



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



MINISTERSTWO
ROZWOJU
REGIONALNEGO

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Vademecum

**dla beneficjentów pomocy publicznej
w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorcy
udzielanej w ramach Programu Operacyjnego
Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013**

Warszawa, styczeń 2009

**Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności**

<i>Wykaz aktów prawnych i innych dokumentów związanych z udzielaniem wsparcia w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.....</i>	<i>3</i>
<i>Wstęp.....</i>	<i>7</i>
<i>Zasady ogólne związane z udzielaniem pomocy publicznej w kontekście Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013</i>	<i>9</i>
<i>1. Pomoc publiczna w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013.....</i>	<i>9</i>
<i>2. Identyfikacja pomocy publicznej w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorcy ...</i>	<i>12</i>
<i>3. Beneficjent pomocy publicznej</i>	<i>19</i>
<i>4. Badanie statusu przedsiębiorstwa pod kątem przynależności do sektora MSP.....</i>	<i>25</i>
<i>5. Rodzaj działalności przedsiębiorcy a występowanie pomocy publicznej</i>	<i>38</i>
<i>6. Trwałość projektu</i>	<i>50</i>
<i>7. Kwalifikowalność wydatków – część ogólna.....</i>	<i>58</i>
<i>8. Kwalifikowalność wydatków – wybrane zagadnienia szczegółowe.....</i>	<i>72</i>
<i>9. Wielkość pomocy publicznej i udział własny</i>	<i>79</i>
<i>10. Efekt zachęty.....</i>	<i>86</i>
<i>11. Przejrzystość pomocy.....</i>	<i>89</i>
<i>12. Wykluczenia i ograniczenia</i>	<i>91</i>
<i>13. Wybrane zagadnienia dotyczące pomocy de minimis.....</i>	<i>102</i>
<i>14. Obowiązek zwrotu i windykacja pomocy</i>	<i>107</i>
<i>15. Obowiązki beneficjenta pomocy publicznej.....</i>	<i>109</i>
<i>POMOC PUBLICZNA W PROGRAMIE OPERACYJNYM INNOWACYJNA GOSPODARKA - ZESTAWIENIE</i>	<i>113</i>

Wykaz aktów prawnych i innych dokumentów związanych z udzielaniem wsparcia w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Akty prawne oraz inne dokumenty wymienione poniżej zostały przywołane i zacytowane w odpowiednim kontekście w *Vademecum*, wraz z informacją, co zawierają i jaki mają związek z pomocą publiczną.

- (1) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1628/2006 z dnia 24 października 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do regionalnej pomocy inwestycyjnej (Dz. Urz. UE L 302 z 01.11.2006).
- (2) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 379 z 28.12.2006, str. 5).
- (3) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (Dz. Urz. L 214 z 09.08.2008, str. 3).
- (4) Rozporządzenie Rady (WE) nr 1407/2002 z dnia 23 lipca 2002 r. w sprawie pomocy państwa dla przemysłu węglowego (Dz. Urz. WE L 205 z 2.8.2002, str. 1; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 8, t. 2, str. 170).
- (5) Rozporządzenie Rady (WE) nr 659/1999 z dnia 22 marca 1999 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 Traktatu WE (Dz. Urz. WE L 83 z 27.03.1999).
- (6) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 271/2008 z dnia 30 stycznia 2008 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 794/2004 (Dz.U. L 140 z 30.4.2004, str. 1).
- (7) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. L 10 z 13.01.2001), zmienionego rozporządzeniem nr 364/2004/WE z dnia 25 lutego 2004 r. (Dz. Urz. WE L 63 z 28.02.2004).
- (8) Rozporządzenie Rady (WE) nr 104/2000 z dnia 17 grudnia 1999 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków produktów rybołówstwa i akwakultury (Dz. Urz. WE L 17 z 21.01.2000, str. 22; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 4, t. 4, str. 198, z późn. zm.).
- (9) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1725/2003 z dnia 29 września 2003 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. Urz. WE L 261 z 13.10.2003, str. 1; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 13, t. 32, str. 4, z późn. zm.).
- (10) Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 (Dz. Urz. UE L 210/25).
- (11) Ustawa z dnia 23 kwietnia 1963 r. kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- (12) Ustawa z dnia 15 września 2000 r. kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).
- (13) Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. prawo własności przemysłowej (Dz. U. z 2003 r. Nr 119, poz. 1117, z późn. zm.).
- (14) Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz. U. z 2008 r., Nr 116, poz. 730).

