ за обучение в жалба, подадена през 2011 г. В съображения 2 и 3 от решението „Хан I“ изрично се посочва, че на 18 март 2011 г. Комисията е изпратила тази жалба на Германия. Следователно Германия е узнала за този въпрос девет години след изплащането през 2002 г. на средствата и следователно от ръководството на HCM е зависело дали ще запази и съхрани съответните документи. Жалбоподателят добавя, че в такъв случай следва да се счита, че Германия е разполагала с документите, но не ги е представила на Комисията при поискване. Следователно, съгласно член 15, параграф 1 от Регламент (ЕС) 2015/1589 ([19]) на Съвета, решение следва да бъде взето въз основа на наличната информация.

3.1.2.4. Финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване

(86) Мненията на жалбоподателя относно обстоятелствата, свързани с изграждането на халето за техническо обслужване и училището за екипажи и пилоти, се отнасят до становищата му от 4 март 2011 г. и 9 юни 2016 г. Жалбоподателят отбелязва по-конкретно, че в пресата е имало съобщения, според които инвестициите на FFHG в съоръженията за обучение на екипаж и персонал са възлизали на 9 милиона евро. Освен това жалбоподателят се позовава на различни показатели, включително органични връзки с надзорния съвет на FFHG по онова време, които показват, че съответните споразумения могат да бъдат приписани на държавата.

(87) Жалбоподателят твърди още, че са съществували допълнителни споразумения относно съоръженията за обучение на пилоти и екипажи, които са били изградени за Ryanair.

3.2. **Мнения от Ryanair**

3.2.1. *Относно помощта за обучение за Ryanair*

(88) Ryanair се позовава на давностния срок за възстановяване съгласно член 17 от Регламент (ЕС) 2015/1589 и твърди, че от последното плащане на помощта през 2003 г. той е изтекъл.

([19]) Регламент (ЕС) 2015/1589 на Съвета от 13 юли 2015 г. за установяване на подробни правила за прилагането на член 108 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ОВ L 248, 24.9.2015 г., стр. 9).

(89) Освен това Ryanair изтъква, че давностният срок в Ирландия е шест години и че поради това не е задължително Ryanair да води отчетност за споразуменията, които надхвърлят този срок. Поради това Ryanair не може да се позове на никаква информация относно тази предполагаема мярка за помощ, за да се защити или да докаже липсата на помощ или нейната съвместимост. Следователно всяко разследване по този въпрос би представлявало нарушение на правото на Ryanair на защита и на правото на добра администрация. Накрая Ryanair твърди, че не е бенефициер на държавната помощ, а че консултантската фирма a und o Gettmann, ангажирана от HCM, е бенефициерът на помощта. Съществува противоречие между констатацията на Комисията, че HCM е действало като „обикновен посредник“ между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair, и факта, че HCM е финансирало 50 % от обучението със собствени средства.

3.2.2. *Финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване*

(90) В съответствие с решението за откриване на процедурата Германия предостави анализ на рентабилността на въпросните договорености, за да докаже тяхното съответствие с ПОУПИ, който се състои в изчисляване на съвкупната нетна настояща стойност на паричните потоци, които могат да бъдат приписани на договореностите. Комисията отправи критики към няколко точки в този анализ. Комисията отказа на Ryanair достъп до досието. Поради това Ryanair не е в състояние да представи мнения по повдигнатите от Комисията въпроси във връзка с анализа на рентабилността, предоставен от Германия.

3.2.3. *Договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г., сключени между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair*

(91) Първо, Ryanair твърди, че е съществувала реална нужда от маркетингови услуги. Летище Франкфурт Хан и регионът около него зависят от приходите, генерирани от туризма. Станало е доста обичайно регионалните органи да извършват част от популяризирането на своята марка на уебсайтове и други медии, предлагани от авиокомпаниите. Фактът, че дори големи градове като Рим и Париж трябва да инвестират отделно в международна реклама, доказва още по-голямата нужда на по-малко известните градове и региони да инвестират в пазарната реализация на собствения си имидж и марка.

(92) Второ, маркетинговите услуги, предоставяни от Ryanair, задоволяват маркетинговите нужди на неговите купувачи. Целта на провинцията не е била да рекламира въздушните връзки на Ryanair до Лондон-Станстед, Единбург, Нюкей и Рим, а очевидно да популяризира региона около летище Франкфурт Хан в интернет. Според Ryanair рекламата на неговия уебсайт и маркетингът в списанията, раздаване по време на полет, позволяват оптимално насочване към затворена аудитория. Пазарът на нискотарифните авиокомпании се характеризира със съществуването на значителна маса от пътници в процес на вземане на решение, които разглеждат уебсайтовете на авиокомпаниите за предложения за дестинации. Особено пътниците, които търсят оферти в последната минута, имат само обща представа за вида на дестинацията (например слънчева дестинация, исторически град и т.н.) и определят окончателния си избор въз основа на маркетинговото съдържание, което е достигнало до тяхното внимание. Уебсайтът на Ryanair и другите му рекламни средства лесно се открояват по отношение на стойността за рекламодателя и със сигурност не са „сравними“ в това отношение с тези на който и да е друг въздушен превозвач — да не говорим за официалния туристически уебсайт на местното правителство, който рядко се посещава от чужденци. По-специално Ryanair се позовава на уникалността и привлекателността на своя уебсайт.

(93) Трето, позоваването на маршрути в споразуменията от 2005 г. и 2017 г. няма за цел да популяризира Ryanair, а по-скоро провинцията се нуждае от ангажиментите на Ryanair по отношение на определен брой полети и пътници, тъй като ефективността и ефикасността на рекламата за региона зависи от нейната видимост, която от своя страна зависи от броя на потенциалните туристи, посещаващи уебсайта на Ryanair, и броя на пътниците в самолетите на Ryanair, изложени на маркетинг по време на полет. Според Ryanair ангажиментите по отношение на броя на полетите и пътниците са най-добрата гаранция, че маркетингът на Ryanair в полза на провинцията е достатъчно видим. Освен това увеличаването на дела на входящите пътници е желателно за провинцията. От гледна точка на регионален орган като провинцията е много по-вероятно пристигащите пътници, които кацат и след това заминават от нейните летища, да генерират приходи от невъздухоплавателни дейности за региона, отколкото местните пътници, които използват летищата, за да летят до чуждестранни дестинации. Много по-вероятно е чуждестранните пътници да харчат пари в региона в хотели, ресторанти, за сувенири, местни продукти и услуги, коли под наем и т.н., а регионалните забележителности естествено са по-интересни за пристигащите пътници.

(94) Допълнително Ryanair твърди, че чрез договорите за маркетингови услуги провинцията може да е преследвала икономически цели. Дори акционер с дял от 17,5 % може да преследва икономически цели. Дори неконтролиращо участие, каквото е участието на провинцията във FFHG преди 2009 г., може да обоснове от правна гледна точка съвместен анализ със споразуменията за летищни услуги. Fraport и провинция Хесен, другите двама акционери в FFHG, също са съответно държавно предприятие и държавна структура. С други думи, дори преди провинция Райнланд-Пфалц да придобие 82,5 % от акциите на FFHG на 1 януари 2009 г., както субектът, подписал договора за маркетингови услуги от 2005 г., така и собствениците на FFHG в крайна сметка са представлявали държавата. Поради това заключението, че подписалият споразумението и FFHG не могат да се считат за един и същи икономически субект, не е безспорно. Като минимум Комисията следва да направи разграничение между периода от 4 ноември 2005 г. (т.е. подписването на договора за маркетингови услуги от 2005 г.) до 31 декември 2008 г., когато провинцията е притежавала 17,5 % от FFHG, и периода от 1 януари 2009 г. до 2 август 2017 г., когато е притежавала 82,5 % от FFHG.

(95) Освен това преследването на общ интерес от страна на провинцията не изключва едновременното преследване на търговски интереси. Провинцията може да е действала като собственик на „портфейл на марката“.

(96) Освен това маркетинговите услуги са били оценени по тяхната пазарна стойност. Цената на маркетинговите услуги в медиите на Ryanair отразяваше изключителната популярност на уебсайта на Ryanair. Според Ryanair практиката на Комисията, по-специално в решенията по делата ([20]) „Марсилия“ и „Братислава“, подкрепя това допускане. По последното дело Комисията констатира, че дори и когато дадено летище не плаща за допълнителен маркетинг в уебсайта на Ryanair и е посочено единствено като една от дестинациите, не може да се изключи, че то извлича от това известна полза.

(97) Накрая Ryanair твърди, че не се е възползвало от предимство. Ryanair твърди, че маркетингът на собствените му услуги е различен по отношение на съдържанието и е чувствителен към времето. Маркетинговите услуги на Ryanair се купуват както от публични, така и от частни купувачи. Не съществува правило, според което маркетинговите услуги, закупени от един клиент, не трябва да облагодетелстват други.

3.2.4. *Споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г., сключени между FFHG и Ryanair*

(98) Според Ryanair в решението за откриване на процедурата не е представен анализ със сравним частен оператор, а само е приложен анализ на рентабилността за споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г., без да е посочена каквато и да е причина за изключването на анализа със сравним частен оператор. Комисията следва да сравни споразуменията на Ryanair с публични летища, за които се твърди, че включват държавна помощ, с тези, които е сключило с частни и публично-частни летища. Комисията следва да разчита като отправна точка на подхода на анализа със сравним частен оператор и да използва решение, основано на разходите, само при липса на наличен референтен показател, в съответствие със съдебната практика на ЕС. С оглед на решението ([21]) по делото *Chronopost* и Известието на Комисията относно понятието за държавна помощ ([22]) критерият може да се промени от критерий за сравним частен оператор на критерий за рентабилност, основан на разходите/приходите, само в случаите, когато не е наличен сравним частен инвеститор. Поради това Комисията следва да разчита на критерия за рентабилност (въз основа на разходите и приходите) само в субсидиарен режим.

(99) Що се отнася до споразуменията за летищни услуги от 2013 г. и 2015 г., Комисията е допуснала правна грешка, като е приела, че предполагаемото намаляване на рентабилността (което не е било така), а не липсата на рентабилност, е достатъчно основание за установяване на наличие на помощ. При подхода на Комисията се приема, че оператор в условията на пазарна икономика никога не би приел намаляване на печалбата в резултат на предоговаряне на споразуменията по каквато и да е причина. Ако този подход бъде потвърден, принципът за оператор в условията на пазарна икономика ще се преформулира в изискване за постоянна или нарастваща печалба. Това би пренебрегнало често срещаните обстоятелства, при които търговският оператор може да приеме по-ниски печалби. Например

([20]) Решение (ЕС) 2016/1698 на Комисията от 20 февруари 2014 година по дело SA.22932 (11/C) (ex NN 37/07) относно мерки, приведени в действие от Франция в полза на летище Marseille Provence и на авиокомпаниите — ползватели на летището (ОВ L 260, 27.9.2016 г., стр. 1); Решение 2011/60/ЕС на Комисията от 27 януари 2010 г. по дело C 12/08 (ex NN 74/07) относно държавна помощ C 12/08 (ex NN 74/07) — Словакия — Споразумение между летище „Братислава“ и Ryanair, (ОВ L 27, 1.2.2011 г., стр. 24), точка 114.

([21]) Вж. решение на Съда от 3 юли 2003 г., *Chronopost/UFEX*, съединени дела C-83/01 P, C-93/01 P и C-94/01 P, ECLI:EU:C:2003:388, т. 38—40.

([22]) Известие на Комисията относно понятието за държавна помощ, посочено в член 107, параграф 1 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ОВ C 262, 19.7.2016 г., стр. 1), т. 225-228.

нетният ефект от намаляването на цените, въведено вследствие на навлизането на конкурент на пазара, може да бъде намаляване на печалбата, но въпреки това операторът може да е проявил поведение, насочено към максимизиране на печалбата. В този случай например, с оглед на промените в условията на търговия, би било логично FFHG да се съгласи на намаляване на рентабилността, за да се съобрази с усилията на Ryanair да спаси експлоатацията на слабо ефективните маршрути. Например през 2010 г. в Германия е въведена такса за въздушен превоз на пътници в размер на 8 EUR, а през 2014 г. е въведена такса за сигурност в размер на 3,36 EUR (по-късно увеличена на 4,4 EUR). Всеки път изглежда, че страните са изчаквали една или две години, за да определят дали мярката ще бъде запазена или оттеглена с оглед на отрицателното ѝ въздействие върху движението, преди да обмислят корекции.

(100) Според Ryanair, като се съсредоточи вниманието си изключително върху придружителното писмо от 2013 г. и обяснителната бележка от 2015 г. и пренебрегне по-широката картина на адаптирането на споразумението за летищни услуги от 2005 г., Комисията би пренебрегнала принципа, че „[...] при прилагането на критерия за частен инвеститор търговската сделка да се разглежда в нейната цялост...“ ([23]).

(101) Освен това доклад от декември 2013 г. на консултантското дружество Oxera, поръчан от Ryanair, показва, че споразумението за летищни услуги от 2013 г. и споразумението за летищни услуги от 2015 г. са били изгодни за летището както самостоятелно, така и ако летището е можело да продължи или поднови предишното споразумение за летищни услуги. Това е убедително доказателство, че и двете споразумения са в съответствие с ПОУПИ.

(102) Що се отнася до споразумението за летищни услуги от 2016 г., Ryanair твърди, че, както се посочва в доклада на Oxera, от гледна точка на предварителната оценка то е било изгодно.

(103) Освен това Ryanair оспорва твърдението, че споразумението за летищни услуги от 2016 г. може да бъде приписано на държавата и включва държавни ресурси. Споразумението е подписано на 9 септември 2016 г., в момент, в който провинцията току-що е излязла от неотдавнашната неуспешна продажба на FFHG и е участвала активно в продажбата на FFHG на друг купувач, и малко (5 месеца) преди провинцията да подпише на 1 март 2017 г. споразумение за закупуване на акции с HNA Airport Group GmbH. Като се има пред вид, че подготовката на споразумението за закупуване на акции отнема няколко месеца, може да се предположи, че когато е подписано споразумението за летищни услуги от 2016 г., провинцията вече е знаела, че FFHG ще бъде продадено на HNA Airport Group GmbH и че няма да се наложи провинцията да изпълнява споразумението за летищни услуги от 2016 г. Следователно споразумението за летищни услуги от 2016 г. е подписано от провинцията, но от името на HNA Airport Group GmbH. Тъй като HNA Airport Group GmbH не е държавна структура, неговите финансови ресурси не са държавни ресурси и споразумението също не може да бъде приписано на държавата.

3.3. **Мнения от FFHG**

3.3.1. *Споразуменията за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013 г., 2015 г. и 2016 г.*

(104) FFHG се позовава на доклада на Oxera, представен от Ryanair, и отново заявява, че споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. са в съответствие с ПОУПИ.

(105) FFHG оспорва съмненията, изразени от Комисията по отношение на времето и допусканията в проучването на PwC от 2016 г. По отношение на сроковете FFHG обяснява, че прогнозите на PwC са били предоставени на FFHG в работен вариант преди окончателната им версия и следователно са били взети предвид преди сключването на споразумението за летищни услуги от 2016 г. Схемата за стимулиране в споразумението (т.нар. „схема за растеж“) е разработена по такъв начин, че Ryanair няма да получи отстъпка от таксата на пътник, ако броят на пътниците намалее или остане същият в сравнение с предходната година. Следователно на етапа на предварителната оценка може да се приеме, че пътникопотокът на Ryanair ще се увеличи през срока на действие на споразумението за летищни услуги от 2016 г. В бизнес плана на FFHG за 2017 г. се очаква също така между 2016 г. и 2017 г. общият брой на пътниците да се увеличи с [5—10] %. Освен това опасенията на Комисията относно липсата на оценка на риска в проучването на PwC са били разгледани в доклада на Oxera. Това се отнася и за опасенията на Комисията относно риска, че Ryanair

([23]) Решение на Първоинстанционния съд от 17 декември 2008 г., *Ryanair/Комисия*, T-196/04, ECLI:EU:T:2008:585, точка 59.

е могло незабавно да прекрати всички дейности на летище Франкфурт Хан от 2016 г. нататък. Изчисленията в проучването на Oxera се основават на годишен темп на растеж от [3,5—4,0] %; това съответства на ефективността на сектора по това време. Ако Ryanair би могло да се възползва от схемата за стимулиране, стойността на споразумението за летищни услуги от 2016 г. би се увеличила от [20—25] милиона евро (при базовия сценарий) на [25—30] милиона евро.

3.3.2. *Финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване*

(106) FFHG твърди, че финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване е в съответствие с ПОУПИ. FFHG оспорва съмненията на Комисията по отношение на методологичните аспекти на анализа на рентабилността, изложени в решението за откриване на процедурата.

(107) Първо, сумата на амортизацията вече е била изключена от паричните потоци, изчислени от Германия.

(108) Второ, първоначалните инвестиционни разходи в размер на около [100 000—200 000] EUR вече са били взети предвид и дори да не бяха взети предвид (което не е било така), при добавянето им все пак би се получила положителна нетна настояща стойност („ННС“).

(109) Трето, FFHG обяснява, че годишните входящи парични потоци, оспорени в решението за откриване на процедурата, всъщност са се отнасяли или до годишните разходи за събиране и/или фиксираните съпътстващи разходи, които представляват изходящи парични потоци и са били надлежно изчислени в анализа на рентабилността, или до лихви, чието изключване от анализа на рентабилността би имало положително въздействие върху ННС.

(110) Четвърто, нормата на дисконтиране от [4,0—4,5] %, която в решението за откриване на процедурата (съображение 266) се оспорва като твърде ниска, всъщност е доста консервативна. Дори да се приеме, че подходящата алтернативна норма на дисконтиране би била [5—10] %, тази по-висока норма на дисконтиране би имала по-скоро положително, отколкото отрицателно въздействие върху ННС поради профила на паричните потоци за тези споразумения, тъй като специалното плащане на наем от Ryanair за 2010 г. представлява значителен входящ паричен поток от [0—5] милиона евро, а всяка от следващите 14 години би довела до много малък изходящ паричен поток. Поради това FFHG заключава, че дори при увеличаване на нормата на дисконтиране би се стигнало до заключението, че споразуменията са в съответствие с ПОУПИ.

4. **МНЕНИЯ, ПРЕДСТАВЕНИ ОТ ГЕРМАНИЯ**

4.1. **Относно мерките, свързани с FFHG**

4.1.1. *Гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG*

(111) Германия отрича наличието на икономическо предимство и като алтернатива се позовава на Регламент (ЕС) № 1407/2013 ([24]) на Комисията.

(112) По отношение на икономическото предимство Германия отново заявява, че са изпълнени кумулативните условия на Известието на Комисията относно прилагането на членове 87 и 88 от Договора за ЕО по отношение на държавните помощи под формата на гаранции ([25]) („Известието за гаранциите“). Всъщност Германия твърди, че а) заемополучателят не е имал финансови затруднения към момента на сключване на договора, б) обхватът на гаранцията е можел да бъде определен към момента на издаването ѝ и в) тя е покривала не повече от 80 % от задължението. Според Германия първите две от тези условия не са били оспорени от Комисията в решението за откриване на процедурата. Единственото изказано от Комисията в решението за откриване на процедурата съмнение изглежда се отнася до последното от горепосочените кумулативни условия, а именно, че FFHG е платило за гаранцията цена, ориентирана спрямо пазара. В това отношение Германия твърди, че цената е ориентирана спрямо пазара.

([24]) Регламент (ЕС) № 1407/2013 на Комисията от 18 декември 2013 г. относно прилагането на членове 107 и 108 от Договора за функционирането на Европейския съюз към помощта *de minimis* (ОВ L 352, 24.12.2013 г., стр. 1).

([25]) Известие на Комисията относно прилагането на членове 87 и 88 от Договора за ЕО по отношение на държавните помощи под формата на гаранции (ОВ C 155, 20.6.2008 г., стр. 10).

(113) На първо място, Германия твърди, че провинцията не разполага с експертен опит за изчисляване на гаранционната премия в съответствие с пазарните условия и би могла основателно да очаква, че резултатите от [консултантската фирма] са точни. Германия изтъква, че на практика не може да се очаква от провинцията, също и от гледна точка на разходите, да оспорва доклада на [консултантската фирма], без да има каквито и да било признаци на съмнение в неговата точност и това, че той може да доведе до предимство за FFHG по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС. Германия твърди, че не е необходимо да се определя дали изчислението на Комисията е правилно, или не, тъй като провинцията е използвала компетентна трета страна, за да определи гаранционна премия, която е в съответствие с пазарните премии, и по този начин е изпълнила задължението си съгласно правото на ЕС в областта на държавните помощи. Провинцията изтъква, че в конкретния случай страните са щели да се споразумеят за различна гаранционна премия, ако [консултантската фирма] беше стигнала до друго заключение. Поради това провинцията приема, че е създадено оправдано правно очакване, което следва да бъде взето предвид от Комисията.

(114) На второ място, Германия твърди, че оценяваната гаранция е гаранция за изпълнение на договор (*Vertragserfüllungs-bürgschaft*). Според Германия този вид гаранция води до полза за гаранта (т.е. за провинцията) в случай на изискуемост на гаранцията (*Bürgschaftsfall*), което следва да се вземе предвид при определяне на гаранционната премия. Гаранцията за изпълнение на договор следва да се оценява по по-различни критерии, отколкото гаранцията за обезпечаване на заем, тъй като тя намалява риска от неизпълнение за гаранта. Всъщност Германия обяснява, че в случай на неизпълнение от страна на FFHG гарантираната сума ще бъде изплатена от провинцията на Haitec едва след като имотът бъде върнат от Haitec. В случай на усвояване на гаранцията провинцията би получила имота, включително построеното върху него хале за техническо обслужване, без да дължи обезщетение на Haitec. Това хале за техническо обслужване би могло да се използва и без да се извършват полети и би запазило, ако не и увеличило, стойността на имота.

(115) В случай че гаранцията не бъде изискана, докато провинцията все още е акционер в FFHG, провинцията също би имала полза от повторното прехвърляне на имота на FFHG, тъй като повторното прехвърляне би увеличило общата стойност на акциите на FFHG.

(116) Дори и след прехвърлянето на акциите на провинцията на частния инвеститор HNA полза за провинцията все пак е останала, тъй като FFHG е било задължено да прехвърли имота на провинцията, ако гаранцията бъде усвоена ([26]). Фактът, че имотът, благодарение на построеното върху него хале за техническо обслужване, е бил ценен, би намалил действителния риск от неизпълнение на задълженията на провинцията.

(117) Допускането на FFHG и на провинцията към момента на договаряне на гаранцията, че продажбата на Haitec ще доведе до трайно увеличение на стойността на парцела земя, се потвърждава в ретроспективен план, тъй като инвестициите на Haitec в размер на около 40 милиона евро се оказват значително по-високи от първоначално планираните.

(118) Освен това Германия твърди, че дори ако се приеме, че изчислението на Комисията на гаранционната премия е правилно и че разликата между премията, определена от [консултантската фирма] (2,56 %), и премията, определена от Комисията (3,10—4,41 %), представлява икономическо предимство за FFHG, това предимство се състои само в разлика от 0,54 пункта, т.е. годишна разлика от 33 480 EUR. След три години общата сума от 100 440 EUR все още ще бъде значително по-ниска от сумата, определена в член 3, параграф 2 от Регламент (ЕС) № 1407/2013.

(119) И накрая, на Германия не е известно да има връзка между дружеството майка на Haitec (City Leasing Ltd) и Ryanair.

4.1.2. *„Двойната“ продажба на парцел земя от страна на FFHG*

(120) Германия уведомява Комисията, че противно на предвиденото в договора за продажба от 2014 г. между FFHG и провинция Райнланд-Пфалц, когато FFHG е упражнило правото си на отказ, не е било изготвено експертно становище. Напротив, прехвърлянето на парцела „за жилищно строителство“ е станало на стойност нула евро, т.е. на същата цена, на която е извършена първоначалната продажба.

([26]) Споразумение за закупуване на акции с HNA, точка 8.2, параграф 4.

(121) Германия обосновава това решение с довода, че не е имало никакви индикации, че цените на парцела „за жилищно строителство“ биха се променили в периода от време между договора за продажба от 2014 г. и упражняването на правото на отказ през 2016 г. Освен това Германия отбелязва, че първоначалното експертно становище на Комисията за експертни становища относно стойността на имотите в района на Остайфел-Хунсрюк, възложено от провинция Райнланд-Пфалц и допълнено с доклад на SGD Nord, е стигнало до заключението за значителна отрицателна стойност на парцела (около [-5— -2] милиона евро, въз основа на оценка на разходите за събаряне на сградите и възстановяване на терена в размер на [4–6] милиона евро и на положителна продажна стойност на терена след събарянето на сградите и възстановяването на терена в размер на [1–4] милиона евро). За да подчертае още повече своята позиция, Германия е поискала ново експертно становище от Комисията за експертни становища относно стойността на имотите в района на Остайфел-Хунсрюк, след като е била уведомена за решението за откриване на процедурата, за да се прецени дали въз основа на наличната информация към момента на упражняване на правото на оттегляне пазарната стойност на парцела „за жилищно строителство“ действително е била нула евро. Германия обяснява, че фактът, че ADC е предложило по-висока продажна цена, може да е резултат от спекулации, че парцелът „за жилищно строителство“ може да бъде успешно застроен след приватизацията на летището. Това субективно очакване на частен инвеститор (което изглежда не се е сбъднало, тъй като теренът все още не се използва) не може да постави под въпрос обективния анализ на провинцията към момента на продажбата, потвърден от по-късното експертно становище.

4.2. **Относно мерките за потенциална помощ за Ryanair**

4.2.1. *Договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair*

(122) Германия твърди, че договорът за маркетингови услуги от 2005 г. е независим от летищните услуги, предлагани от FFHG, и че плащанията, извършени от провинция Райнланд-Пфалц към Ryanair, отговарят на пазарните цени. За тази цел Германия сравнява цените, начислени от Ryanair, с тези, начислени от други уебсайтове за подобни рекламни кампании. Освен това Германия твърди, че туризмът е важен за икономиката на провинция Райнланд-Пфалц и че в стратегията за туризъм, създадена през 2015 г., се поставя специален акцент върху външния пазар и че следователно привличането на повече входящи туристи от чужбина има специален акцент в маркетинговата стратегия на провинция Райнланд-Пфалц. В този контекст Германия счита, че рекламата на уебсайта на Ryanair е най-ефективна поради това, че този уебсайт се посещава от международни потребители.

(123) От гледна точка на Германия договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. са мерки за насърчаване на туризма, а не за насърчаване на Ryanair. Поради това договорите за маркетингови услуги са разработени в съответствие с пазарните условия, т.е. плащанията, предоставени от провинцията, във всеки един случай съответстват на маркетингови услуги с добавена стойност.

(124) Специфичните услуги са били предоставяни от Ryanair като отделни маркетингови услуги, независимо от полетните операции във или в близост до провинция Райнланд-Пфалц. По-конкретно целта е била Райнланд-Пфалц да се популяризира като туристически обект и да се увеличи делът на туристите, които прекарват поне една нощ в Райнланд-Пфалц, сред пътниците на Ryanair, пристигащи на търговски летища, разположени в Райнланд-Пфалц или в близост до него (входящо въздушно движение). В допълнение към летище Франкфурт Хан те включват летищата Карлсруе/Баден-Баден, Страсбург, Саарбрюкен, Люксембург, Кьолн-Бон и Франкфурт на Майн. Последният договор за маркетингови услуги е сключен през октомври 2017 г., когато приватизацията на летище Франкфурт Хан вече е приключила чрез прехвърлянето на акциите на провинцията през лятото на 2017 г.

(125) Според Германия този широкообхватен подход на провинцията, по-специално включването на различните летища, също противоречи на хипотезата на Комисията (съображение 239 от решението за откриване на процедурата), че мерките за маркетинг са били насочени предимно към насърчаване на въздухоплавателните услуги на Ryanair до провинция Райнланд-Пфалц и от нея. Това се опровергава от факта, че по-голямата част от пътниците, превозвани от Ryanair от летище Франкфурт Хан, са заминаващи ([75—80] % от пътникопотока на летище Франкфурт Хан са заминаващи пътници, както показва проучване на Dornier Consulting, представено от Германия). Допускането на Комисията, че целта за насърчаване на туризма „не е постигната“, трябва да бъде отхвърлено като чисто спекулативно. Комисията не е разбрала, че договорите за маркетингови услуги не са имали за цел само да увеличат броя на пътниците. Германия отхвърля предварителното становище на Комисията, че договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. всъщност са представлявали оперативна помощ за Ryanair. По-специално Германия подчертава, че задълженията на Ryanair по договора за маркетингови услуги от 2017 г. биха могли да бъдат изпълнени и ако туристите, които са пътували до други летища, разположени извън територията на провинцията, бъдат доведени в Райнланд-Пфалц и останат там за една нощ.

(126) Ryanair е избрано за договаряща страна, тъй като Ryanair има високо ниво на компетентност в областта на маркетинга на местоположението и тъй като като авиокомпания Ryanair превозва туристи до летища, разположени в провинцията или в близост до нея, от различни летища. Ryanair е имало реална възможност да доведе голям брой посетители в провинцията, тъй като Ryanair обслужва голям брой летища, разположени в провинцията и в околностите ѝ, и през годините е изградило голямо пазарно присъствие в сектора на маркетинга и е известно с предоставянето на ефективни маркетингови услуги.

(127) Германия твърди, че маркетинговите услуги могат да бъдат закупени без публичен търг, тъй като германското законодателство за обществените поръчки предвижда изключение, когато само един оператор, Ryanair, е в състояние да предостави услугите. Освен това, тъй като покупката е била част от задачите ѝ в областта на публичната политика, а именно насърчаване на туризма и регионалното икономическо развитие, провинция Райнланд-Пфалц е действала като публичен възложител, който е преследвал целта си в областта на публичната политика.

(128) Освен това FFHG не е участвало по никакъв начин в сключването на договорите за маркетингови услуги. Следователно Комисията следва да отдели маркетинговата стратегия от развитието на летище Франкфурт Хан.

(129) Германия твърди също така, че цените на маркетинговите услуги са били съобразени с пазара. В началото на 2017 г. е бил сключен договор с външен и независим експерт със специфичен опит както в туристическия, така и в летищния сектор. Последният е установил пазарните цени на маркетинговите услуги чрез сравнителен анализ и пазарно проучване, които показват, че офертата на Ryanair е била най-изгодна. След това експертът е определил различни аспекти, които трябва да бъдат взети предвид, за да може да се счете, че договорът за маркетингови услуги от 2017 г. е съобразен с пазарните условия, като например ограничаване на срока до максимум 3 години и независимо наблюдение.

(130) Ryanair и провинция Райнланд-Пфалц са се споразумели, че плащанията ще се извършват само ако броят на нощувките за съответния период е надлежно документиран въз основа на общоприети методологии и пазарни стандарти. На Coyne Research е било възложено да следи за спазването от страна на Ryanair на условията на споразумението. Германия обяснява, че в периода между [...] и [...] тримесечие на [...] г. Ryanair е довело повече от [...] пренощуващи пътници в Райнланд-Пфалц ([...] % от тях през летище Франкфурт Хан).

(131) Поради започването от страна на Комисията на процедурата, предвидена в член 108, параграф 2 от ДФЕС, провинция Райнланд-Пфалц прекрати споразумението, считано от 31 декември 2018 г.

4.2.2. *Помощта за обучение за Ryanair*

(132) Германия потвърди, че Ryanair е било крайният получател на плащанията от провинцията, а HCM е било само посредник. Германия отправи четири други коментара: първо, плащанията не представляват държавна помощ; второ, размерът на финансирането, за което се твърди, че е предоставено на Ryanair според жалбоподателя, е неправилен; трето, Германия не може да предостави информацията, която Комисията е поискала в решението за откриване на процедурата; и четвърто, давностният срок за евентуално възстановяване вече е изтекъл.

(133) По отношение на първата точка Германия твърди, че плащанията към Ryanair за помощ за обучение не са държавна помощ, тъй като не са свързани със стопанска дейност. Тези плащания по-скоро финансират мерки на политиката на пазара на труда. Следователно те са свързани с упражняване на властнически правомощия. Получателят на плащането е Ryanair, тъй като Ryanair е предоставило услуги, които са позволили на HCM, с помощта на und o Gettmann, да изпълни дейностите, т.е. да проведе обучението.

(134) Относно втората точка Германия прави три коментара. Първо, финансирането е било предоставено единствено със съответното доказателство за усвояване и интензитетът на финансирането е бил ограничен до 50 %. На второ място, твърдението на Lufthansa, че адвокатът на провинцията е признал по време на изслушването по дело T-492/15 ([27]), че провинцията действително е предоставила на Ryanair неправомерна оперативна помощ, не е известно нито на Германия, нито на провинцията, а в протокола от изслушването пред Съда не се споменава такова признание. Lufthansa е можело да получи достъп до аудиофайловете от съдебното заседание като доказателство за това твърдение, но не го е направило. На трето място, от годишните доклади на HCM Lufthansa заключава, че провинцията е отпуснала помощ в размер на най-малко 2,7 милиона евро. Твърденията на Lufthansa са неубедителни и няма данни, че средствата, преведени на HCM, са били използвани неправомерно и не са били използвани за предвидените мерки на социалната политика.

(135) Що се отнася до третата точка, Германия отново изтъква трудността да се предостави повече информация, като се има предвид, че срокът за съхранение на архиви съгласно германското законодателство е 10 години и е изтекъл. Следователно по отношение на съображението на Комисията в решението за откриване на процедурата, че въпросната мярка евентуално би могла да се квалифицира като помощ за обучение по смисъла на ОРГО, Германия отговаря, че поради непълната документация провинцията не може да определи дали са изпълнени условията на член 31 от ОРГО. Провинцията не знае дали и ако да, до каква степен лицата, обучени по тези програми, са били наети на работа в Ryanair след завършване на обучението си. Германските органи не знаят дали и ако да, до каква степен Ryanair обикновено поема разходите за обучение на различните категории свои служители и кога служителите може да се наложи да поемат сами разходите за обучение (на пропорционална основа).

(136) Що се отнася до четвъртата точка, Германия отбелязва, че въпросът дали кумулативните условия за наличие на държавна помощ са изпълнени, в настоящия случай не е от значение, тъй като евентуалното възстановяване при всички случаи би било погасено по давност след 10 години в съответствие с член 17 от Регламент (ЕС) 2015/1589. В съответствие с член 17, параграф 2 от Регламент (ЕС) 2015/1589 началото на периода се изчислява от датата, на която е предоставена помощта, като решаваща е датата на последното плащане. Последното плащане е извършено в края на 2003 г., така че давностният срок изтича в края на 2013 г. Германия твърди, че помощта за обучение е била разгледана за първи път в искането за информация на Комисията от 13 март 2017 г. Към този момент давностният срок вече бил изтекъл преди повече от 3 години и следователно не можел повече да бъде прекъсван.

4.2.3. *Финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване*

(137) Германия оспорва наличието на държавна помощ с мотива, че решението за изграждане на халето за техническо обслужване и финансирането на училището за екипажи и пилоти са били самостоятелно решение на ръководството на FFHG.

(138) Освен това тя отхвърля твърдението на жалбоподателя, че в халето за техническо обслужване е можело да се обслужват само основните типове самолети, използвани от Ryanair по това време (Boeing 737). Други самолети за средни разстояния, като например Airbus A320, също са могли да бъдат обслужвани там. Германия обясни, че халето за техническо обслужване е проектирано да има дългосрочен експлоатационен живот от приблизително 30 години. Тъй като договорът с Ryanair е сключен за срок от 15 години, FFHG не би имало интерес да проектира хале за техническо обслужване, което да се експлоатира единствено от Ryanair.

(139) Германия твърди, че няма доказателства в подкрепа на констатацията за предимство, предоставено на Ryanair чрез сключването на споразуменията. FFHG е извършило подробно проучване на рентабилността, което е било представено на надзорния съвет. Някои от допусканията в това проучване бяха поставени под въпрос от Комисията. Германия не разполага с доказателства, които да сочат, че допусканията на ръководството, направени по това време, са били очевидно погрешни от съответната предварителна гледна точка.

(140) Освен това Германия изтъква, че дори ако в настоящия случай се приеме, че на Ryanair е предоставено предимство съгласно законодателството за държавните помощи и че мярката може да бъде приписана на държавата (което не е така), такава инвестиционна помощ би могла да се счита за съвместима с вътрешния пазар съгласно член 107, параграф 3 от ДФЕС и Насоките на Общността от 2005 г. относно финансирането на летища и помощи за започване на стопанска дейност, отпуснати на авиокомпании, извършващи полети от регионални летища ([28]) („Насоките за въздухоплаването от 2005 г.“), приложими по това време.

([27]) *Deutsche Lufthansa AG/Комисия,* изслушване от 9 юли 2018 г.
([28]) ОВ C 312, 9.12.2005 г., стр. 1.

(141) Накрая Германия твърди, че финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване би било съвместимо с вътрешния пазар. Според Германия чрез изграждането на халето за техническо обслужване и на училището за екипажи и пилоти са създадени около 50 квалифицирани работни места. Германия счита, че създадената инфраструктура е била необходима и подходяща за постигане на целта за регионално развитие, както се вижда от доброто ѝ използване, което отговаря и на средносрочните перспективи.

4.2.4. *Споразуменията за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013, 2015 и 2016 г.*

(142) Германия поддържа позицията си, че споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. между FFHG и Ryanair не представляват държавна помощ. Освен това Германия подчертава, че противно на допускането на Комисията в решението за откриване на процедурата (съображения 108 и 109) оценката и доводите на Германия не са се променили с течение на времето.

(143) Промяната и адаптирането на договорната основа за период от около 15 години е обичайна практика в този отрасъл. Това се дължи например на промените в приложимата регулаторна рамка, и по-специално на факта, че през този период два пъти бяха въведени нови насоки на Комисията относно държавните помощи за летища и авиокомпании, които преосмислиха практиката на експлоатация на регионално летище.

(144) Германия се съмнява, че на държавата може да се вмени някакво предимство. Германия отново подчертава, че ръководството на FFHG по това време е действало независимо, което означава, че тези споразумения са били договорени независимо с Ryanair. По-специално тези споразумения не са изисквали одобрението на надзорния съвет (*Aufsichtsrat*), а са могли да бъдат сключени законно само от ръководството.

(145) Фактът, че провинция Райнланд-Пфалц е сключила договори за маркетингови услуги с Ryanair през 2005 г., а след това отново през 2017 г., не предполага, че провинцията е имала за цел да поддържа и насърчава дейностите за въздушни превози на Ryanair на летище Франкфурт Хан.