- (15) Ustawa z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle (Dz. U. z 2002 r. Nr 112, poz. 979 oraz z 2003 r. Nr 137, poz. 1304).
- (16) Ustawa z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym (Dz. U. z 2005 r., z dnia 6 kwietnia 2005 r.).
- (17) Ustawa z dnia 22 września 2006 r. o przejrzystości stosunków finansowych pomiędzy organami publicznymi a przedsiębiorcami publicznymi oraz o przejrzystości finansowej niektórych przedsiębiorców (Dz. U. Nr 191, poz. 1411 z późn. zm.).
- (18) Ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o samorządzie zawodowym niektórych przedsiębiorców (Dz. U. Nr 35, poz. 194 oraz z 1997 r. Nr 121, poz. 769 i 770).
- (19) Ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych (Dz. U. Nr 35, poz. 195, z późn. zm.).
- (20) Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2007 r. Nr 59, poz. 404, z późn. zm.).
- (21) Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz. U. z 2006 r., Nr 227, poz. 1658 oraz z 2007 r. Nr 140, poz. 984).
- (22) Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2005 r., Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.).
- (23) Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jednolity: Dz. U. z 2007 r., Nr 155, poz. 1095).
- (24) Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z poz. z późn. zm.).
- (25) Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (tekst jednolity Dz. U. z 2007 r., Nr 125, poz. 874).
- (26) Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694, z późn. zm.).
- (27) Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (tekst jednolity: Dz. U. z 2007 r., Nr 42, poz. 275).
- (28) Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2007 r., Nr 50, poz. 331).
- (29) Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 października 2006 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej (Dz. U. Nr 190, poz. 1402).
- (30) Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007 r. w sprawie zaświadczeń o pomocy de minimis i pomocy de minimis w rolnictwie i rybołówstwie (Dz. U. Nr 53, poz. 354).
- (31) Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007 r. w sprawie informacji o otrzymanej pomocy publicznej oraz informacji o nieotrzymaniu pomocy (Dz. U. Nr 61, poz. 413).
- (32) Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach (Dz. U. Nr 194 poz. 1983 z późn. zm.),
- (33) Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) (Dz. U. Nr 58, poz. 685, z późn. zm.).
- (34) Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 stycznia 2005 r. w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Dz. U. Nr 27, poz. 221).

- (35) Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 68, poz. 414).
- (36) Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach działania 5.3 Wspieranie ośrodków innowacyjności Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (projekt).
- (37) Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 22 sierpnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na wspieranie tworzenia i rozwoju gospodarki elektronicznej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 153, poz. 956).
- (38) Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 października 2008 r. w sprawie udzielania przez Władzę Wdrażającą Programy Europejskie pomocy finansowej na dostarczenie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 204, poz. 1280).
- (39) Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania pomocy finansowej dla nowych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 61, poz. 379).
- (40) Rozporządzenie Ministra Sportu i Turystyki w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy publicznej w zakresie dotyczącym pomocy na wspieranie kultury i dziedzictwa kulturowego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (projekt).
- (41) Rozporządzenie Ministra Sportu i Turystyki w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy publicznej w zakresie dotyczącym regionalnej pomocy inwestycyjnej oraz pomocy de minimis w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (projekt).
- (42) Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 15 czerwca 2007 w sprawie wsparcia finansowego udzielanego przez Krajowy Fundusz Kapitałowy (Dz. U. Nr 115, poz. 796).
- (43) Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 zaakceptowany decyzją Komisji Europejskiej nr K(2007) z dnia 1 października 2007 r. w sprawie przyjęcia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach pomocy wspólnotowej z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego objętego celem "konwergencja" w Polsce oraz przyjęty uchwałą Rady Ministrów z dnia 30 października 2007 r. w sprawie przyjęcia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013.
- (44) Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Dokument opracowany na podstawie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 zatwierdzonego decyzją Komisji Europejskiej z dnia 1 października 2007 r. oraz uchwałą Rady Ministrów z dnia 30 października 2007 r. Wersja z dnia 10.10.2008 r.
- (45) Wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007 – 2013 (Dz. Urz. UE C 54 z 4.3.2006, str. 13).
- (46) Wytyczne Ministra Rozwoju Regionalnego w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013. Wersja z dnia 5.06.2008 r.
- (47) Wytyczne wspólnotowe dotyczące pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz. Urz. UE C 244 z 01.10.2004, str. 2).
- (48) Zasady ramowe dotyczące pomocy publicznej dla przemysłu stoczniowego (Dz. Urz. UE C 317, 30.12.2003).
- (49) Zawiadomienie Komisji w sprawie bieżących stóp procentowych od zwracanej pomocy państwa oraz stóp referencyjnych / dyskontowych obowiązujących 27 państw członkowskich od 1

września 2008 r. (Dz. U. UE C z dnia 23 sierpnia 2008 r. (zgodnie z art. 10 rozporządzenia Komisji (WE) nr 794/2004).