(146) Освен това Германия се съмнява, че съществува избирателност с оглед на най-новата съдебна практика на съдилищата на Съюза. Германия твърди, че фактът, че е сключено двустранно споразумение, сам по себе си не може да обоснове наличие на избирателност. В решението си по дело T-77/16 от 13 декември 2018 г. ([29]) Общият съд посочва, че самият факт, че двустранните споразумения се отклоняват от изискванията на приложимата тарифа за таксите или на други двустранни споразумения, не води до избирателност. По-скоро Комисията трябва да е в състояние да докаже, че условията, предоставени на дадена авиокомпания, се различават от тези, които биха се прилагали към други авиокомпании. Германия обяснява, че споразуменията за летищни услуги от 2013 г. и 2015 г. не предвиждат нови летищни такси, които да се отклоняват от общата тарифа на летищните такси, прилагана на летище Франкфурт Хан. По-скоро споразуменията за летищни услуги от 2013 г. и 2015 г. представляват допълнително удължаване на съществуващите условия за период от съответно 3 и 5 години.

(147) По мнение на Германия договорените с Ryanair такси са в съответствие с общата тарифа на летищните такси, приложима на летище Франкфурт Хан, която е останала почти непроменена от 2006 г. насам. Единствената разлика между придружително писмо № 2 от 2016 г. и общата тарифа на летищните такси, приложима на летище Франкфурт Хан, е, че летищните такси в размер на [...] EUR за заминаващ пътник вече се прилагат от [...] заминаващи и пристигащи пътници, а не само от [...] пътници. Освен това Германия твърди, че всяка друга авиокомпания, която би генерирала сравним брой пътници, би могла да използва летището при сравними и недискриминационни условия, т.е. би могла да сключи подобно споразумение с FFHG.

(148) Германия твърди, че и придружително писмо № 2 от 2016 г. е в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика и за тази цел е представила анализ на допълнителната рентабилност, изготвен от PwC („проучването на PwC“). В съображение 287 от решението за откриване на процедурата се посочва, че проучването е било възложено най-много два дни преди сключването на придружително писмо № 2 от 2016 г. Германия поясни, че проучването на PwC е било подготвяно и обсъждано с FFHG в продължение на дълъг период от време и следователно е било напълно известно на ръководството на FFHG при сключването на споразумението. Поради това Германия оспорва факта, че проучването е било възложено само два дни преди сключването на споразумението. Всъщност Германия обяснява, че PwC е подкрепяло процеса на преговорите от самото начало.

([29]) Решение на Общия съд от 13 декември 2018 г., *Ryanair и Airport Marketing Services/Комисия*, T-77/16, ECLI:EU:T:2018:947.

(149) Освен това Германия твърди, че не е налице предимство, предоставено на Ryanair чрез придружително писмо № 2 от 2016 г., и че оценката на PwC е правилна. През двете години след сключването на договора броят на пътниците е бил над 2 милиона, т.е. средно около 2,28 милиона, т.е. над [7—10] % над прогнозата.

(150) В този контекст Германия също така подчертава, че споразумението в придружително писмо от 2013 г. не съдържа никаква разпоредба, която да предвижда, че летищните такси от [...] EUR на пътник се прилагат от [...] заминаващи и пристигащи пътници. Това не е било необходимо, тъй като в споразумението в придружително писмо изрично се посочва, че разходите за заминаващите пътници не са включени в споразумението в придружително писмо от 2013 г. По-скоро основата за летищните такси за заминаващите и пристигащите пътници винаги е била тарифата на летищните такси, приложима на летище Франкфурт Хан, която се прилага еднакво за всички ползватели на летището. Следователно таксите, договорени с Ryanair, са в съответствие с тарифата на летищните такси от 2012 г., приложима на летище Франкфурт Хан, която е останала почти непроменена от 2006 г. насам. Германия изтъква, че Комисията вече е установила, че тарифата на летищните такси от 2006 г., прилагана на летище Франкфурт Хан, не е предоставила икономическо предимство на ползвателите на летището ([30]).

(151) Освен това основната цел на обяснителната бележка от 2015 г. е била да се удължи срокът на действие на съществуващите договори до 31 март 2017 г., за да се осигури правна сигурност в началото на процеса на приватизация. Обяснителната бележка от 2015 г. включва редица аспекти, някои от които преди това не са били регулирани, като например подкрепата на Ryanair в търсенето на хангарен капацитет. Някои разпоредби обаче са толкова общи и неконкретни (например „сътрудничество за намиране на евтини хангарни съоръжения“), че изглежда очевидно, че страните са изразявали единствено намерения в това отношение. Това обаче не е довело до правни задължения с конкретни количествено измерими парични последици, които биха могли да бъдат предмет на икономически анализ. Напротив, щеше да е необходимо допълнително изясняване на договора, което не се е случило.

5. **ОЦЕНКА НА МЕРКИТЕ**

5.1. **Наличие на помощ**

(152) В съответствие с член 107, параграф 1 от ДФЕС всяка помощ, предоставена от държава членка или чрез ресурси на държава членка под каквато и да било форма, която нарушава или заплашва да наруши конкуренцията чрез поставяне в по-благоприятно положение на определени предприятия или производството на някои стоки, доколкото засяга търговията между държавите членки, е несъвместима с вътрешния пазар.

(153) Определените в член 107, параграф 1 от ДФЕС критерии са кумулативни. Поради това, за да бъде определена дадена мярка като държавна помощ по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС, трябва да бъдат изпълнени всички следващи условия. Финансовата помощ трябва да се предоставя от държавата или чрез държавни ресурси, да облагодетелства определени предприятия или производството на някои стоки, да нарушава или да заплашва да наруши конкуренцията и да засяга търговията между държавите членки.

(154) В следващите раздели Комисията ще оцени дали мерките, описани в раздел 2 по-горе, отговарят на тези кумулативни критерии и следователно представляват помощ по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС.

5.1.1. *Относно мерките за потенциална помощ в полза на FFHG*

5.1.1.1. Гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG

5.1.1.1.1. Понятията „предприятие“ и „стопанска дейност“

(155) В съответствие с решението за откриване на процедурата Комисията стига до заключението, че FFHG е предприятие, което извършва стопанска дейност по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС (вж. съображения 148 и 149 от решението за откриване на процедурата).

([30]) Решение (ЕС) 2016/789 на Комисията от 1 октомври 2014 г. относно държавна помощ SA.21121 (C29/2008) (ex NN 54/2007), приведена в действие от Германия във връзка с финансирането на летище Франкфурт Хан и финансовите отношения между летището и Ryanair (ОВ L 134, 24.5.2016 г., стр. 46, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2016/789/oj), съображение 494.

5.1.1.1.2. Използване на държавни ресурси и приписване на мерките на държавата

(156) В съответствие с решението за откриване на процедурата (вж. съображение 150) Комисията счита, че гаранцията може да се припише на държавата и че включва държавни ресурси.

5.1.1.1.3. Икономическо предимство

(157) В решението за откриване на процедурата не се стига до заключение по отношение на икономическото предимство.

(158) Въпросът е дали гаранцията, предоставена от провинцията на FFHG, и по-специално цената на гаранцията, договорена между FFHG и провинцията, представлява икономическо предимство. За тази цел трябва да се установи дали гаранцията е съобразена с принципа за оператор в условията на пазарна икономика, т.е. трябва да се прецени дали при подобни обстоятелства частен инвеститор със сравним размер, действащ в нормални условия на пазарна икономика, би могъл да бъде подтикнат да предостави въпросната гаранция ([31]).

(159) В раздел 3 от Известието на Комисията от 2008 г. относно прилагането на членове 87 и 88 от Договора за ЕО по отношение на държавните помощи под формата на гаранции ([32]) („Известието за гаранциите“) са посочени редица условия, които улесняват оценката дали дадена гаранция е в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика и дали може да се изключи наличието на предимство.

(160) Кумулативните условия, посочени в точка 3.2 от Известието за гаранциите, които трябва да бъдат изпълнени, за да се изключи наличието на икономическо предимство, са следните: а) бенефициерът на гаранцията не е във финансово затруднение, б) размерът на гаранцията може да бъде надлежно изчислен в момента на предоставянето, в) гаранцията не покрива повече от 80 % от неизплатения остатък от заема или от друго финансово задължение и г) за гаранцията е платена цена, ориентирана спрямо пазара.

(161) Провинцията и FFHG са се споразумели за гаранционна премия от 2,56 % въз основа на оценка, направена от консултант, нает за тази цел ([33]). В своята оценка консултантът, нает от германските органи, първо оценява самостоятелния рейтинг на FFHG с помощта на инструмента Moody's RiskCalc. Въз основа на одитираните финансови отчети на FFHG за 2012 г. самостоятелният рейтинг е бил оценен на [...] за една година и [...] за пет години. ([34]) Консултантът на германските органи коригира този самостоятелен рейтинг въз основа на специфичните за договора характеристики на гаранцията, като получава оценка от [...] (съответстваща на [...] по скалата на Standard & Poor's).

(162) В решението си за откриване на процедурата Комисията изрази съмнения относно оценките на консултантите, наети от германските органи. Съмненията бяха свързани с използвания метод, както и с уместността на данните, използвани за определяне на гаранционната премия. Освен това жалбоподателят изрази съмнения относно приложимостта на принципа за оператор в условията на пазарна икономика.

(163) Поради това Комисията ще прецени дали е приложим принципът за оператор в условията на пазарна икономика и ако е така, дали гаранционната премия от 2,56 % е съобразена с пазара.

([31]) Вж. например решение на Съда от 21 март 1990 г., *Белгия/Комисия („Tubemeuse“)*, C-142/87, ECLI:EU:C:1990:125, точка 29; решение на Съда от 21 март 1991 г., *Италия/Комисия („ALFA Romeo“)*, C-305/89, ECLI:EU:C:1991:142, точки 18 и 19; решение на Общия съд от 30 април 1998 г. по дело *Cityflyer Express/Комисия*, T-16/96, ECLI:EU:T:1998:78, точка 51; решение на Общия съд от 21 януари 1999 г. по съединени дела *Neue Maxhütte Stahlwerke и Lech-Stahlwerke/Комисия*, T-129/95, T-2/96 и T-97/96, ECLI:EU:T:1999:7, т. 104; решение на Общия съд от 6 март 2003 г. по съединени дела *Westdeutsche Landesbank Girozentrale и Land Nordrhein-Westfalen/Комисия*, T-228/99 и T-233/99, ECLI:EU:T:2003:57.

([32]) ОВ C 155, 20.6.2008 г., стр. 10.

([33]) Съображение 21.

([34]) Оценката на рейтинга на FFHG, направена с помощта на инструмента RiskCalc на Moody's и неодитираните финансови отчети за 2012 г., е равна на [...]

5.1.1.1.3.1. Приложимост на ПОУПИ

(164) Първият въпрос е дали начинът на провеждане на дейността на провинция Райнланд-Пфалц, въз основа на икономически анализ, по принцип би могъл да бъде възприет от частен оператор. Това предполага, че въпросната дейност е стопанска дейност и че частен инвеститор *a priori* би се ангажирал с такава дейност.

5.1.1.1.3.1.1. Сключването на гаранционно споразумение е стопанска дейност

(165) Според Съда „[приложимостта на критерия за частния инвеститор зависи в крайна сметка […] от това дали съответната държава членка предоставя икономическо предимство на предприятие, на което тя е собственик, в качеството си на акционер, а не в качеството си на носител на публична власт“ ([35]). В настоящия случай държавата е сключила гаранционно споразумение с Haitec в полза на FFHG. Гаранционното споразумение с Haitec, както и споразумението за гаранционната премия с FFHG, попадат в обхвата на гражданското право, в този случай на германското *Kreditsicherungsrecht* (право на обезпечените сделки). Следователно, като е сключила това споразумение, държавата не е действала в качеството си на суверен, а като частен оператор. Нито Lufthansa, нито германското правителство оспорват, че въпросната дейност не представлява упражняване на властнически правомощия и следователно е стопанска дейност.

5.1.1.1.3.1.2. Частният оператор би могъл да участва във въпросното гаранционно споразумение

(166) Според Съда проверката дали частен оператор би могъл да се ангажира с такава стопанска дейност трябва да се тълкува разширително ([36]). Смята се, че е съвместимо с ПОУПИ публичният сектор да предоставя капитал, за да осигури временното оцеляване на дадено предприятие, при условие че то продължава да функционира с печалба след преструктурирането ([37]). Само когато икономическото положение на предприятието, на което е предоставен капиталът, заедно с положението на съответния сектор, не показва никакви изгледи за подобрение, инжектирането на допълнителен капитал вече не може да се счита за съвместимо с ПОУПИ. Тези разсъждения се прилагат и за гаранционните премии към момента на тяхното определяне ([38]).

(167) Противно на това, което се твърди в коментарите на жалбоподателя, Германия потвърди пред Комисията, че Haitec не е било във финансово затруднение. Освен това въпросът дали де факто никой друг частен инвеститор не би предоставил такава гаранция на Haitec в полза на FFHG по това време е без значение. Единственият решаващ фактор е дали дейността все още е икономически устойчива, така че един *хипотетичен* инвеститор да може да предвиди такъв избор. Самият факт, че FFHG е било правно задължено да продължи предполагаемо губеща дейност с Ryanair (което в случая не е вярно), не е достатъчен, за да се квалифицира гаранцията между провинцията и HAITEC като икономически нежизнеспособна. Както беше споменато по-горе, временните дефицити не изключват приложимостта на ПОУПИ, стига да е очевидно устойчиво подобрение в дългосрочен план. В този случай информацията, предоставена от Haitec, показва, че инвестициите на Haitec в халето за техническо обслужване в размер на около 40 милиона евро са били значително по-високи от първоначално планираните, което показва, че гаранцията е имала икономически стимулиращ ефект, който е довел до устойчиво укрепване на обекта и следователно е икономически обоснована.

(168) За да се прецени дали въпросната стопанска дейност би била извършена от частен оператор, е необходимо да се разгледа и правната рамка на самата стопанска дейност, в този случай споразумението за гаранция. С други думи, за да е неприложим ПОУПИ, гаранционното споразумение би трябвало да е нерентабилно дори в теоретичната си концепция. Както беше споменато по-горе, гаранцията е била замислена така, че да има положителен икономически ефект, който тя е имала. Въпреки това, дори и при хипотетичен провал на строителния проект поради настъпването на едно от обстоятелствата, изброени в съображение 19, споразумението за гаранция е било замислено така, че да

([35]) Вж. Решение на Съда от 5 юни 2012 г. по дело *Комисия/Électricité de France (EDF)*, C-124/10 P, ECLI:EU:C:2012:318, точка 82 и следващите.

([36]) Решение на Първоинстанционния съд от 12 декември 2000 г. по дело *Aéroports de Paris/Комисия*, T 128/98, ECLI:EU:T:2000:290, точка 107.

([37]) Вж. решение на Съда от 21 март 1991 г. по дело *Италианска република/Комисия*, C-305/89, ECLI:EU:C:1991:142, точка 20. „Следва да се добави, че макар действията на частния инвеститор, с които трябва да се сравнява намесата на публичния инвеститор, преследващ цели, свързани с икономическата политика, да не са непременно действията на обикновен инвеститор, който влага капитал с цел реализиране на относително краткосрочна печалба, те трябва да бъдат поне действията на частен холдинг или на частна група от предприятия, които следват структурна, обща или отраслова политика, и трябва да бъдат ръководени от перспективи за рентабилност в по-дългосрочен план.“.

([38]) Вж. решение на Съда от 21 март 1991 г., *Италианска република/Комисия*, C-303/88, ECLI:EU:C:1991:136, т. 23 и 24.

бъде все още икономически изгодно въпреки тези обстоятелства. Всъщност договорът за гаранция е бил съставен така, че в случай на претенция за гаранция сумата на гаранцията да бъде дължима от провинцията само едновременно с връщането на имота от Haitec и съгласно раздел B, точка 3, член 8 от договора, без задължението на FFHG да компенсира Haitec за каквито и да било разходи. Това означава, че в случай на гаранционен иск FFHG ще получи парцел земя, включително построеното върху него хале, без да възстановява на Haitec свързаните с това разходи. Оттук FFHG ще получи имот с по-висока стойност и ще може да го използва за други търговски цели. На свой ред стойността на дяловете на провинцията в FFHG би се увеличила. Комисията отбелязва също така, че след прехвърлянето на акциите на провинцията в FFHG на HNA през 2017 г. FFHG е било задължено да прехвърли имота, включително построената върху него зала, на провинцията, ако гаранцията бъде изискана. Следователно частен инвеститор би могъл да предвиди такава икономическа дейност.

(169) Комисията стига до заключението, че ПОУПИ се прилага.

5.1.1.1.3.2. Съответствие на гаранционната премия с пазара

(170) Вторият въпрос, който стои на дневен ред, е дали гаранционната премия от 2,56 % е съобразена с пазара.

(171) Съмненията на Комисията бяха следните ([39]). На първо място, за да се изчисли доходността на облигациите, емитирани от дружества с рейтинг [...] със срок на погасяване 15 години, в „подхода на ползите“ се взема доходността на облигациите, емитирани от тези дружества със срок на погасяване 10 години, и след това се добавя спредът между доходността на германските държавни облигации със срок на погасяване 15 и 10 години. Този спред вероятно ще бъде по-нисък от същия спред за дружествата с рейтинг [...], тъй като германските държавни облигации имат много висок рейтинг AAA (т.е. за такива висококачествени рейтинги спредът между доходността на облигациите с различен матуритет не е голям в сравнение с подобен спред за дружествата с по-нисък рейтинг). В резултат на това Комисията установи, че оценката на гаранционната премия, направена от [консултантската фирма] по този метод, вероятно подценява референтния показател. На второ място, същото съмнение възниква и при прилагането на подхода за определяне на референтните показатели с проценти CDS, които са широко признати показатели за кредитен риск. Процентите CDS показват, че подходящата гаранционна премия за дружество със самостоятелен рейтинг от [...] следва да бъде в диапазона 3,10 % – 4,41 %, в зависимост от това дали е включена корекция за специфичните характеристики на договора. Договорената гаранционна премия от 2,56 % е под долната граница на този диапазон. На трето място, Комисията отбеляза, че дори да се приемат всички корекции на рейтинга, предложени от Германия, и да се приеме [...] за рейтинг на FFHG, гаранционната премия, получена от процентите CDS (3,1 %), е по-голяма от договорените от страните 2,56 %. Като цяло тези доводи пораждат опасения, че договорената гаранционна премия може да е твърде ниска в сравнение с пазарните условия за дружества със същия рейтинг като FFHG.

(172) Трябва да се отхвърли коментарът на Германия, че провинцията е имала право да разчита на експертизата на [консултантската фирма] и че определената от [консултантската фирма] гаранционна премия не може да бъде оспорвана ex post. Това би означавало, че изключителната компетентност на Комисията да проверява държавните помощи може да бъде заобиколена чрез неправилни оценки на национални или частни консултантски фирми. Следователно Комисията е имала право да оспори изчисленията на [консултантската фирма], за да прецени дали е налице икономическо предимство.

(173) По същия начин доводът на Германия, че Комисията не е взела предвид в изчисленията си факта, че въпросната гаранция е „гаранция за изпълнение на договор“ и предоставя икономическо предимство на провинция Райнланд-Пфалц, което компенсира по-ниската гаранционна премия, не е от значение за изчисляването на пазарната цена.

(174) От друга страна, Lufthansa твърди, че гаранционната премия, получена от процентите CDS (3,1 %), е погрешен референтен показател, тъй като Комисията неправилно е третирала FFHG като „кредитополучател“.

([39]) Решение за откриване на процедурата, съображения 154—159.

(175) Освен това според Lufthansa гаранционната премия е трябвало да възлиза на поне 7,98 %, което води до предимство от 5,42 %. Lufthansa твърди, че Съобщението относно референтните проценти е трябвало да бъде взето предвид, но само като заместител при изчисляването на гаранционната премия. Lufthansa твърди, че икономическото положение на FFHG е било такова, че никой друг частен инвеститор не би се решил на такъв договор и че този рисков профил би трябвало да се вземе предвид.

(176) Комисията отхвърля и двата довода. Комисията е имала право да използва Съобщението относно референтните проценти и съответно да оцени FFHG с рейтинг [...], който, както е обяснено по-горе (съображение 171), не е висококачествен рейтинг и е резултат именно от икономическото положение на FFHG.

(177) Поради това Комисията стига до заключението, че гаранционната премия не е била съобразена с пазара.

(178) В заключение, разликата в цената между минималната пазарно съобразена ставка, установена от Комисията (3,10 %), и действителната ставка (2,56 %) за гаранцията представлява икономическо предимство (0,54 %).

5.1.1.1.4. Избирателност

(179) Според член 107, параграф 1 от ДФЕС, за да бъде определена една мярка за държавна помощ, се изисква тя да поставя в благоприятно положение „определени предприятия или производството на някои стоки“. Гаранцията за Haitec на цена под пазарната облагодетелства само FFHG като предприятие и поради това е с избирателен характер.

5.1.1.1.5. Нарушаване на конкуренцията и въздействие върху търговията

(180) В решението за откриване на процедурата Комисията счете, че FFHG се конкурира с други летищни оператори от Съюза, поне потенциално, за привличане на авиокомпании от Съюза, в контекст, в който авиокомпаниите от Съюза се ползват от свободата да предлагат услуги за въздушни превози по всеки маршрут в рамките на Съюза в съответствие със законодателството на Съюза в областта на въздушните превози. Поради това икономическото предимство, установено на ниво гаранция за Haitec на предварителна основа, нарушава конкуренцията, поне потенциално, и засяга търговията между държавите членки ([40]).

(181) Въпреки това трябва да се провери дали разликата от 0,54 пункта, в която се състои икономическото предимство, представлява мярка за помощ, която е освободена от задължението за уведомяване съгласно член 108, параграф 3 от ДФЕС в съответствие с член 3, параграф 1 от Регламент (ЕС) № 1407/2013.

(182) Първо, гаранционната премия попада в обхвата на член 1 от Регламент (ЕС) № 1407/2013.

(183) Второ, съгласно член 3, параграф 2, първа алинея от Регламент (ЕС) № 1407/2013 общият размер на помощта *de minimis*, предоставяна във всяка държава членка на едно и също предприятие, не надхвърля 200 000 EUR за период от три бюджетни години.

(184) Ако обаче, както в настоящия случай, въпросната мярка е гаранция, трябва да се вземе предвид брутният еквивалент на безвъзмездната помощ в съответствие с член 4, параграф 6 от Регламент (ЕС) № 1407/2013 и да се спазят други специфични условия. Съгласно член 4, параграф 1 от Регламент (ЕС) № 1407/2013 Регламент (ЕС) № 1407/2013 се прилага само за помощи, чийто брутен еквивалент на безвъзмездна помощ може да бъде изчислен точно предварително („прозрачна помощ“). Съгласно член 4, параграф 6 от Регламент (ЕС) № 1407/2013 помощта, състояща се от гаранции, представлява прозрачна помощ *de minimis*, ако, от една страна, гаранцията на предприятие покрива до 80 % от свързания с нея заем, а от друга страна, гарантираната сума не надвишава 1,5 милиона евро за срок от 5 години или 750 000 евро за срок от 10 години. Същевременно съгласно член 4, параграф 6, буква а) от Регламент (ЕС) № 1407/2013 трябва да се гарантира, че получателят на помощта не е субект на процедура по обявяване в несъстоятелност, нито отговаря на критериите на националното право, за да бъде подложен на процедура по обявяване в несъстоятелност по искане на неговите кредитори.

([40]) Решение за откриване на процедурата, съображение 161.

(185) В настоящия случай нито на FFHG, нито на което и да е свързано с него предприятие по смисъла на член 2, параграф 2 от Регламент № 1407/2013 е била предоставена държавна помощ съгласно Регламент № 1407/2013 на Комисията през трите години, предхождащи предоставянето на гаранцията. FFHG не е било обект на производство по несъстоятелност по това време, нито е отговаряло на условията за откриване на такова производство в периода, в който е била предоставена помощта. Германия също така потвърди, че гаранцията не надвишава 80 % от договора за продажба. И накрая, разликата от 0,54 пункта между минималния процент при пазарни условия, определен от Комисията (3,10 %), и действителния процент (2,56 %) се превръща в годишен брутен еквивалент на безвъзмездна помощ в размер на 33 480 EUR, който след три години се равнява на общо 100 440 EUR, което е значително под максималния размер по регламента (200 000 EUR).

(186) В заключение предимството, предоставено на FFHG чрез гаранцията, отговаря на условията на Регламент (ЕС) № 1407/2013.

5.1.1.1.6. Заключение

(187) В съответствие с член 3, параграф 1 от Регламент (ЕС) № 1407/2013 се счита, че мярката не отговаря на всички критерии по член 107, параграф 1 от ДФЕС и следователно е освободена от изискването за уведомяване по член 108, параграф 3 от ДФЕС.

5.1.1.2. „Двойната“ продажба на парцел земя от страна на FFHG

(188) Що се отнася до упражняването на правото на отказ от страна на FFHG от продажбата на парцела земя „за жилищно строителство“ на провинция Райнланд-Пфалц, Комисията счита за целесъобразно да започне анализа с единствения въпрос, по който е изразила съмнения в решението за откриване на процедурата, а именно дали връщането на собствеността върху парцела „за жилищно строителство“ от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG е станало по пазарна стойност.

(189) Първо, Комисията изразява съжаление, че противно на предвиденото в договора за продажба от 2014 г. към момента на упражняване на правото на отказ от договора за продажба от страна на FFHG не е било възложено експертно становище. Това обстоятелство е *prima facie* признак, че връщането на собствеността може да не е било извършено по пазарна стойност.

(190) Вместо това връщането на парцела „за жилищно строителство“ се извършва на същата цена, която е определена за този парцел от Комисията за експертни становища относно стойността на имотите в района на Остайфел-Хунсрюк, допълнена с доклад на SGD Nord, за договора за продажба от 2014 г., т.е. нула евро.

(191) На второ място, Комисията отбелязва, че един месец след като FFHG е упражнило правото на отказ от договора за продажба, то е продало същия парцел земя за 1,25 милиона евро на ADC, частен инвеститор, с договор от 6 юли 2016 г. между ADC, FFHG и провинция Райнланд-Пфалц (съображение 25).

(192) На трето място, както Германия обясни в съобщението си от 26 октомври 2017 г., Комисията отбелязва, че подписването на този договор за продажба има история, в която са участвали както FFHG, така и провинция Райнланд-Пфалц (съображения 22—26).

(193) По делото *Land Burgenland/Комисия* Съдът постановява, че когато публичен орган пристъпва към продажба на принадлежащо му предприятие чрез открита, прозрачна и безусловна тръжна процедура, може да се приеме, че пазарната цена съответства на най-високата оферта, при условие че се установи, от една страна, че тази оферта е обвързваща и надеждна и, от друга страна, че разглеждането на икономически фактори, различни от цената, не е оправдано. При тези условия Комисията не е длъжна да прибягва до други методи, за да провери пазарната цена, като например независими проучвания ([41]).

([41]) Решение на Съда от 24 октомври 2013 г., *Land Burgenland и др./Комисия*, съединени дела C-214/12 P, C-215/12 P и C-223/12 P, ECLI:EU:C:2013:682, точки 94 и 95.

(194) В настоящия случай провинция Райнланд-Пфалц е знаела, че FFHG е получила оферта в рамките на публичен търг на стойност 1,25 милиона евро за парцела „за жилищно строителство“, тъй като е използвала тази оферта, за да определи цената на този парцел в приватизационния договор със SYT. Освен това провинция Райнланд-Пфалц е знаела също така, тъй като е била страна по договора за продажба, сключен между провинция Райнланд-Пфалц, FFHG и ADC на 6 юли 2016 г., т.е. един месец след като FFHG е упражнило правото си на отказ от договора за продажба, че в този договор парцелът земя „за жилищно строителство“ е оценен на 1,25 милиона евро.

(195) По тези причини, като е приела без възражения, че FFHG е упражнило правото си на отказ от договора за продажба, без да назначи експерт, който да оцени пазарната стойност на парцела „за жилищно строителство“, провинция Райнланд-Пфалц не е действала в съответствие с поведението на оператор в условията на пазарна икономика. Операторът в условията на пазарна икономика би настоял да се назначи експерт, който да определи стойността на парцела. В съответствие с принципите, изложени в съображение 193, и с оглед на офертата на ADC, получена по време на публичната процедура за възлагане на обществена поръчка, стойността, която пазарът е бил готов да плати за парцела земя „за жилищно строителство“, е била 1,25 милиона евро точно в този момент. Провинцията е имала право да поиска тази цена от FFHG за парцела за „за жилищно строителство“ като обезщетение.

(196) Поради това Комисията заключава, че упражняването на правото на отказ от договора за продажба на цена от нула евро, а не на цена от 1,25 милиона евро, е осигурило на FFHG предимство от 1,25 милиона евро.

(197) Както е посочено в решението за откриване на процедурата (съображения 179, 180 и 190), другите условия за установяване на наличието на държавна помощ (предприятие и стопанска дейност, използване на държавни ресурси и приписване на мерките на държавата, избирателност, нарушаване на конкуренцията и въздействие върху търговията) са изпълнени. Нито Германия, нито заинтересованите страни са оспорили това в своите коментари.

(198) Следователно упражняването на правото на отказ от договора за продажба при стойност нула евро, а не 1,25 милиона евро, представлява държавна помощ в размер на 1,25 милиона евро в полза на FFHG.

5.1.2. *Относно мерките за потенциална помощ в полза на Ryanair*

5.1.2.1. Помощта за обучение за Ryanair

5.1.2.1.1. Понятията „предприятие“ и „стопанска дейност“

(199) В решението за откриване на процедурата на етапа на предварителната оценка Комисията счете, че Ryanair е предприятие, а предоставянето на обучение представлява стопанска дейност ([42]).

(200) Тъй като Германия поддържа позицията си, т.е. че помощта за обучение не представлява държавна помощ, понеже представлява упражняване на властнически правомощия, Комисията трябва да разгледа доводите, представени от Германия.

(201) Германските органи твърдят, че мярка, насочена към намаляване на безработицата, като разглежданата мярка, има социален елемент, който е от обществен интерес. Въпреки това, независимо дали тази мярка може да попада в обхвата на задължението на германската държава да бъде „социална държава“ (*Sozialstaatsprinzip*, установен в член 20, параграф 1 от германския основен закон) и следователно да представлява упражняване на публична власт съгласно германския правен ред, понятията „стопанска дейност“ и „упражняване на властнически правомощия“ са автономни понятия на европейското право в областта на държавната помощ и следователно трябва да се разбират в съответствие с него. Може да се счита, че предприятие действа при упражняване на публична власт, когато въпросната дейност е задача, която съставлява част от основните функции на държавата или е свързана с тези функции поради естеството си, целта си и правилата, на които подлежи ([43]). Както вече беше посочено в решението за откриване на процедурата ([44]), мярка за борба с безработицата в миналото е била счетена за подпомагане на стопанска дейност и следователно за държавна помощ ([45]).

([42]) Решението за откриване на процедурата, съображения 205—208.
([43]) Решение на Съда от 18 март 1997 г., *Calì & Figli/Servizi Ecologici Porto di Genova*, C-343/95, ECLI:EU:C:1997:160, т. 22 и 23.
([44]) Решение за откриване на процедурата, съображение 207.
([45]) Вж. например Решение на Комисията от 2 юли 2016 г. по дело за държавна помощ SA.36671 (2013/N) — Швеция — Помощ за заетост за въвеждане в професионално обучение на млади работници (ОВ C 204, 18.7.2013 г., стр. 9).

(202) Комисията направи оценка дали разглежданата помощ за обучение, насочена към борба с безработицата, може да бъде считана за социална услуга от общ интерес и следователно за „упражняване на властнически правомощия“ съгласно европейското законодателство в областта на държавната помощ. Социалните услуги от общ интерес обаче се считат за „упражняване на властнически правомощия“ само ако се основават на принципа на солидарност. Тъй като мярката се състои от няколко плащания, не съществува система от взаимни и същевременно независими вноски, основани на членство. Мярката също така не е включена в националната образователна система на Германия.

(203) Освен това помощта за обучение е не само от обществен интерес, но е и от икономически интерес за Ryanair. Тъй като на Ryanair е възложен възмезден договор, Ryanair преди всичко изпълнява стандартна търговска услуга, за която съществува пазар.

(204) И накрая, изглежда, че въпреки че държавата може да е проверила проведеното обучение, преди да отпусне средствата, изглежда не е имало някакво постоянно наблюдение. Освен това изглежда, че Германия не е определяла съдържанието на самите обучения. Оттук следва, че помощта за обучение не представлява упражняване на властнически правомощия.

(205) Ако дадена мярка не представлява упражняване на властнически правомощия, общественият интерес няма отношение към оценката на наличието на „държавна помощ“ по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС.

(206) Поради това, тъй като Германия не предостави никакъв нов елемент, който би могъл да доведе Комисията до друго заключение, се заключава, че помощта за обучение се отнася до стопанска дейност.

5.1.2.1.2. Използване на държавни ресурси и приписване на мерките на държавата

(207) В своите коментари по решението за откриване на процедурата (вж. съображение 132) Германия потвърждава, че Ryanair е крайният получател на плащанията от провинцията, а HCM е само посредник. Поради това доводите на Ryanair за обратното трябва да бъдат отхвърлени.

(208) Фактът, че Германия според твърденията е финансирала само 50 % от средствата, изплатени от HCM на Ryanair, както твърди Ryanair, е без значение за целите на определянето на това дали са използвани държавни ресурси и дали помощта за обучение може да се припише на Германия, тъй като тук се разследва само частта, финансирана от Германия.

(209) Поради това Комисията стига до заключението, че са използвани държавни ресурси, които могат да бъдат приписани на държавата.

5.1.2.1.3. Икономическо предимство

(210) За да се направи заключение дали Ryanair се е ползвало или не се е ползвало от предимство в резултат на помощта за обучение, Германия и заинтересованите страни бяха приканени да предоставят информация относно това дали Ryanair обичайно поема самò въпросните разходи за обучение и относно въпроса дали на Ryanair е било заплатено два пъти (веднъж от обучаващите се и веднъж от HCM) за разходите за обучение, направени в рамките на тази програма.

(211) Според Съда Комисията носи тежестта да докаже в решението си наличието на държавна помощ ([46]). Това задължение обаче трябва да се преценява с оглед на информацията, с която Комисията е могла да разполага към момента, в който е приела решението си ([47]). Всъщност „по принцип не може да се забрани на Комисията да се позове на набор от обстоятелства, които в своята съвкупност показват фактическото съществуване на програма за помощ“ ([48]). В рамките на цялостната преценка на икономическото предимство Комисията трябва да вземе предвид всички опции, които такъв оператор разумно би предвидил, всички налични данни, годни да окажат значително влияние върху неговото решение, както и предвидимото развитие към датата, на която е взето решението за предоставяне на предимство ([49]).

(212) Германия и Ryanair не предоставиха никаква информация за това дали Ryanair обикновено поема самò въпросните разходи за обучение и дали на Ryanair е било заплатено два пъти. Германия и Ryanair посочиха, че след 6 години съгласно ирландското право и 10 години съгласно германското право те вече не са задължени да съхраняват информацията. Все пак, след като на 4 март 2011 г. Lufthansa подаде официална жалба, която беше препратена на Германия на 18 март 2011 г., Комисията зададе на Германия конкретни свързани с фактите въпроси относно помощта за обучение, на които Германия отговори на 14 юни 2011 г.. Национален закон за съхраняване на данни не може да намали задължението на дадена държава членка или заинтересована страна да сътрудничи на Комисията. Дори и в този случай Германия е узнала за възможността помощта за обучение да бъде квалифицирана като държавна помощ през 2011 г., т.е. по времето, когато все още е имала национално задължение да съхранява документа в архивите. По това време е било ясно, че вероятно ще последва решение на Комисията по тази мярка. Ето защо отговорността за това, че документите не са съхранявани, се носи от Германия. Следователно Комисията извършва оценка за наличието на помощ въз основа на получената информация.

(213) Представеното през 2019 г. становище на Германия показва, че за периода 2001—2003 г. Министерството на труда, социалните въпроси, семейството и здравеопазването на провинция Райнланд-Пфалц е предоставило на HCM финансиране в размер на [1,5—2,0 милиона] евро.

(214) Представеното през 2019 г. становище на Германия показва, че HCM е издало на Ryanair поне два чека на стойност 220 427,64 EUR и 639 146,04 EUR. Чековете са били дебитирани от сметката на HCM на 17 януари 2003 г.

(215) Освен това през 2003 г. от страна на Министерството на труда, социалните въпроси, семейството и здравеопазването на провинция Райнланд-Пфалц на HCM са изплатени още 680 627,94 EUR.

(216) Нито Германия, нито Ryanair са представили доказателства, че цената на обучението, осигурявано от Ryanair, е била пазарна и е отговаряла на пазарните нужди.

(217) Поради това Комисията счита, че помощта за обучение представлява икономическо предимство в полза на Ryanair.

5.1.2.1.4. Избирателност

(218) Избирателният характер на мярката не беше оспорен нито в коментарите на Германия, нито в тези на засегнатите страни. Поради това Комисията поддържа предварителното си заключение, че всяко икономическо предимство, свързано с мярката, от което се възползва само Ryanair, би било избирателно по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС.

([46]) Вж. решение на Съда от 17 ноември 2022 г. по съединени дела *Volotea и easyJet/Комисия*, C-331/20 и C-343/20, ECLI:EU:C:2022:886, т. 111.

([47]) Вж. решение на Съда от 17 ноември 2022 г. по съединени дела *Volotea и easyJet/Комисия*, C-331/20 и C-343/20, ECLI:EU:C:2022:886, т. 112; вж. също решение на Съда от 10 юли 1986 г., *Белгия/Комисия*, C-234/84, EU:C:1986:302, т. 16, и решение на Съда от 20 септември 2017 г., *Комисия/Frucona Košice*, C-300/16 P, ECLI:EU:C:2017:706, т. 70.

([48]) Вж. решение на Съда от 13 април 1994 г. по съединени дела C-324/90 и C-342/90, *Федерална република Германия и Pleuger Worthington GmbH/Комисия*, ECLI:EU:C:1994:129, т. 15.

([49]) Вж. решение на Съда от 17 ноември 2022 г. по съединени дела *Volotea и easyJet/Комисия*, C-331/20 и C-343/20, ECLI:EU:C:2022:886, т. 113.

5.1.2.1.5. Нарушаване на конкуренцията и въздействие върху търговията

(219) Както бе заключено в решението за откриване на процедурата и поради липсата на мнения, оспорващи нарушаването на конкуренцията и въздействието върху търговията, Комисията счита, че този критерий е изпълнен.

5.1.2.1.6. Заключение

(220) Комисията стига до заключението, че помощта за обучение представлява държавна помощ.

5.1.2.2. Финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване

5.1.2.2.1. Понятията „предприятие“ и „стопанска дейност“

(221) Ryanair представлява предприятие, а финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване представлява стопанска дейност по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС.

5.1.2.2.2. Икономическо предимство

(222) Както е посочено в съображение 105 от решението за откриване на процедурата, Германия е представила анализ на рентабилността на въпросните споразумения, за да докаже тяхното съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика. Този анализ се състои в изчисляване на общата нетна настояща стойност на паричните потоци, свързани със споразуменията (т.е. халето за техническо обслужване, училището за екипажи и пилоти и помещенията за настаняване на обучаващи се). Тези парични потоци включват приходи, като например наеми от Ryanair и плащания за ползване на помещенията за настаняване, както и разходи, като например разходи за поддръжка. Прогнозите за паричните потоци обхващат периода 2010—2024 г. и са дисконтирани с норма от [4,0—4,5] %. Въз основа на тези допускания анализът показва положителна нетна настояща стойност в размер на [100 000—200 000] EUR, което означава, че дисконтираните входящи парични потоци надвишават изходящите. Според Германия този резултат разкрива рентабилността на споразуменията и предполага тяхното съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика.