- (50) Wytyczne wspólnotowe w sprawie pomocy państwa na wspieranie inwestycji kapitału podwyższonego ryzyka w małych i średnich przedsiębiorstwach (Dz.U.U.E.C.06.194.2).

Wstęp

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka przeznaczona blisko 10 mld € do dystrybucji w ciągu najbliższych kilku lat. Większość z tych środków przeznaczona jest na bezpośrednie lub pośrednie wsparcie przedsiębiorców.

Od dnia akcesji Polski do Unii Europejskiej Polska jest zobowiązana do bezpośredniego stosowania w swoim porządku prawnym przepisów i zasad związanych z udzielaniem pomocy publicznej (z ang. *State aid*), obowiązujących w całej Unii i opracowanych przez Komisję Europejską oraz Radę.

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka przewiduje udzielanie wsparcia na zasadach programów pomocowych (programów udzielania pomocy publicznej). PO IG niemal w całości przeznaczony jest dla przedsiębiorców i za wyjątkiem kilku działań, gdzie udzielanie wsparcia z funduszy strukturalnych nie będzie powiązane z udzielaniem pomocy publicznej, wszystkie pozostałe są objęte reżimem pomocy publicznej. Nie wynika to z woli władz polskich, czy lokalnych czy krajowych, tylko z mocy prawa unijnego i rygoru jego bezpośredniego stosowania w porządku prawnym Polski.

Tak więc wszystkie obowiązki, rygory, jakim poddawany jest przedsiębiorca, surowe wymogi w zakresie np. zakazu rozpoczęcia realizacji inwestycji przed dniem złożenia wniosku, obowiązku utrzymania projektu przez określony czas, ścisłego przestrzegania katalogu tzw. wydatków kwalifikowanych czy też niemożności uzyskania wsparcia poza limitem wynikającym z tzw. intensywności pomocy publicznej, nie wynikają z chęci nałożenia dodatkowych obowiązków i ograniczeń przez podmioty udzielające wsparcia, a z nałożonych na władze polskie (i nie tylko polskie) obowiązków w tym zakresie przez Komisję Europejską.

Problematyka pomocy publicznej to bodaj najbardziej skomplikowany obszar prawa wspólnotowego, ponieważ znacząca ilość zasad postępowania wypływa nie z norm prawnych zapisanych w rozporządzeniach, a z orzeczeń Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości wydawanych w konkretnych sprawach, wytycznych oraz z komunikatów itp. Taki system prawa określamy mianem prawa precedensowego.

W tym opracowaniu postaramy się przedstawić w możliwie przystępny sposób czym jest pomoc publiczna, czym nie jest, jak postępować aby nie popaść w konflikt z przepisami prawa, i co grozi, jeśli jednak do takiego konfliktu dojdzie. Nieznajomość prawa szkodzi, a ponieważ konsekwencje przekroczenia prawa mogą być dotkliwe, postaramy się pokazać Państwu, jak należy postępować, aby przynajmniej zminimalizować to ryzyko.

W opracowaniu znajdują się odniesienia do przepisów, zasad i reguł dotyczących pomocy publicznej. Jakkolwiek celem niniejszego opracowania jest praktyczne podejście do problemu pomocy publicznej, to jednak nie można tego uczynić w oderwaniu od przepisów prawa. Jest to tak oczywiste jak fakt, iż same przepisy, zasady i reguły nie dają odpowiedzi na większość pytań, z jakimi borykają się przedsiębiorcy i inni beneficjenci pomocy publicznej. Postaramy się pokazać na przykładach odniesienia do poruszanych tematów i poszczególnych zagadnień.

Opracowanie koncentruje się na najważniejszych zagadnieniach. Z uwagi jednak na obszerność tematu, w niektórych punktach opracowanie odsyła do innych, już opracowanych dokumentów, aktów prawa i orzecznictwa.

Poradnik ten powstał z myślą przede wszystkim o przedsiębiorcach, ponieważ jest to najliczniejsza grupa odbiorców Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, dla której udzielane dofinansowanie objęte zostało reżimem pomocy publicznej.

Mamy nadzieję, że uważna lektura treści poradnika pozwoli Państwu zrozumieć zasady udzielania pomocy publicznej, obowiązki z nią związane, szanse i ryzyko jakie ze sobą niesie. Pomoc publiczna, jest jednym z bardziej skomplikowanych zagadnień prawa unijnego. Znajdując się na granicy prawa i ekonomii, podlegając ocenie Komisji Europejskiej w formie prawa wyjątków i casusów, opierając się na wyjątkach od reguły, próbując godzić różne interesy często ze sobą sprzeczne – jest zagadnieniem wielopłaszczyznowym i bardzo interesującym.