(223) Анализът на рентабилността, представен от Германия, изглежда съдържа няколко недостатъка, изтъкнати в решението за откриване на процедурата.

(224) На първо място, на етапа на предварителната оценка Комисията счете, че паричните потоци, изчислени от Германия, включват суми за амортизации в размер от [40 000—50 000] до [60 000—70 000] EUR годишно, които по принцип не би трябвало да бъдат част от изчислението, тъй като амортизацията е счетоводна концепция, която не съответства на действителните парични потоци. Ако сумите за амортизации бъдат изключени от изчислението, нетната настояща стойност би станала отрицателна и би възлязла на около [- 500 000 — - 400 000] EUR.

(225) На второ място, изглежда, че в анализа не са били включени първоначалните инвестиционни разходи за превръщането на помещенията в жилищни. Това изглежда неправдоподобно, тъй като Германия е изтъкнала, че е необходимо обновяване на помещенията.

(226) На трето място, в анализа е включен паричен поток в размер на [1 000—10 000] EUR годишно, чието естество не е ясно. Съответното коригиране на паричните потоци би направило отрицателния размер на свързаната с тези три споразумения нетна настояща стойност още по-голям.

(227) Накрая на предварителния етап Комисията счете, че нормата на дисконтиране от [4,0—4,5] % не изглежда обоснована и изглежда прекалено ниска за периода между 2009 г. и 2010 г., в който са подписани тези споразумения.

(228) FFHG успя да представи обосновки във връзка с тези недостатъци, които Комисията счита за достатъчни, за да отхвърли своя предварителен анализ, изложен в решението за откриване на процедурата.

(229) На първо място, след оценка на анализа на рентабилността, представен от Германия, Комисията стига до заключението, че сумата на амортизацията вече е била изключена от паричните потоци, изчислени от Германия.

(230) На второ място, Комисията констатира, че първоначалните инвестиционни разходи от около [100 000—200 000] EUR вече са били взети предвид при анализа на рентабилността и признава, че дори да не бяха взети предвид (което не е било така), при добавянето им все пак би се получила положителна НСС.

(231) На трето място, Комисията е убедена от обяснението на FFHG, че годишните входящи парични потоци, по отношение на които бяха изразени съмнения в решението за откриване на процедурата, всъщност се отнасят или до годишните разходи по събирането, или до фиксираните съпътстващи разходи, които представляват изходящи парични потоци и са били надлежно изчислени при анализа на рентабилността.

(232) На четвърто място, Комисията признава, че дори да се приеме, че нормата на дисконтиране от [4,0—4,5] %, която се оспорва в решението за откриване на процедурата (съображение 266), е твърде ниска, по-висока норма на дисконтиране би имала по-скоро положително, отколкото отрицателно въздействие върху НИС поради профила на паричните потоци по тези споразумения. Комисията всъщност отбелязва, че специалното плащане на наем от Ryanair за 2010 г. е представлявало значителен входящ паричен поток в размер на [0—5] милиона евро, а всяка от следващите 14 години е довела до много малък изходящ паричен поток. Комисията стига до заключението, че дори при увеличаване на нормата на дисконтиране би се стигнало до заключението, че споразуменията са в съответствие с ПОУПИ.

(233) Въз основа на тези допълнителни обяснения, които Комисията провери, тя променя позицията, изразена в решението за откриване на процедурата, и заключава, че не е налице икономическо предимство за Ryanair.

5.1.2.2.3. Заключение

(234) Комисията стига до заключението, че финансиране на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване в полза на Ryanair не представлява държавна помощ за Ryanair по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС.

5.1.2.3. Договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair

5.1.2.3.1. Понятията „предприятие“ и „стопанска дейност“

(235) В качеството си на авиокомпания Ryanair представлява предприятие по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС. Както маркетинговите услуги, така и въздухоплавателните услуги представляват стопански дейности. Следователно първият критерий по член 107, параграф 1 от ДФЕС е изпълнен.

5.1.2.3.2. Използване на държавни ресурси и приписване на мерките на държавата

(236) Договорите за маркетингови услуги са били сключени между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair. Плащанията за маркетингова подкрепа са се финансирали пряко от бюджета на провинцията, следователно са финансирани с държавни ресурси и могат да бъдат приписани на държавата.

5.1.2.3.3. Икономическо предимство

(237) Според установената съдебна практика, за да се оцени дали една мярка представлява държавна помощ, следва да се определи дали на предприятието получател се предоставя икономическо предимство, което то не би получило при нормални пазарни условия ([50]).

(238) Необходимо е да се анализира дали принципът за оператор в условията на пазарна икономика е приложим към разглежданите споразумения и ако е така, дали е спазен.

5.1.2.3.3.1. Индивидуална оценка на договорите за маркетингови услуги

(239) Първият въпрос е дали договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. и споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. следва да се оценяват поотделно или заедно. Вторият въпрос е дали провинция Райнланд-Пфалц и операторът на летище Франкфурт Хан FFHG трябва да се считат за един и същ субект за целите на прилагането на принципа за частен инвеститор в условията на пазарна икономика.

([50]) Вж. например решение на Съда от 29 април 1999 г. по дело *Испания/Комисия*, C-342/96, ECLI:EU:C:1999:210, т. 41.

(240) Що се отнася до първия въпрос, според Германия FFHG не е участвало по никакъв начин в сключването на договорите за маркетингови услуги. Особено след приватизацията на летище Франкфурт Хан през 2017 г. провинция Райнланд-Пфалц не е имала причина да включва FFHG в сключването на договорите за маркетингови услуги. През 2005 г. провинция Райнланд-Пфалц също така не е контролирала FFHG като миноритарен акционер (с дял от 17,5 %) и не е имала основание да включи дружеството в договора за маркетингови услуги. Страни по договора са били само провинцията и Ryanair. Поради това маркетинговата стратегия трябва да се разглежда отделно от развитието на летище Франкфурт Хан.

(241) Освен това по отношение на втория въпрос Комисията вече отбеляза в решението за откриване на процедурата, че и двата договора за маркетингови услуги са сключени от провинция Райнланд-Пфалц по време, когато тя не е контролирала FFHG. Всъщност към момента на сключване на договора за маркетингови услуги с Ryanair през 2005 г. органите на провинция Райнланд-Пфалц са притежавали едва 17,5 % от акциите на FFHG, докато по-голямата част от акциите на FFHG (65 %) са били собственост на Fraport — дружество, в което провинция Райнланд-Пфалц не е притежавала дялове в нито един момент ([51]). При сключването през октомври 2017 г. на договора за маркетингови услуги от 2017 г. провинция Райнланд-Пфалц отново не е контролирала FFHG, тъй като е продала своите дялове в дружеството на HNA Airport Group GmbH въз основа на споразумението за закупуване на акции, сключено на 9 август 2017 г., и следователно преди сключването на договора за маркетингови услуги. Поради това в рамките на прилагането на този принцип провинция Райнланд-Пфалц не може да се разглежда като летищен оператор, който образува един и същи икономически субект с FFHG. Това се различава от ситуацията, довела до първото решение по делото за летище Шарлероа ([52]). В този случай летището е било собственост на Регион Валония, който е сключил спорното споразумение с Ryanair, и е било икономически зависимо от него, което означава, че Регион Валония е участвал в стопанската дейност, осъществявана от летището, и е получавал финансово възнаграждение за предоставянето на мерките.

(242) Ryanair твърди, че дори неконтролиращото участие, каквото е участието на провинцията в FFHG преди 2009 г., може да обоснове съвместен анализ от правна гледна точка, тъй като Fraport и провинция Хесен, другите двама акционери в FFHG, също са били съответно държавно предприятие и държавна структура. Поради това Ryanair твърди, че преди провинция Райнланд-Пфалц да придобие 82,5 % от акциите на FFHG на 1 януари 2009 г. както субектът, подписал договора за маркетингови услуги от 2005 г., така и собствениците на FFHG в крайна сметка са представлявали германската държава.

(243) Комисията отхвърля този начин на разсъждение по следните причини: първо, както е посочено по-горе, провинция Райнланд-Пфалц не притежава акции във Fraport. Второ, провинция Хесен и провинция Райнланд-Пфалц са отделни местни публичноправни субекти (*Körperschaften des Öffentlichen Rechts*, т.е. *Gebietskörperschaften*) и поради федералната система в Германия не подлежат на контрол от страна на федералната държава при сключването на договори за маркетингови услуги или споразумения за летищни услуги, тъй като регионалните икономически инвестиции в дадено летище са от компетентността на провинциите при липса на федерална компетентност (член 30 и член 70, параграф 1 от Основния закон на Германия). Поради това акциите, които провинция Хесен притежава, не могат да повлияят на правомощията на акционер, които провинция Райнланд-Пфалц може да упражнява върху FFHG. Икономическите ползи, които получава провинция Хесен като акционер, не облагодетелстват и провинция Райнланд-Пфалц предвид ясното разделение на бюджетите на публичноправните юридически лица. Поради това Комисията ще оцени само дали провинция Райнланд-Пфалц като самостоятелен субект е действала като частен инвеститор в условията на пазарна икономика.

(244) С оглед на гореизложеното Комисията ще направи индивидуална оценка на договорите за маркетингови услуги и на принципа за оператор в условията на пазарна икономика само по отношение на провинция Райнланд-Пфалц.

([51]) Сравн. решението „Хан I“, съображения 17 и сл. и съображение 182. Към момента на сключване на договора за маркетингови услуги от 2005 г. основните акционери на Fraport са провинция Хесен (31,7 %), Stadtwerke Frankfurt am Main Holding GmbH — дружество, собственост на град Франкфурт на Майн (20,3 %), Федерална република Германия (обменяема облигация: (6,6 %), Julius Bär Investment Management LLC (5,4 %) и Deutsche Lufthansa AG (4,95 %).

([52]) Решение на Първоинстанционния съд от 17 декември 2008 г., *Ryanair/Комисия*, T-196/04, ECLI:EU:T:2008:585, т. 53—61.

(245) Тъй като провинция Райнланд-Пфалц не може да се счита за оператор на летище Франкфурт Хан за целите на оценката на договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г., методът на допълнителните разходи, изложен в Насоките за въздухоплаването от 2014 г. във връзка с прилагането на принципа за оператор в условията на пазарна икономика към договорите между публично контролирани летища и авиокомпании, не е приложим към договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г.

5.1.2.3.3.2. Приложимост на принципа за оператор в условията на пазарна икономика

(246) Според Германия въпросните плащания не представляват държавна помощ, тъй като сумите, платени от провинция Райнланд-Пфалц на Ryanair, са съответствали на пазарната цена на предоставяните маркетингови услуги.

(247) Преди всичко трябва да се направи оценка дали договорите за маркетингови услуги представляват упражняване на властнически правомощия. Тези договори за маркетингови услуги обикновено се сключват между два частни субекта, например летище и авиокомпания. Що се отнася до въпроса за приложимостта на принципа за оператор в условията на пазарна икономика, следва да се припомни, че не става въпрос да се поставяме на мястото на който и да е оператор в условията на пазарна икономика, а на такъв, който се намира в положението на федерална провинция Райнланд-Пфалц.

(248) Следователно трябва да се разгледа обхватът на принципа за оператор в условията на пазарна икономика по отношение на провинция Райнланд-Пфалц.

(249) Съгласно точка 77 от Известието на Комисията относно понятието за държавна помощ „следва да се вземат предвид единствено ползите и задълженията, свързани с ролята на държавата като икономически оператор, като се изключат тези, които са свързани с нейния статут на публичен орган“, което наред с другото означава, че не трябва да се вземат предвид съображения, свързани с обществения интерес, като например регионалното развитие.

(250) Ползите от договорите за маркетингови услуги по отношение на развитието на регионалния туризъм, т.е. потенциалните приходи, генерирани за региона от туризъм, не може да се вземат предвид при евентуален анализ на спазването на критериите за оператор в условията на пазарна икономика ([53]). В настоящия случай Германия и Ryanair не са представили никакви данни, които да сочат, че чрез сключването на договорите за маркетингови услуги провинция Райнланд-Пфалц е могла да очаква някаква финансова печалба по логиката на оператор в условията на пазарна икономика извън развитието на туризма в региона.

(251) Съответно няма значение колко задълбочена е била оценката на Германия, че Ryanair разполага с високо равнище на компетентност в областта на пазарната реализация на местоположения и че е единствената авиокомпания, осъществяваща дейност на летище Франкфурт Хан, която може да бъде разглеждана за закупуването на маркетингови услуги. Не е от значение и въпросът дали Ryanair е било избрано в съответствие с германското законодателство в областта на обществените поръчки. Оценката се ограничава до въпроса дали договорите за маркетингови услуги биха могли да доведат до финансова печалба извън развитието на туризма в региона.

(252) Германия не оспорва факта, че провинция Райнланд-Пфалц не се възползва от увеличението на приходите на оператора на летище Франкфурт Хан, което може да се получи в резултат на увеличаване на движението. Федерална провинция Райнланд-Пфалц не управлява летище Франкфурт Хан и е била само миноритарен акционер (17,5 %) в летище Франкфурт Хан към момента на сключване на договора за маркетингови услуги от 2005 г. и не е била акционер към момента на сключване на договора за маркетингови услуги от 2017 г., което е единственият момент от значение за оценката съгласно принципа за оператор в условията на пазарна икономика. Германските органи не са посочили никакви печалби, свързани с увеличаването на приходите на летище Франкфурт Хан, които биха могли да облагодетелстват провинция Райнланд-Пфалц като акционер на летището.

(253) Напротив, в мненията си по решението за откриване на процедурата Германия отново заявява, че договорите за маркетингови услуги следва да се разглеждат като улесняващи насърчаването на туризма, както и на достъпността, свързаността и икономическото развитие на региона, а не като целящи печалба от експлоатацията на летище Франкфурт Хан.

([53]) Вж. Решение (ЕС) 2020/1671, съображение 178.

(254) Преди да се вземе решение за подписването на договорите за маркетингови услуги с Ryanair не е бил изготвен бизнес план, за да се оценят такива потенциални ползи.

(255) Бъдещите постъпления от летищни такси и други приходи, които FFHG ще получи в резултат на въздушните превози на Ryanair на летище Франкфурт Хан, не са част от приходите, които хипотетичен оператор в условията на пазарна икономика, който се ръководи от перспективи за рентабилност и се намира в същото положение като провинция Райнланд-Пфалц, би взел предвид при преценката дали да сключи въпросните два договора за маркетингови услуги. Към момента на сключване на договора за маркетингови услуги от 2017 г. провинция Райнланд-Пфалц вече не е била акционер в FFHG. Към момента на сключване на договора за маркетингови услуги от 2005 г. провинция Райнланд-Пфалц е била миноритарен акционер в FFHG. Въпреки че през 2005 г. провинцията би се възползвала само косвено от увеличението на печалбата на FFHG чрез дивиденти или капиталов прираст, в качеството си на миноритарен акционер в FFHG провинция Райнланд-Пфалц не би имала интерес да финансира изцяло мерките, насочени към увеличаване на движението на летище Франкфурт Хан, без съфинансиране от страна на самото FFHG или от страна на неговия контролиращ акционер и без придобиване на допълнителен дял в FFHG.

(256) Всички тези елементи доказват, че решенията за сключване на договорите за маркетингови услуги нямат икономическа връзка с дяловете, притежавани от провинция Райнланд-Пфалц в FFHG ([54]). Германия не оспори това.

(257) В заключение плащанията, извършени от провинцията в полза на Ryanair въз основа на договорите за маркетингови услуги, са от същото естество като плащанията, извършени в полза на авиокомпания от публично образувание за започване или поддържане на услуги за въздушни превози до дадено летище с цел насърчаване на икономическото развитие на региона, в който се намира летището. Макар че това е практика, която може да се наблюдава често сред публичните образувания, отговарящи за икономическото развитие на даден регион, тя е чужда на оператора в условията на пазарна икономика, който се ръководи от съображения за рентабилност. Поради това Комисията счита, че принципът за оператор в условията на пазарна икономика не е приложим.

(258) Следователно принципът за оператор в условията на пазарна икономика не е приложим към сключването на договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. от страна на провинция Райнланд-Пфалц с Ryanair, тъй като провинция Райнланд-Пфалц не е получила никаква полза от тях в ролята си на икономически оператор, а е преследвала цели на обществената политика.

(259) Накрая, Комисията отбелязва, че намеса не се разглежда като предимство, когато държавна намеса представлява компенсация за насрещни престации, осъществени от предприятията, на които е възложено извършването на услуга от общ икономически интерес, престации с оглед на изпълнение на задължения за обществени услуги, ако тези предприятия в действителност не извличат финансово предимство и ако тази намеса няма за резултат да постави тези предприятия в по-благоприятно конкурентно положение спрямо конкурентните предприятия ([55]). В настоящия случай обаче Германия не е посочила, че на Ryanair е било възложено изпълнението на задължения за обществена услуга.

5.1.2.3.3.3. От съображения за пълнота: определяне на предимството, предоставено в полза на Ryanair

(260) Констатацията, че принципът за оператор в условията на пазарна икономика не се прилага към договорите за маркетингови услуги, е достатъчна, за да се установи, че плащанията, които Ryanair е получило, представляват предимство за Ryanair.

([54]) Вж. Решение (ЕС) 2020/1671 на Комисията, съображение 178.

([55]) Вж. решение на Съда от 2 септември 2010 г. по дело *Комисия/Deutsche Post AG*, C-399/08, ECLI:EU:C:2010:481, т. 41 и решение на Съда от 9 юни 2011 г. по дело *Comitato „Venezia vuole vivere“ и др./Комисия*, C-71/09 P, ECLI:EU:C:2011:368, т. 92.

(261) От съображения за пълнота на изложението, за да определи наличието на предимство за Ryanair, ако принципът за оператор в условията на пазарна икономика е бил приложим към договорите за маркетингови услуги, което не е било така, Комисията разгледа всички обстоятелства, които са от значение за конкретния случай, в съответствие с Известието относно понятието за държавна помощ. Например може да има изключителни обстоятелства, при които закупуването на стоки или услуги от публичен орган — дори ако се извършва по пазарни цени — може да не бъде счетено за съответстващо на пазарните условия, по-специално когато закупуването на въпросната услуга не отговаря на реалните нужди на публичния орган ([56]).

(262) Въпросът, който е в основата на оценката на Комисията дали при този алтернативен сценарий е предоставено предимство на Ryanair, е това дали провинция Райнланд-Пфалц е имала реална нужда от маркетинговите услуги, закупени от Ryanair, за да изпълни своята цел на обществената политика, а именно популяризирането на провинция Райнланд-Пфалц.

(263) Твърдението на Германия и на Ryanair, че провинция Райнланд-Пфалц е закупила маркетингови услуги от Ryanair на пазарни цени, може да не бъде разглеждано. Решаващият въпрос тук е дали е имало реална нужда от тези услуги. Поради това Комисията няма да разглежда нито външното експертно становище относно съответствието на цената с пазара, нито системата за наблюдение, която е била въведена, за да се следи за продължаващото твърдяно съответствие с пазара на изпълнението на договора за маркетингови услуги.

(264) Комисията ще прецени дали договорите за маркетингови услуги са сключени с цел закупуване на реални маркетингови услуги или истинската цел на тези договори е била да се предостави помощ на Ryanair в замяна на това Ryanair да извършва въздухоплавателни услуги от летище Франкфурт Хан.

5.1.2.3.3.3.1. Закупуването на маркетингови услуги е служело единствено за оправдаване на плащанията в полза на Ryanair, за да се задържи авиокомпанията на летище Франкфурт Хан

(265) Поради причините, изложени по-долу, Комисията стигна до заключението, че закупуването на маркетингови услуги е служело само за оправдаване на плащанията в полза на Ryanair, за да се задържи последното на летище Франкфурт Хан; дори ако маркетинговите услуги са имали някакъв ефект на пазарна реализация (което не е така), това не е било основното намерение в споразуменията, които трябва да се разглеждат по-скоро като скрити субсидии, и финансовите ползи от ефекта на пазарна реализация не са били за провинция Райнланд-Пфалц.

— *Ръководството на провинция Райнланд-Пфалц не е имала реално намерение да реклама регионa*

(266) Германия оспорва съображението на Комисията в решението за откриване на процедурата, че договорите за маркетингови услуги не са имали за цел да рекламират региона. Германия твърди, че Комисията носи доказателствената тежест за това допускане. Комисията не се съгласява с това твърдение. В решението за откриване на процедурата Комисията установи, че на пръв поглед целта на договорите за маркетингови услуги е била да се гарантира, че Ryanair ще осъществява полети до летище Франкфурт Хан с определена честота. След това отговорност на Германия е било да покаже, че провинция Райнланд-Пфалц в действителност е закупила реални маркетингови услуги.

(267) Поради изложените по-долу причини, въз основа на получените коментари, Комисията потвърждава предварителната оценка в решението за откриване на процедурата.

(268) На първо място, липсата на намерение от страна на провинция Райнланд-Пфалц да рекламира региона се вижда от обстоятелствата, при които е сключен договорът за маркетингови услуги.

([56]) Вж. решение на Общия съд от 14 юни 2023 г. по дело *Ryanair и Airport Marketing Services/Комисия*, T-79/21, ECLI:EU:T:2023:334, т. 167: „Що се отнася до критиката на жалбоподателите относно правното основание на критерия за „реалната нужда“, следва да се има предвид, че законосъобразността на решение на Комисията, с което се установява наличието на държавна помощ по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС, трябва да се преценява преди всичко в светлината на обективните правила на ДЕС (вж. в този смисъл решение от 16 юли 2014 г., *Германия/Комисия*, T-295/12, непубликувано, EU:T:2014:675, т. 181 и цитираната съдебна практика).“.

(269) Провинция Райнланд-Пфалц е имала икономически интерес от това Ryanair да се задържи на летище Франкфурт Хан. В периода 2001—2003 г. провинция Райнланд-Пфалц е предоставила на Ryanair помощ за провеждане на обучение на пилоти и екипажи (съображения 199—220). Германия твърди, че летище Франкфурт Хан е важен работодател, който е в състояние да намали безработицата в региона на Франкфурт Хан.

(270) Освен това в сегмента на пътническите полети конкурентоспособността на летище Франкфурт Хан спрямо близките летища е зависела до голяма степен от Ryanair. Поради географското си положение летище Франкфурт Хан не е толкова лесно достъпно с обществен транспорт от най-близкия град, колкото например летищата Кьолн-Бон, Франкфурт на Майн или Страсбург, които имат директна железопътна връзка. Летище Франкфурт Хан е привлекателно за пътниците най-вече заради евтините полети, които предлага. Поради това летището е било силно зависимо от това дали Ryanair ще продължи да осъществява дейност на него и да предлага ниски тарифи.

(271) На второ място Комисията не може да разбере защо провинция Райнланд-Пфалц е полагала усилия да популяризира региона като туристическа дестинация, като е инвестирала значителна част от бюджета си за маркетинг — Lufthansa, което не е било опровергано от Германия по този въпрос, говори за 30—50 % — в маркетинговите услуги на една-единствена авиокомпания.

(272) До провинция Райнланд-Пфалц може да се стигне с различни видове транспорт, включително с кола, влак и автобус. Поради географското ѝ положение най-удобният начин за достигане или пътуване от летището е с кола или автобус. За туристите не е особено привлекателно да се налага да наемат кола, за да стигнат до най-близката туристическа дестинация (около 1 час до Трир или Кобленц). Това предполага, че самото летище е проектирано по-скоро за превоз на пътници от провинция Райнланд-Пфалц до други места. Всъщност според представеното от Германия становище в проучване на Dornier Consulting е установено, че [75—80] % от пътникопотока на летището е изходящ, което означава, че по-голямата част от пътниците на Ryanair от летище Франкфурт Хан са заминаващи. Това предполага, че популяризирането на маршрути от/до това летище е по-вероятно да подобри туризма в други райони.

(273) Освен това Германия не е развила в детайли допускането на Ryanair, че провинцията е използвала маркетинговите услуги на Ryanair като портфейл на марката. Следователно това допускане на Ryanair от последваща гледна точка не може да бъде потвърдено.

(274) Поради това Комисията счита, че основният очакван ефект и цел на въпросните договори за провинция Райнланд-Пфалц не са били да се закупят маркетингови услуги с цел популяризиране на дестинацията Райнланд-Пфалц, а по-скоро да се подкрепят финансово въздушните превози на Ryanair от летище Франкфурт Хан и до него.

— *Насоченост към операциите за полети на Ryanair вместо към маркетинговите услуги*

(275) Услугите, закупени от провинция Райнланд-Пфалц въз основа на договорите за маркетингови услуги, се състоят от електронни препратки на уебсайта на Ryanair към туристическите оферти в провинция Райнланд-Пфалц ([57]), пренасочващи реклами, при които се използват данните, събрани от посетителите на уебсайта на Ryanair ([58]), разполагането на Райнланд-Пфалц на страницата и блога на Ryanair във Facebook ([59]), две страници в раздаваното по време на полет списание на Ryanair ([60]) и кампания в пресата в полза на туристическата промишленост на Райнланд-Пфалц ([61]). Тези медийни канали по същество са насочени към (потенциални) клиенти на Ryanair и дори не към всички от тях. Така например договорът за маркетингови услуги от 2017 г. предвижда единствено разполагане на дестинацията Райнланд-Пфалц на началните страници на Ryanair в Обединеното кралство, Ирландия и Италия, като в този контекст изрично се споменават въздушните връзки на Ryanair до Лондон-Станстед, Единбург, Нюкей и Рим. По този начин изглежда, че ограничените маркетингови услуги, предоставяни от Ryanair въз основа на договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и от 2017 г., а именно рекламите, ограничени само до частите от уебсайтовете на авиокомпанията, свързани със съответната дестинация, вместо да популяризират дестинацията Райнланд-Пфалц като такава, изглежда популяризират преди всичко собствените въздушни превози на Ryanair от/до Райнланд-Пфалц.

([57]) Вж. член 1 от договора за маркетингови услуги от 2005 г. и приложение 1 към договора за маркетингови услуги от 2017 г.
([58]) Вж. приложение 1 към договора за маркетингови услуги от 2017 г.
([59]) Вж. приложение 1 към договора за маркетингови услуги от 2017 г.
([60]) Член 2 от договора за маркетингови услуги от 2005 г.
([61]) Член 3 от договора за маркетингови услуги от 2005 г.

(276) Комисията не оспорва твърдението на Ryanair, че маркетингът на уебсайта му може ефективно да привлече клиентите да си купят полет до Райнланд-Пфалц. Възможно е, както твърди Ryanair в мненията си по решението за откриване на процедурата, посетителите да имат „безпрепятствен преход от преглеждането на реклама към закупуването на билет на същия уебсайт или, обратно, от резервирането на билет към преглеждането на реклама, свързана с дестинацията, която може да повлияе на избора на дестинация за следващото пътуване“.

(277) Ключовият момент, както е обяснено по-горе (съображение 275), е, че маркетинговите услуги на Ryanair са специално насочени към лицата, които вече са решили да посетят уебсайта на Ryanair. Както е посочило самото Ryanair, това може да стане по време на закупуването на самолетен билет, т.е. обикновено става въпрос за лица, които вече са клиенти на Ryanair. Ето защо тази характеристика е още един признак, че маркетинговите услуги не са били предназначени за популяризиране на региона като цяло, нито са имали такъв ефект, а по-скоро са популяризирали конкретно услугите за въздушни превози до летище Франкфурт Хан, предлагани от Ryanair.

(278) Освен това и двата договора за маркетингови услуги съдържат точни ангажименти на Ryanair по отношение на дейностите по предоставяне на въздухоплавателни услуги (базиране на определен брой самолети на летище Франкфурт Хан съгласно договора за маркетингови услуги от 2005 г. и превоз на определен брой пътници годишно съгласно договора за маркетингови услуги от 2017 г.). Предприятие, което се интересува единствено от закупуването на маркетингови услуги, не би имало интерес да включва в споразуменията, с които официално се оформя това закупуване, задължения, наложени на доставчика на маркетингови услуги по отношение на въздушните превози. Съществуването на тези задължения в споразуменията за маркетингови услуги означава де факто, че чрез плащанията за маркетинг, извършвани от провинция Райнланд-Пфалц, Ryanair получава възнаграждение за своите въздушни превози от/до летище Франкфурт Хан.

— *Насочването към Ryanair вместо към някой друг доставчик на онлайн маркетингови услуги*

(279) Рекламата в раздаваното по време на полети списание на Ryanair е насочена само към тесен кръг потенциални пътници, а именно тези, които вече използват услугите на Ryanair. Туристите, към които е насочено Ryanair, не са основната заинтересована клиентела за туризма в провинция Райнланд-Пфалц. До провинция Райнланд-Пфалц може да се стигне с различни видове транспорт, включително с кола, влак и автобус. Това противоречие навежда на мисълта, че като сключва договорите за маркетингови услуги с Ryanair, провинция Райнланд-Пфалц не е имала реално намерение да насърчава туризма.

(280) Маркетинговите услуги са донесли повече ползи на Ryanair, отколкото на провинция Райнланд-Пфалц и околностите ѝ. Маркетинговите услуги, предоставяни от Ryanair, не са можели да популяризират ефективно провинция Райнланд-Пфалц и околностите ѝ, поради което изборът на Ryanair не е бил достатъчно обоснован от икономическа гледна точка; маркетинговите услуги на Ryanair не са имали твърдяния ефект; и дори и въпросните споразумения да са имали ефект, те са облагодетелствали Ryanair повече от всички останали.

(281) Както е посочено по-горе, Комисията се съмнява, че договорите за маркетингови услуги, сключени с Ryanair, са имали положителен ефект за провинцията. Ако предполагаемият ефект от тези маркетингови кампании е да се подтикнат клиентите на Ryanair да закупят самолетни билети до Райнланд-Пфалц, то това би било от полза на първо място за Ryanair и би съответствало на усилие за популяризиране на неговите услуги, което Ryanair би следвало да поема самò.

(282) В решението по делото „*Монпелие*“ Комисията установи, че Ryanair постига целите си, свързани с коефициента на запълване на самолетите, чрез своята ценова политика („yield management“ — управление на рентабилността). Целта на управлението на рентабилността (yield management) на Ryanair е да се подтикнат потенциалните клиенти на авиокомпанията да изберат конкретна дестинация при идеална цена за Ryanair. Един основен елемент от управлението на рентабилността (yield management) на Ryanair се състои в определянето на максималната цена, която пътникът е готов да плати за самолетния си билет, като същевременно се гарантира оптимално запълване на самолета, с цел да се постигнат максимални приходи за Ryanair и да се завладее европейският пазар ([62]). При Ryanair се наблюдава голяма разлика между цената по време на активния и на неактивния сезон. Това предполага, че пътниците, които пътуват през активния сезон, носят по-голяма печалба за Ryanair отколкото тези, които пътуват през неактивния сезон.

(283) Популяризирането на дестинации, които позволяват на Ryanair да получи цена за активния сезон, ще бъде в интерес и на Ryanair. Следователно, ако маркетинговата кампания има въздействие, Ryanair ще има пряка полза от нея.

([62]) Вж. Решение (ЕС) 2020/1671 на Комисията, съображение 294.

(284) Освен това всяко маркетингово действие може да допринесе за привличане на пътници, които не биха били изкушени само от цената или които не биха планирали да пътуват до Райнланд-Пфлац с Ryanair, ако не са били обект на такова маркетингово действие. Привличането на пътници чрез маркетинг води също така и до намаляване на натиска върху Ryanair да привлича пътници само чрез ценовата си политика, за да постигне целите си за запълване на самолетите.

5.1.2.3.3.3.2. Практики на Ryanair, наблюдавани при други дела

(285) Комисията отбелязва също, че използването на договори за маркетингови услуги като оправдаване на плащанията в полза на Ryanair с цел авиокомпанията да се задържи на дадено регионално летище не са прецедент. По-специално от официалната процедура по разследване, проведена от Комисията по дело SA.33961 във връзка с летище Ним, става ясно, че при ситуация, когато коефициентът на запълване на даден маршрут е намалял значително, от Ryanair са упражнили натиск върху заинтересованите публични образувания за закупуване на допълнителни маркетингови услуги, като са заплашили, че ще преустановят обслужването на маршрута, ако няма незабавно увеличаване на финансовата вноска ([63]). По отношение на летище Алтенбург-Нобиц при официалната процедура по разследване, проведена от Комисията по дело SA.26500 ([64]), се разкри, че след като операторът на летището е отказал да плати изисквана от Ryanair сума като такса за маркетингови услуги за лятното разписание през 2011 г., през март 2011 г. авиокомпанията е прекратила дейността си на това летище ([65]). Неотдавна, по дело SA.47867, отнасящо се до летище Монпелие ([66]), Комисията счете, че договорите за маркетингови услуги с местна асоциация са прикрити субсидии за популяризиране на полетите на Ryanair. По-късно Общият съд призна, че това заключение е правилно ([67]).

5.1.2.3.3.3.3. От съображения за пълнота: заключение относно предимството, предоставено на Ryanair

(286) Въз основа на горепосочените доказателства Комисията стига до заключението, че закупуването от страна на провинция Райнланд-Пфалц на маркетинговите услуги от Ryanair само оправдава плащанията, направени в полза на Ryanair за неговите полети, но не осигурява финансова печалба на провинция Райнланд-Пфалц в ролята ѝ на икономически оператор и не съответства на действително закупуване на услуги за насърчаване на туризма. Следователно по тази причина договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. също са предоставили предимство на Ryanair.

5.1.2.3.4. Избирателност

(287) Доколкото е известно на Комисията, договорите за маркетингови услуги са сключени с Ryanair след индивидуални преговори и освен това без предварителна процедура за възлагане на обществена поръчка. Поради това всяко евентуално икономическо предимство, свързано с тези споразумения, би било избирателно ([68]).

5.1.2.3.5. Нарушаване на конкуренцията и въздействие върху търговията

(288) Тъй като авиокомпаниите се конкурират помежду си при търговията в рамките на Съюза, а Ryanair е авиокомпания, която извършва дейност в целия Съюз, Комисията счита на предварителна основа, че всяко икономическо предимство, свързано с въпросните договори, може да нарушава конкуренцията и да оказва въздействие върху търговията в рамките на Съюза.

([63]) Вж. решение на Комисията (ЕС) 2016/633 от 23 юли 2014 г. относно държавна помощ SA.33961 (2012/C) (ex 2012/NN), приведена в действие от Франция в полза на Търговско-промишлената камара на Nîmes-Uzès-Le Vigan, Veolia Transport Aéroport de Nîmes, Ryanair Limited и Airport Marketing Services Limited (ОВ L 113, 27.4.2016 г., стр. 32), точки 102, 547 и 548.

([64]) Решение (ЕС) 2016/287 на Комисията от 15 октомври 2014 г. относно държавните помощи SA.26500 — 2012/C (ex 2011/NN, ex CP 227/2008), предоставени от Германия на Flughafen Altenburg-Nobitz GmbH и на Ryanair Ltd. (ОВ L 59, 4.3.2016 г., стр. 22).

([65]) Вж. решение на Общия съд от 13 декември 2018 г. по дело *Ryanair и AMS/Комисия*, T-165/16, ECLI:EU:T:2018:952, точка 258.

([66]) Вж. Решение (ЕС) 2020/1671 на Комисията, съображение 245.

([67]) Вж. решението на Общия съд от 14 юни 2023 г. по дело *Ryanair и Airport Marketing Services/Комисия*, T-79/21, ECLI:EU:T:2023:334, т. 161—310.

([68]) Вж. точка 126 от Известието относно понятието за държавна помощ и решение на Съда от 4 юни 2015 г., *Комисия/MOL*, дело C-15/14 P, ECLI:EU:C:2015:362, т. 60 и следващите.

5.1.2.3.6. Заключение

(289) Комисията стига до заключението, че въпросните договори за маркетингови услуги представляват държавна помощ по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС.

5.1.2.4. Споразуменията за летищни услуги между FFHG и Ryanair от 2013 г., 2015 г. и 2016 г.

(290) Що се отнася до споразуменията за летищни услуги от 2013, 2015 и 2016 г. между FFHG и Ryanair, Комисията счита, че е целесъобразно да започне оценката си с прилагането на принципа за оператор в условията на пазарна икономика, за да прецени дали споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. са предоставили предимство на Ryanair.

(291) В това отношение е важно да се има предвид, че преди сключването на тези споразумения отношенията между Ryanair и летището са се уреждали от споразуменията за летищни услуги от 2002 г. и 2005 г. Във връзка с тези споразумения в решението „Хан I“ Комисията установи, че те са в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика и следователно не представляват държавна помощ.

(292) Освен това е важно да се има предвид, че летищните такси, заплащани от Ryanair съгласно споразуменията за летищни услуги от 2013 г. и 2015 г., съответстват на летищните такси, включени в общата тарифа за летищни такси, която се прилага за Франкфурт Хан. Общоприложимите тарифи на таксите от 2002 г. и 2006 г. бяха оценени от Комисията в решението „Хан I“ и Комисията заключи, че те не представляват държавна помощ.

(293) Първоначално споразумението за летищни услуги от 2002 г. е трябвало да се прилага до 13 февруари 2017 г. с възможност за удължаване на срока до 13 февруари 2022 г., а споразумението за летищни услуги от 2005 г. е трябвало да се прилага до 2027 г.

(294) Поради това споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. трябва да бъдат оценени спрямо този базов сценарий, тъй като Ryanair по принцип е имало право да продължи да извършва дейност на летище Франкфурт Хан въз основа на съответстващите на пазарните изисквания условия, договорени с FFHG в споразуменията за летищни услуги от 2002 г. и 2005 г., съответно до 2022 г. и до 2027 г. Доколкото последващите споразумения за летищни услуги просто съответстват на съществуващите споразумения (споразуменията за летищни услуги от 2002 г. и 2005 г.), които обикновено продължават да действат, икономическите позиции на Ryanair и FFHG не се променят от сключването на споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г.

5.1.2.4.1. Споразумението в придружително писмо от 2013 г.

(295) Споразумението в придружително писмо от 2013 г. съставлява придружително писмо към стандартното споразумение за наземно обслужване. Както Германия и Ryanair подчертават в своите коментари след решението за откриване на процедурата, споразумението в придружително писмо от 2013 г. не се отклонява от тарифата на летищните такси, а потвърждава нейната приложимост и само актуализира правилата за наземно обслужване, приложими за Ryanair, в съответствие с общите промени във въздухоплавателния сектор.

(296) Тъй като споразумението в придружително писмо от 2013 г. не променя по съществен начин приложимите преди това правила, а приложимите преди това правила са в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика (както е определено от Комисията в решението „Хан I“), Комисията заключава, че споразумението в придружително писмо от 2013 г. не предоставя никакво предимство на Ryanair и следователно не представлява държавна помощ.