Liczymy na to, że poradnik skutecznie pozwoli przebrnąć Państwu przez kwestie pomocy publicznej w projektach współfinansowanych z Funduszy Europejskich.

Zasady ogólne związane z udzielaniem pomocy publicznej w kontekście Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013

1. Pomoc publiczna w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Obowiązujące programy pomocowe w ramach PO IG
- Programy pomocowe w przygotowaniu
- Programy przewidziane do zmiany
- Tryby udzielania pomocy publicznej

W ramach tego krótkiego rozdziału należałoby przedstawić ogólne zasady udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013. Wszystkie nieznanne pojęcia będą stopniowo wyjaśniane w dalszej części poradnika dlatego czytając ten krótki rozdział porządkujący nie należy zrażać się sformalizowanym słownictwem – kolejne rozdziały z całą pewnością wyjaśnią wszelkie wątpliwości; niestety nie wszystko da się od razu, w jednym miejscu, wyjaśnić.

W ramach PO IG nie przewiduje się udzielania pomocy indywidualnej. Wynika to z art. 21 ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, która przewiduje udzielanie pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych tylko w formie programów pomocowych (zgodnie z projektem nowelizacji ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, planowana jest zmiana przepisów umożliwiająca udzielanie pomocy indywidualnej (nie tylko w ramach programów pomocowych)).

W ramach PO IG przewidzianych jest 9 rozporządzeń ustanawiających 18 programów pomocowych; 5 rozporządzeń dla 14 programów pomocowych już obowiązuje, a 4 rozporządzenia konsyduujące 3 programy pomocowe są w trakcie mniej lub bardziej zaawansowanego procesu legislacyjnego (w dalszej części poradnika wyjaśnimy dokładnie, dlaczego jest tak, że jedno rozporządzenie może zawierać kilka czy kilkanaście nawet programów pomocowych).

Z 18 programów pomocowych 2 wymagają notyfikacji do Komisji Europejskiej, ponieważ nie są oparte na wyłączeniach blokowych (zasadniczą zaletą udzielania pomocy w ramach programów pomocowych opartych na wyłączeniach blokowych jest brak konieczności notyfikacji tych programów i pomocy udzielanej w ich ramach do Komisji Europejskiej). W Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka udzielanie pomocy publicznej regulowane jest w ramach niżej opisanych programów pomocowych.

Programy obowiązujące:

- (1) Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz. U. Nr 116, poz. 730). Ustawa reguluje zasady udzielania wsparcia w ramach działania 4.3 Kredyt technologiczny.

- (2) Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 68, poz. 414). Jest to najobszerniejszy program pomocowy regulujący udzielanie pomocy publicznej w ramach aż 10 działań PO IG: 1.4, 3.1, 3.3, 4.1, 4.2, 4.4, 5.1, 5.2, 5.4 i 6.1, tworzy 9 programów pomocowych (dla połączonych działań 1.4 / 4.1 mamy jeden program pomocowy). Rozporządzenie zostanie znowelizowane pod kątem rozporządzenia 800/2008. Prace nowelizacyjne trwają i zgodnie z komunikatem Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, przewidywany termin wejścia w życie zmienionego rozporządzenia to luty 2009 r.
- (3) Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 13 sierpnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na wspieranie tworzenia i rozwoju gospodarki elektronicznej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 153, poz. 956). W ramach rozporządzenia ustanowione są 2 programy pomocowe – dla działania 8.1 i dla działania 8.2. Rozporządzenie powinno zostać znowelizowane pod kątem rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008. Prace nowelizacyjne trwają i przewidywany termin wejścia w życie zmienionego rozporządzenia to styczeń 2009 r.
- (4) Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 15 czerwca 2007 r. w sprawie wsparcia finansowego udzielanego przez Krajowy Fundusz Kapitałowy (Dz. U. Nr 115, poz. 796), określające szczegółowe warunki udzielania wsparcia przez KFK w ramach działania 3.2 Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka.
- (5) Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania pomocy finansowej dla nowych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 61, poz. 379), określające zasady udzielania wsparcia i jego wysokość w ramach działania 4.5 Wsparcie dla inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki PO IG. Rozporządzenie wymaga dostosowania do rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008.
- (6) Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji w sprawie udzielania przez Władzę Wdrażającą Programy Europejskie pomocy finansowej na dostarczenie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013. Rozporządzenie ustanawia program pomocowy dla działania 8.4.