5.1.2.4.2. Обяснителната бележка от 2015 г.

(297) Както е описано в съображение 41, с обяснителната бележка от 2015 г. срокът на действие на споразумението в придружително писмо от 2013 г. се удължава с три години до 2017 г. Освен това в него са включени изменения, свързани с осигуряването на автомобил с платформа/фургон за техническо обслужване и предоставянето на административен офис и складово помещение за резервни части.

(298) Самото предоставяне на автомобил с платформа/фургон за техническо обслужване, както и на административен офис и складово помещение не надхвърля жеста на търговски партньор към основния клиент на летището. Те не са в състояние да променят заключението на Комисията в решението „Хан I“, че плащанията, извършени от Ryanair за FFHG за летищни услуги, са в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика.

(299) Тъй като обяснителната бележка от 2015 г. не променя по съществен начин приложимите преди това правила, а приложимите преди това правила са в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика, Комисията заключава, че Обяснителната бележка от 2015 г. не предоставя никакво предимство на Ryanair и следователно не представлява държавна помощ.

5.1.2.4.3. Придружително писмо № 2 от 2016 г.

(300) Придружително писмо № 2 от 2016 г. съдържа две изменения, свързани с летищните такси, които трябва да се заплащат от Ryanair: а) намалена летищна такса в размер на [...] EUR на пътник се прилага след достигането на [...] пътника годишно. По-рано, въз основа на общоприложимата тарифа на таксите от 2006 г., тя се е прилагала чак след достигането на [...] пътника годишно; и б) нова система за маркетингова подкрепа, според която за всеки пътник, който надвишава броя на заминаващите пътници от предходната година, няма да се прилагат никакви летищни такси. Срокът на действие споразумението е до 31 март 2022 г.

(301) Германия отговори на съмненията относно датата на проучването на PwC, повдигнати от Комисията в решението за откриване на процедурата и повторени от Lufthansa в неговото становище. По-специално, в съответствие с обясненията, предоставени от FFHG в мненията му относно решението за откриване на процедурата, Германия поясни, че проучването на PwC не е било поръчано два дни преди сключването на споразумението, а е било подготвяно и обсъждано с FFHG в продължение на по-дълъг период от време, поради което резултатите от него са били известни на ръководството на FFHG при сключването на споразумението.

(302) Комисията трябва също така да коригира предварителната констатация в решението за откриване на процедурата (съображение 288), че съпоставителният сценарий би бил постепенно намаляване на броя на пътниците на Ryanair през следващите години.

(303) Както Германия обясни подробно, контекстът на сключването на придружително писмо № 2 от 2016 г. е планираната приватизация на летището. Ryanair е настоявало да получи 5-годишно споразумение за летищни услуги и е заплашвало, че в противен случай незабавно ще напусне летището. Въз основа на информацията, предадена от Германия, Комисията счита, че тази заплаха трябва да е изглеждала достоверна за летището. Достоверността на тази заплаха се потвърждава както от Lufthansa, което неколкократно се позовава на факта, че Ryanair може лесно да напусне летището, така и от доклада на Oxera, представен от Ryanair. Поради това, противно на становището на Комисията в решението за откриване на процедурата (съображение 288), допускането в проучването на PwC, че при съпоставителния сценарий Ryanair незабавно е щяло да преустанови цялата си дейност в FFHG от 2016 г. нататък, се счита за реалистично.

(304) Германия също така поясни, че прогнозите за разходите и приходите, посочени в проучването на PwC, са били на разположение на FFHG преди подписването на споразумението и са били използвани от FFHG за оценка на възможността за сключване на споразумението.

(305) В проучването на PwC се приема, че при базовия сценарий през периода 2017—2021 г. FFHG може да очаква постоянен брой превозвани от Ryanair пътници от порядъка на [2—3] милиона годишно. В решението за откриване на процедурата (съображение 287) Комисията оцени този сценарий като доста оптимистичен. Тези допускания обаче се основават на вътрешните документи за планирането на FFHG, които FFHG е предоставило на PwC, както се потвърждава в коментарите на Германия по решението за откриване на процедурата. Поради това, при липса на достоверни данни за обратното, Комисията приема тези сценарии.

(306) В проучването на PwC сценарий, при който Ryanair остава на летището, се съпоставя със сценарий, при който Ryanair напуска летището. В него се установява, че през 2017 г. договорът с Ryanair генерира допълнителен годишен свободен паричен поток в размер на [4—5 милиона] евро, който постепенно се увеличава, за да достигне през 2021 г. [4,5—5,5 милиона] евро. Въпреки някои слабости на проучването, по-специално липсата на промяна на броя на пътниците на Ryanair при проверките за чувствителност, Комисията в крайна сметка счита, че оператор в условията на пазарна икономика би могъл да основе решението си на такова проучване.

(307) Проучването показа, че придружително писмо № 2 от 2016 г. има капиталова стойност от [20—25] милиона евро, което е резултат от обединяването на свободните парични потоци и дисконтирането им с [5—10] % годишно.

(308) Този резултат не се поставя под съмнение и в експертното становище на AT Kearney, което е поръчано с различна цел. В него се анализира рентабилността на FFHG като цяло. Въпросът обаче, който е от значение за прилагането на принципа за оператор в условията на пазарна икономика по отношение на придружително писмо № 2 от 2016 г., е дали при липсата на това споразумение FFHG би било в по-неблагоприятно положение. Отговорът е положителен, тъй като дружеството би имало между [4—5] и [4,5—5,5] милиона евро по-малко свободен паричен поток годишно.

(309) Поради тези причини Комисията стига до заключението, че придружително писмо № 2 от 2016 г. е в съответствие с критерия за оператор в условията на пазарна икономика. Следователно с придружително писмо № 2 от 2016 г. не се предоставя предимство на Ryanair и то не представлява държавна помощ.

5.2. **Съвместимост на помощта**

(310) В настоящия раздел Комисията ще направи оценка на съвместимостта на мерките, за които е установено, че представляват държавна помощ:

а) държавната помощ в полза на FFHG в резултат на премахването през 2016 г. на парцела „за жилищно строителство“ от споразумението за продажба на земя от 2014 г.,

б) помощта за обучение за Ryanair,

в) маркетинговата подкрепа за Ryanair.

5.2.1. *Относно мярката за помощ в полза на FFHG*

(311) Единствената мярка в полза на FFHG, която е предмет на разследване и за която Комисията стига до заключението, че представлява помощ, е „двойната продажба“ от страна на FFHG на парцел земя (съображение 200).

(312) В решението за откриване на процедурата (съображения 326—330) Комисията изложи причините, поради които, ако упражняването на правото на отказ от страна на FFHG при пазарна стойност на парцела от нула евро представлява държавна помощ, тя се съмнява в неговата съвместимост с вътрешния пазар, и напомни на Германия, че доказателствената тежест за съвместимостта се носи от нея.

(313) Германия не изтъкна никакво основание за съвместимост на помощта, а ограничи доводите си до твърдението, че тази мярка не включва помощ в полза на FFHG.

(314) Поради това Комисията стига до заключението, че помощта в размер на 1,25 милиона евро за продажбата на парцела „за жилищно строителство“ е несъвместима с вътрешния пазар. Германия трябва да я възстанови от получилия я бенефициер.

5.2.2. *Относно мерките за помощ в полза на Ryanair*

5.2.2.1. Помощта за обучение за Ryanair

(315) На първо място трябва да се провери дали помощта за обучение отговаря на условията за групово освобождаване и, ако това не е така, дали е изпълнено условието, предвидено в член 107, параграфи 2 и 3 от ДФЕС.

5.2.2.1.1. Общ регламент за групово освобождаване

(316) В решението за откриване на процедурата Комисията изрази предварително становище, че помощта за обучение може да отговаря на условието, предвидено в член 31 от ОРГО, но че ѝ е необходима допълнителна информация, за да заеме окончателно становище. Въпреки искането на Комисията за допълнителна информация тя не получи такава нито от Германия, нито от заинтересованите страни.

(317) Германия и Ryanair заявиха, че не могат да предоставят допълнителни документи, тъй като съгласно приложимото национално право задължението им да съхраняват исканите документи е изтекло.

(318) Съдът е определил, че държавите членки трябва да изтъкнат възможни основания за съвместимост и да докажат, че условията за такава съвместимост са изпълнени ([69]). Държавите членки и заинтересованите страни са запознати с 10-годишния давностен срок, предвиден в член 17 от Регламент (ЕС) 2015/1589. Следователно те не могат да се позовават на твърдян по-кратък национален давностен срок, уреждащ задължението им да съхраняват документи, за да избегнат тази доказателствена тежест.

(319) Комисията не разполага с информация за точните разходи, финансирани от помощта за обучение, и поради това не може да прецени дали разходите са били допустими съгласно ОРГО. Съгласно член 31, параграф 3 от ОРГО допустимите разходи включват: а) разходи за персонал на обучаващите за часовете, през които обучаващите участват в обучението; б) оперативни разходи на обучаващите и обучаваните, които са пряко свързани с проекта за обучение; в) разходи за консултантски услуги, свързани с проекта за обучение; г) разходи за персонал на обучаваните и общи косвени разходи за часовете, през които обучаваните участват в обучението.

(320) Освен това Германия не е предоставила информация относно естеството и съдържанието на обучението, която да позволи на Комисията да установи, че обучението или част от него не е от вида, който предприятията провеждат, с цел да спазят задължителните национални стандарти за обучение (член 31, параграф 2 от ОРГО).

(321) Също така Германия не е предоставила информация, която да показва, че максималният интензитет на помощта, определен в член 31, параграф 4 от ОРГО, е спазен.

(322) При липсата на тази информация Комисията счита, че Германия не е доказала, че помощта за обучение отговаря на условието по член 31 от ОРГО.

5.2.2.1.2. Член 107, параграф 2 от ДФЕС

(323) Комисията не може да обяви помощта за обучение за съвместима съгласно член 107, параграф 2 от ДФЕС, тъй като помощта не е със социален характер в тесния смисъл на член 107, параграф 2, буква а) от ДФЕС, нито служи за отстраняване на щети, причинени от природни бедствия или други извънредни събития (член 107, параграф 2, буква б) от ДФЕС), нито се предоставя на икономиката в отделни региони на Федерална република Германия, които са засегнати от разделянето на Германия (член 107, параграф 2, буква в) от ДФЕС).

5.2.2.1.3. Член 107, параграф 3 от ДФЕС

(324) Съгласно съдебната практика на Съда Комисията е длъжна да упражни правото си на преценка, за да оцени неотговаряща на условията, посочени в ОРГО, мярка за държавна помощ съгласно член 107, параграф 3 от ДФЕС. По този начин тя може да се възползва от натрупания в предишни случаи опит, обобщен в критериите, посочени в ОРГО ([70]), а считано от 2009 г., и от Съобщението на Комисията ([71]) за определяне на критерии за анализ на съвместимостта на помощ за обучение, подлежаща на индивидуално уведомяване („съобщението“).

([69]) Вж. решение на Съда от 28 април 1993 г., *Италия/Комисия*, C-364/90, ECLI:EU:C:1993:157, т. 20.

([70]) Вж. решение на Общия съд от 14 юли 2011 г. по дело *Freistaat Sachsen (Германия)/Комисия*, T-357/02 RENV, ECLI:EU:T:2011:376,, т. 42—48.

([71]) Съобщение на Комисията — Критерии за анализ на съвместимостта на държавна помощ за обучение, подлежащи на индивидуално уведомяване (ОВ C 188, 11.8.2009 г. , стр. 1), точка 3: „Целта на тези указания е да направят мотивите на Комисията прозрачни, както и да създадат предвидимост и правна сигурност. В съответствие с член 6, параграф 1, буква ж) от Регламент (ЕО) № 800/2008 на Комисията от 6 август 2008 г. относно деклариране на някои категории помощи за съвместими с общия пазар в приложение на членове 87 и 88 от Договора (Общ регламент за групово освобождаване) […] всяка индивидуална помощ за обучение, независимо дали е предоставена *ad hoc* или въз основа на схема, ще попада в обхвата на тези указания, когато нейният грант-еквивалент надхвърля 2 милиона EUR на проект за обучение.“.

(325) В настоящия случай освобожданията по член 107, параграф 3, букви а), б) и г) не се прилагат ([72]).

(326) За да може да бъде съвместима с вътрешния пазар в съответствие с член 107, параграф 3, буква в) от ДФЕС, помощта трябва да отговаря на две условия, първото от които е да има за цел да улесни развитието на някои икономически дейности или на някои икономически региони, а второто — да не засяга по неблагоприятен начин условията на търговия до степен, която противоречи на общия интерес ([73]).

(327) В оценката си на предварителния етап Комисията отбелязва, че през 2009 г. е приела съобщението. Когато Комисията приема насоки, тя по принцип е обвързана с тях за целите на упражняването на правото си на преценка. Въпреки това, когато държавите членки изтъкват конкретни причини, поради които Комисията следва да се отклони от своите насоки, Комисията е длъжна да разгледа тези доводи и да упражни правото си на преценка, като вземе предвид тези доводи ([74]).

(328) В настоящия случай помощта е била предоставена преди приемането на съобщението. Германия и заинтересованите страни не са представили конкретни мнения относно съответствието на помощта със съобщението. Поради тези причини Комисията счита за целесъобразно да направи оценката си пряко съгласно член 107, параграф 3, буква в) от ДФЕС, като се ръководи от принципите, изложени в съобщението.

(329) Първо, помощта трябва да има за цел да улесни развитието на икономическа дейност. Германия заяви, че помощта за обучение се основава на политиката за пазара на труда на провинция Райнланд-Пфалц. Целта на помощта е хората да придобият квалификация, за да могат да получат достъп до пазара на труда, по-специално в сектора на въздушните превози. От една страна, обучението на потенциални служители е инвестиция в икономическото развитие на сектора на въздушните превози. От друга страна, увеличаването на заетостта в региона има пряко въздействие върху икономиката на региона, тъй като се отразява на потреблението и инвестициите. Следователно първото условие е изпълнено.

(330) Второ, помощта не трябва да засяга по неблагоприятен начин условията на търговия до степен, която противоречи на общия интерес.

(331) Съгласно точки 9, 10, 12 и 16 от съобщението се приема, че помощта за обучение не засяга по неблагоприятен начин условията на търговия до степен, която противоречи на общия интерес, когато: а) е налице неефективност на пазара, която обосновава предоставянето на помощта; б) помощта не е единственият инструмент на политиката, който държавите членки могат да използват за насърчаване на обучението; в) помощта за обучение има стимулиращ ефект и е била необходима; и накрая г) помощта е пропорционална.

(332) В съобщението се посочва, че на първо място помощта за обучение следва да се предоставя само в случай на неефективност на пазара. При тази оценка роля играят естеството на обучението, както и възможността за прехвърляне на уменията, придобити по време на обучението. Колкото по-общо е обучението и колкото по-прехвърлими са уменията, толкова по-голяма е вероятността обучението да доведе до положителни външни ефекти. Освен това включването на работници с увреждания или в неравностойно положение може да повиши положителните външни ефекти на обучението.

([72]) В член 107, параграф 3, буква а) от ДФЕС става въпрос за помощите за насърчаване на икономическото развитие на региони, където жизненото равнище е необичайно ниско или където има високо равнище на непълна заетост. Това освобождаване се отнася само за регионите, в които икономическата ситуация е изключително неблагоприятна в сравнение с ЕС като цяло, което не е случаят на Райнланд-Пфалц.
Член 107, параграф 3, буква б) от ДФЕС се отнася за помощите за насърчаване изпълнението на важен проект от общоевропейски интерес или за преодоляването на сериозни затруднения в икономиката на държава членка. Политиката на пазара на труда, ограничена до региона Райнланд-Пфалц, не представлява важен проект от общоевропейски интерес.
И накрая, с помощта не се насърчават културата и опазването на наследството по смисъла на член 107, параграф 3, буква г) от ДФЕС.

([73]) Вж. решение на Съда от 22 септември 2020 г., *Република Австрия/Комисия и други*, C-594/18 P, ECLI:EU:C:2020:742,, точки 18—20.

([74]) Вж. решение на Съда от 19 юли 2016 г., *Kotnik и др.*, C-526/14, ECLI:EU:C:2016:570,, точки 37—41.

(333) Помощта е част от политиката на пазара на труда, която се състои от програмите „Квалификация на пилоти за длъжността капитан или първи офицер в пилотската кабина за 2001/2002 г.“, „Квалификация на стюардеси за 2001/2002 г.“, „Квалификация на пилоти за длъжността капитан или първи офицер в пилотската кабина за 2002/2003 г.“ и „Квалификация на стюардеси за 2002/2003 г.“.

(334) Естеството на обучението е твърде специфично. Обучението дава възможност на обучаваните да работят само като стюардеса или капитан/първи офицер на полет. Що се отнася до възможността за прехвърляне на придобитите умения, обучението е било предоставено само от Ryanair и Германия, а Ryanair не е представило доказателства, които да оспорят факта, че 80—90 % от въпросния персонал е бил нает на работа в Ryanair след обучението, както твърди жалбоподателят. Може да се приеме, че уменията, придобити по време на обучението, могат да бъдат прехвърлени за работа в други авиокомпании, така че дори ако това твърдение на жалбоподателя е вярно, персоналът може да реши да не остане в Ryanair. Не е известно обаче дали обучението е било сертифицирано, което би означавало, че други авиокомпании биха могли да наемат на работа лице, преминало това обучение. Германия посочи само, че въпросните обучения са били насочени към безработни лица и лица, застрашени от безработица. Не е уточнено дали обучението е насочено към работници с увреждания или работници в неравностойно положение, които не биха получили такава възможност на пазара на труда.

(335) Въз основа на информацията в досието авиокомпаниите имат различни политики по отношение на това дали плащат сами за обучението на пилотите и стюардесите (какъвто е случаят с „традиционните“ авиокомпании), или кандидатите за длъжностите трябва самостоятелно да платят за обучението си. Но и при двата модела пазарът обикновено осигурява обучението и няма нужда от държавна намеса или държавно финансиране на обучението.

(336) Поради тези причини Комисията счита, че Германия не е доказала съществуването на неефективност на пазара и заключава, че като цяло пазарът осигурява въпросното обучение, без да е необходимо държавата да се намесва чрез предоставяне на помощ за обучение.

(337) Във всеки случай, за да се докажат необходимостта и стимулиращият ефект на помощта, трябва да се докаже, че в сравнение със ситуацията без помощ обучението, предлагано от въпросното предприятие, е било подобрено по отношение на размера, качеството, обхвата или целевите участници. Комисията не получи никаква информация за въздействието на обучението върху безработицата в региона, както и върху общото икономическо положение в Райнланд-Пфалц. Германия не представи съпоставителен анализ, спрямо който да се сравняват нивата на планираното обучение в случаите с помощ или без помощ. Всъщност Германия не успя да докаже, че лицата, преминали обучението, са били действително наети на работа след това. Поради това Комисията не знае дали обучението за стюардеса или капитан на полет е било необходимо за намаляване на безработицата. Германия не успя да докаже как помощта за обучение е стимулирала сектора на въздухоплаването да наема повече персонал. Следователно Комисията не може да оцени необходимостта и стимулиращия ефект на помощта за обучение.

(338) За да бъде пропорционална, помощта трябва да бъде ограничена до минимума, необходим за постигане на преследваната цел. Тъй като вече е установено, че няма доказателства за неефективност на пазара и че в резултат на това няма нужда от политически мерки за насърчаване на обучението, че помощта не е била необходима и не е имала стимулиращ ефект, не е необходимо да се оценява дали размерът на помощта е бил сведен до минимум, за да се постигне целта на помощта. Поради това помощта за обучение не е съвместима с вътрешния пазар съгласно член 107, параграф 3, буква в) от ДФЕС, тълкуван в светлината на критериите, посочени в съобщението.

(339) Следователно помощта за обучение за Ryanair е несъвместима държавна помощ.

5.2.2.2. Договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г. между провинция Райнланд-Пфалц и Ryanair

(340) Договорите за маркетингови услуги представляват оперативна помощ в полза на Ryanair, като намаляват оперативните разходи, които то обичайно би поело, за да извършва полети от и до летище Франкфурт Хан.

(341) Съгласно съдебната практика на Съда държавите членки трябва да се позоват на възможни основания за съвместимост и да докажат, че условията за такава съвместимост са изпълнени ([75]).

(342) Германия не счита, че договорите за маркетингови услуги с Ryanair от 2005 г. и 2017 г. представляват държавна помощ по смисъла на член 107, параграф 1 от ДФЕС, поради което не изтъква доводи относно съвместимостта на тези договори с вътрешния пазар.

(343) Съвместимостта на помощта трябва да бъде оценена към датата, на която тя е била предоставена ([76]). За договора за маркетингови услуги от 2005 г. това е 4 ноември 2005 г., т.е. преди влизането в сила на 9 декември 2005 г. на Насоките за въздухоплаването от 2005 г. За договора за маркетингови услуги от 2017 г. това е 20 октомври 2017 г. По отношение на договора за маркетингови услуги от 2017 г. се прилагат Насоките за въздухоплаването от 2014 г.

(344) Що се отнася до договора за маркетингови услуги от 2005 г., Комисията следва същия подход, който е прилагала в предишни решения, когато е трябвало да оцени съвместимостта на помощта, предоставена преди влизането в сила на настоящите Насоки за въздухоплаването от 2014 г. и Насоките за въздухоплаването от 2005 г. ([77])

(345) Преди да бъдат приети Насоките за въздухоплаването от 2005 г., Комисията беше приела Насоките за въздухоплаването от 1994 г. ([78]). В Насоките за въздухоплаването от 1994 г. обаче не са предвидени конкретни условия за съвместимост на оперативната помощ, предназначена да насърчава въздушното движение от регионални летища. Следователно в съответствие с подхода, възприет в предишни решения, Комисията трябва да оцени съвместимостта на въпросната помощ пряко въз основа на член 107, параграф 3, буква в) от ДФЕС.

(346) Във връзка с това следва да се отбележи, че преценката на Комисията за този вид държавна помощ е била прецизирана с течение на времето, като същевременно някои неща са останали непроменени. Те произтичат от общите принципи, които уреждат съвместимостта на помощта в съответствие с горепосочената разпоредба от ДФЕС.

(347) Например в решението във връзка с летище Манчестър от юни 1999 г. ([79]) Комисията е счела за съвместими с правилата, уреждащи държавната помощ, намаления на летищните такси, предоставени по недискриминационен и ограничен във времето начин, в качеството им на мерки, имащи за цел популяризирането на нови маршрути.

(348) Впоследствие в решението си от февруари 2004 г. по делото за летище Шарлероа ([80]) Комисията обясни, че „мерките за оперативна помощ, предназначени да подпомогнат стартирането на нови авиокомпании или да повишат честотата на някои полети, може да бъдат необходим инструмент за развитието на малките регионални летища. Мерките може наистина да убедят заинтересованите компании да поемат риска да инвестират в нови

([75]) Вж. решение на Съда от 28 април 1993 г., *Италия/Комисия*, C-364/90, ECLI:EU:C:1993:157, т. 20.

([76]) Вж. съображение 85 от Насоките за въздухоплаването от 2005 г. и съображение 174 от Насоките за въздухоплаването от 2014 г.

([77]) Вж. например Решение (ЕС) 2015/1227 на Комисията от 23 юли 2014 г. относно държавна помощ SA.22614 (C 53/07), приведена в действие от Франция в полза на Търговско-промишлената камара на Pau-Béarn, Ryanair, Airport Marketing Services и Transavia (ОВ L 201, 30.7.2015 г., стр. 109, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2015/1227/oj), съображения 452—470; Решение (ЕС) 2016/633, съображения 511—531.

([78]) Съобщение на Комисията — Прилагане на членове 92 и 93 от Договора за ЕО и член 61 от Споразумението за ЕИП към държавните помощи в сектора на въздухоплаването (ОВ C 350, 10.12.1994 г., стр. 5).

([79]) Вж. Решение на Комисията от 14 юни 1999 г. по дело за държавна помощ NN 109/98, Обединено кралство, летище Манчестър, ОВ C 65, 13.3.2004 г., стр. 5.]

([80]) Решение 2004/393/ЕО на Комисията от 12 февруари 2004 г. относно предимствата, предоставени от регион Валония и летище Брюксел-Юг Шарлероа на авиокомпанията Ryanair във връзка с установяването ѝ в Шарлероа (ОВ L 137, 30.4.2004 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2004/393/oj) („решението по делото „Шарлероа“). Това решение е отменено с решение на Първоинстанционния съд по дело *Ryanair/Комисия,* T-196/04, ECLI:EU:T:2008:585. Въпреки това то свидетелства за развитието на преценката на Комисията относно въпросните помощи.

маршрути. Въпреки това, за да се обяви такава помощ за съвместима на основание член 87, параграф 3, буква в) от Договора, трябва да се определи дали тази помощ е необходима и пропорционална на преследваната цел и дали засяга търговията до степен, която противоречи на общия интерес.“. Затова Комисията установи определени условия, които трябва да бъдат изпълнени, за да може тази оперативна помощ да бъде обявена за съвместима, по-специално следното ([81]):

а) помощта трябва да допринася за целта от интерес на Общността за развитие на регионално летище чрез значително увеличаване на пътникопотока по нови маршрути ([82]);

б) помощта трябва да е необходима, тоест да не е във връзка с маршрут, който вече се обслужва от същата или от друга компания, или със сходен маршрут ([83]);

в) помощта трябва да има стимулиращ ефект, тоест да спомага за развитието на дейност, която след определен период от време може да стане рентабилна, което предполага, че продължителността на предоставяне на помощта е ограничена ([84]);

г) помощта трябва да бъде пропорционална, т.е. сумата трябва да бъде обвързана с нетното развитие на пътникопотока ([85]);

д) помощта трябва да е била предоставена по прозрачен и недискриминационен начин и да не се натрупва с други видове помощ.

(349) В Насоките за въздухоплаването от 2005 г. и в Насоките за въздухоплаването от 2014 г. тези условия за съвместимост с вътрешния пазар са строго дефинирани; но въпреки това продължава да бъде възможно оперативна помощ, предоставена на авиокомпании, да бъде обявена от Комисията за съвместима с вътрешния пазар, ако допринася за развитието на относително малки летища посредством значително увеличаване на пътникопотока по нови маршрути, стига помощта да е необходима (т.е. да не засяга вече обслужван маршрут от същата или от друга авиокомпания или сходен маршрут), при условие че помощта е ограничена във времето, когато съществува възможност маршрутът, за който се предоставя, да стане рентабилен, ако сумата на помощта е обвързана с нетното развитие на пътникопотока, ако помощта е предоставена по прозрачен и недискриминационен начин и не се натрупва с други видове помощ ([86]).

(350) В заключение Комисията счита, че в конкретния случай следва да се разгледа съвместимостта на договора за маркетингови услуги от 2005 г. в контекста на горепосочените общи принципи.

(351) Съвместимостта на договора за маркетингови услуги от 2017 г. следва да бъде оценена въз основа на Насоките за въздухоплаването от 2014 г., които също отразяват тези общи принципи. Съгласно съображения 138—155 от Насоките за въздухоплаването от 2014 г. помощите за започване на стопанска дейност, отпуснати на авиокомпании, трябва да отговарят на следващите условия:

а) принос за ясно определена цел от общ интерес, т.е. увеличаване на мобилността на гражданите на Съюза или улесняване на регионалното развитие на отдалечени региони;

б) необходимост от държавна намеса;

в) целесъобразност на държавната помощ като инструмент на политиката;

г) наличие на стимулиращ ефект;

д) пропорционалност на размера на помощта;

е) избягване на неоправдани отрицателни ефекти върху конкуренцията и търговията;

ж) изискванията за прозрачност, недопускане на натрупване на помощ и недискриминация, които произтичат от съображения 133, 159 и 161—163 от Насоките за въздухоплаването от 2014 г.

([81]) Подобна оценка е направена от Комисията и по други неотдавнашни дела. Вж. например Решение (ЕС) 2015/1227, съображения 452—470; Решение (ЕС) 2016/633, съображения 511—531.
([82]) Вж. съображения 283—297 от решението по делото „Шарлероа“.
([83]) Вж. съображения 288—309 от решението по делото „Шарлероа“.
([84]) Вж. съображения 311—317 от решението по делото „Шарлероа“.
([85]) Вж. съображения 318—325 от решението по делото „Шарлероа“.
([86]) Вж. Решение (ЕС) 2015/1227, съображение 457; Решение (ЕС) 2016/633, съображение 516.

(352) Германия и Ryanair не представиха сведения как оперативната помощ, предоставена на Ryanair чрез договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г., би допринесла за постигането на ясно определена цел от общ интерес. Комисията опроверга по-горе (в съображения 266—288) довода, че намерението на провинцията е било да насърчи туризма или икономическото развитие на региона.

(353) Във всеки случай, дори ако закупуването на маркетингови услуги е преследвало цел от общ интерес, което не е било така, Германия и Ryanair не са представили никакви доводи, за да докажат, че помощта, предоставена чрез договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г., е в съответствие с другите изисквания, посочени по-горе.

(354) Поради това Комисията стига до заключението, че Германия и Ryanair не са доказали необходимостта от държавна намеса и че помощта за Ryanair е била подходяща за насърчаване на икономическото развитие на региона. Германия и Ryanair също така не са успели да докажат, че размерът на помощта е пропорционален и че могат да бъдат избегнати неоправдани отрицателни ефекти върху конкуренцията и търговията. И накрая, Германия и Ryanair не са доказали, че са изпълнени изискванията за прозрачност, недопускане на натрупване на помощ и недискриминация съгласно Насоките за въздухоплаването от 2014 г.

(355) Поради това помощта, предоставена с договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г., представлява неправомерна и несъвместима държавна помощ.

6. **ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ**

(356) Съгласно Договора за функционирането на Европейския съюз и установената съдебна практика на съдилищата на Съюза, след като Комисията е установила несъвместимостта на дадена помощ с вътрешния пазар, тя е компетентна да реши дали съответната държава членка трябва да измени или отмени помощта ([87]). Съдилищата на Съюза също така последователно постановяват, че задължението на дадена държава членка да отмени помощта, която Комисията смята за несъвместима с вътрешния пазар, има за цел да възстанови съществуващото преди това положение ([88]).

(357) В този контекст съдилищата на Съюза са установили, че тази цел е постигната, след като получателят е възстановил сумите, отпуснати като неправомерна помощ, като по този начин е загубил предимството, с което се е ползвал пред своите конкуренти на вътрешния пазар, и след като е възстановено положението преди изплащането на помощта ([89]).

(358) В съответствие със съдебната практика член 16, параграф 1 от Регламент (ЕС) 2015/1589 гласи, че „когато са взети отрицателни решения в случаи с неправомерна помощ, Комисията решава съответната държава членка да вземе всички необходими мерки за възстановяване на помощта от бенефициера“.

(359) Следователно, като се има предвид, че държавната помощ в полза на FFHG в резултат на премахването на парцела „за жилищно строителство“ от споразумението за продажба на земя от 2014 г., както и помощта за обучение и договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и от 2017 г. за Ryanair са били приложени в нарушение на член 108, параграф 3 от ДФЕС и трябва да се считат за неправомерна и несъвместима помощ, те трябва да бъдат възстановени, за да се възстанови положението на вътрешния пазар, съществувало преди предоставянето им. Възстановяването следва да обхваща времето от датата, на която помощта е предоставена на разположение на бенефициера, до ефективното ѝ възстановяване. Сумата, която следва да бъде възстановена, включва лихви, които се начисляват от датата на предоставяне на държавната помощ на бенефициерите до ефективното ѝ възстановяване.

(360) В съответствие с член 17, параграф 1 от Регламент (ЕС) 2015/1589 „правомощията на Комисията за възстановяване на помощ са предмет на давностен срок от десет години“ и съгласно първото изречение от параграф 2 „давностният срок започва да тече в деня, в който неправомерната помощ е предоставена на бенефициера, било като индивидуална помощ или като помощ по схема за помощ.“.

([87]) Решение на Съда от 12 юли 1973 г., *Комисия/Германия*, C-70/72, ECLI:EU:C:1973:87, т. 13.
([88]) Решение на Съда от 21 март 1990 г., *Белгия/Комисия*, C-142/87, ECLI:EU:C:1990:125, т. 66.
([89]) Решение на Съда от 17 юни 1999 г., *Белгия/Комисия*, C-75/97, ECLI:EU:C:1999:311, т. 64 и 65.

(361) Що се отнася до помощта за обучение в полза на Ryanair, Германия заяви, че от 2001 г. до 2003 г. на НСМ са били отпуснати 1 880 197,11 EUR. Германия представи сведения за поне две плащания с чекове в размер на 220 427,64 EUR и 639 146,04 EUR към Ryanair чрез a und o Gettman. Плащанията са били извършени от сметката на НСМ на 17 януари 2003 г. Според Германия помощта е била изцяло изплатена преди края на 2003 г. Поради това Комисията счита, че помощта е била отпусната през 2003 г.

(362) Член 17, параграф 2 от Регламент (ЕС) 2015/1589 гласи: „Всяко действие, предприето от Комисията или от дадена държава членка, която действа по искане на Комисията, по отношение на неправомерната помощ, прекъсва давностния срок. От всяко прекъсване тече нов срок. Давностният срок спира да тече, докато решението на Комисията е предмет на производство, висящо пред Съда на Европейския съюз.“.

(363) Уведомяването на държавата членка от страна на Комисията, че е подадена жалба, е действие, което прекъсва давностния срок по смисъла на член 17, параграф 2 от Регламент (ЕС) 2015/1589.

(364) Всъщност на 4 март 2011 г. Lufthansa подава официална жалба, която е препратена до Германия на 18 март 2011 г. В хода на оценката на тази жалба Комисията зададе конкретни свързани с фактите въпроси относно помощта за обучение, на които Германия отговори на 14 юни 2011 г.

(365) С това действие през 2011 г. давностният срок е бил прекъснат по смисъла на член 17, параграф 2 от Регламент (ЕС) 2015/1589, вследствие на което възстановяването на помощта, отпусната през 2003 г., не е погасено по давност.

7. **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

(366) Комисията констатира, че гаранцията, предоставена от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG, представлява помощ *de minimis* и следователно е освободена от задължението за предварително уведомяване. Комисията също така констатира, че споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. между FFHG и Ryanair и финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване в полза на Ryanair са в съответствие с принципа за оператор в условията на пазарна икономика и не представляват държавна помощ.

(367) Комисията констатира, че Германия е приложила неправомерно следните мерки в нарушение на член 108, параграф 3 от ДФЕС и че тези мерки не могат да бъдат обявени за съвместими с вътрешния пазар, поради което Германия следва да възстанови несъвместимата държавна помощ с лихвите:

а) държавната помощ в полза на FFHG в резултат на премахването през 2016 г. на парцела „за жилищно строителство“ от споразумението за продажба на земя от 2014 г.;

б) помощта за обучение в полза на Ryanair;

в) държавната помощ в полза на Ryanair съгласно договорите за маркетингови услуги от 2005 г. и 2017 г.,

ПРИЕ НАСТОЯЩОТО РЕШЕНИЕ:

Член 1

Споразуменията за летищни услуги от 2013 г., 2015 г. и 2016 г. между FFHG и Ryanair, както и финансирането на училище за екипажи и пилоти и на хале за техническо обслужване в полза на Ryanair, които Германия е привела в действие, не представляват помощ по смисъла на член 107, параграф 1 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС).

Гаранцията, отпусната от провинция Райнланд-Пфалц на FFHG, която Германия е приложила, е освободена от задължението за предварително уведомяване съгласно член 108, параграф 3 от ДФЕС, тъй като представлява помощ de minimis.

Член 2

Следните мерки, които Германия е привела в действие неправомерно в нарушение на член 108, параграф 3 от ДФЕС в полза на FFHG и Ryanair, са несъвместими с вътрешния пазар:

а) държавната помощ в размер на 1,25 милиона евро, предоставена в полза на FFHG през 2016 г. в резултат на премахването през 2016 г. на парцела „за жилищно строителство“ от споразумението за продажба на земя от 2014 г.;

б) държавната помощ в размер на 220 427,64 EUR, 639 146,04 EUR и 680 627,93 EUR, предоставена на Ryanair за финансиране на обучение;

в) държавната помощ, предоставена на Ryanair по силата на договора за маркетингови услуги от 2005 г. за периода 2005—2016 г. в размер на 11,2 милиона евро (вж. разбивката по години в таблица 1 по-горе), и по силата на договора за маркетингови услуги от 2017 г. в размер, който германските органи все още трябва да установят (350 000 EUR за 2017 г. и до 1,2 милиона евро за всяка следваща година).

Член 3

1. Германия възстановява посочената в член 2 помощ от бенефициерите.

2. Върху подлежащите на възстановяване суми се начислява лихва от датата, на която са били предоставени на разположение на бенефициерите, до действителното им възстановяване.

3. Лихвата се изчислява с натрупване в съответствие с глава V от Регламент (ЕО) № 794/2004 на Комисията ([90]).

Член 4

1. Възстановяването на помощта, посочена в член 2, се извършва незабавно и ефективно.

2. Германия гарантира, че настоящото решение ще бъде изпълнено в срок от четири месеца от датата, на която е била уведомена за него.

([90]) Регламент (ЕО) № 794/2004 на Комисията от 21 април 2004 г. за изпълнение на Регламент (ЕС) 2015/1589 на Съвета за установяване на подробни правила за прилагането на член 108 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ОВ L 140, 30.4.2004 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2004/794/oj).

Член 5

1. В срок от два месеца след уведомяването за настоящото решение Германия предоставя следната информация:

а) общата сума (главница и лихви), която получателите трябва да възстановят;

б) подробно описание на вече предприетите и на планираните мерки за изпълнение на настоящото решение;

в) документи, доказващи, че на бенефициерите е разпоредено да възстановят помощта.

2. Германия информира Комисията за хода на предприетите от нея мерки за изпълнение на настоящото решение до приключване на възстановяването на помощта, посочена в член 2. При поискване от страна на Комисията тя незабавно предоставя информация за вече предприетите и планираните мерки за спазване на настоящото решение. Тя предоставя също така подробна информация относно размера на помощта и на лихвите по възстановяване, които вече са възстановени от бенефициерите.

Член 6

Адресат на настоящото решение е Федерална република Германия.

Комисията може да публикува сумите на помощта и лихвата върху подлежащите на възстановяване суми, които са били възстановени в изпълнение на настоящото решение, без да се засяга член 30 от Регламент (ЕС) 2015/1589.

Ако решението съдържа поверителна информация, която не трябва да бъде публикувана, моля, уведомете Комисията за това в срок от 15 работни дни от датата на получаването му. Ако в рамките на посочения срок Комисията не получи мотивирано искане, ще се счита, че сте съгласни пълният текст на решението да бъде публикуван. Вашето искане, в което точно се посочва съответната информация, следва да бъде изпратено електронно на следния адрес:

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

Stateaidgreffe@ec.europa.eu

Съставено в Брюксел на 9 септември 2024 година.

За Комисията
Margrethe VESTAGER
Изпълнителен заместник-председател