Projekty programów pomocowych w przygotowaniu .:

- (1) Projekt rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach działania 5.3 Wspieranie ośrodków innowacyjności Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013. W ramach rozporządzenia przewidziane jest wsparcie dla ośrodków innowacyjności nie będące pomocą publiczną z uwagi na założenie, iż całe wsparcie, jakie ośrodki otrzymają od Instytucji Wdrażającej zostanie w określonym czasie przetransferowane do przedsiębiorców, a ośrodki innowacyjności nie uzyskają

w ten sposób żadnej korzyści. Na tym poziomie (przekazywania wsparcia dla przedsiębiorców) mamy do czynienia z pomocą publiczną.

- (2) Projekt rozporządzenia Ministra Sportu i Turystyki w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy publicznej w zakresie dotyczącym pomocy na wspieranie kultury i dziedzictwa kulturowego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, ustanawiający program pomocowy dla działania 6.4. Rozporządzenie będzie wymagało notyfikacji do Komisji Europejskiej na podstawie art. 87 ust. 3 lit. d TWE.
- (3) Projekt rozporządzenia Ministra Sportu i Turystyki w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy publicznej w zakresie dotyczącym regionalnej pomocy inwestycyjnej oraz pomocy de minimis w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, ustanawiający program pomocowy dla działania 6.4.

2. Identyfikacja pomocy publicznej w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorcy

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Formalnoprawna organizacja systemu pomocy publicznej
- Definicja pomocy publicznej
- Pojęcie rynku wspólnotowego (relewantnego, właściwego)
- Przesłanki pomocy publicznej
- Skutki przyznania pomocy publicznej

W prawie Unii Europejskiej obowiązuje generalny zakaz udzielania pomocy z środków publicznych - w jakiegokolwiek formie - która grozi zakłóceniem konkurencji oraz jest niezgodna z regułami wspólnego rynku w zakresie, w jakim narusza wymianę handlową. Zasadę tę wyraża art. 87 ust. 1 Traktatu o Wspólnotach Europejskich (TWE). TWE jest podstawowym aktem, którego muszą przestrzegać państwa przystępujące do Unii Europejskiej, także – od 1 maja 2004 r. - Polska. TWE przewiduje jednak szereg derogacji (zniesień), z których mogą korzystać podmioty udzielające pomocy publicznej w poszczególnych państwach członkowskich.

Zarówno w polskim, jak i w unijnym porządku prawnym, regulacje dotyczące pomocy publicznej, jako element szeroko rozumianej polityki konkurencji, stanowią sieć przepisów, zasad, wytycznych, zaleceń i dyrektyw, których poznanie dla przeciętnego obywatela niekiedy jest bardzo trudne. Niemal każdy sektor, każde przeznaczenie pomocy publicznej, posiada odrębne uregulowania (często niejedno, i czasami z pozoru ze sobą sprzeczne). Stąd tak ważna jest umiejętność poruszania się w całym systemie i wybiórczego wyszukiwania potrzebnych informacji, dotyczących przedmiotu zainteresowania przedsiębiorcy. Mimo bowiem, że system pomocy publicznej oparty jest na zasadzie wyjątku od reguły (regułą jest zakaz), jest to system wyjątków bardzo mocno rozbudowanych. Na zasadzie właśnie wyjątku dopuszczalna jest pomoc regionalna, na zatrudnienie, na ochronę środowiska, na badania i rozwój, na działalność innowacyjną, na szkolenia, na ochronę dziedzictwa kulturowego, na działalność w transporcie, rolnictwie, rybołówstwie, a nawet pomoc operacyjna czy w dziedzinie eksportu lub w przemyśle węglowym.

Często ubiegając się o najbardziej popularny rodzaj (a fachowo rzecz określając: przeznaczenie) pomocy – pomoc regionalną – przedsiębiorcy słyszą o różnych ograniczeniach: że nie można otrzymać pomocy na zakup środków transportu, na otwarcie piekarni, na zapłatę za czynsz czy gaz, na hodowlę kurczaków. Skąd te ograniczenia, skoro – zgodnie z tym, co wyżej napisaliśmy – pomoc w sektorze transportu jest dopuszczalna, tak samo jak pomoc na działalność bieżącą czy pomoc w rolnictwie?

Dzieje się tak, ponieważ każde z wyżej wskazanych przeznaczeń pomocy publicznej związane jest ze swoistymi ograniczeniami wynikającymi z podejścia Komisji Europejskiej do pewnych obszarów działalności podejmowanych przez przedsiębiorców w Unii Europejskiej. Obrazując to na przykładzie, można powiedzieć, że jeśli przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą w sektorze węgla kamiennego, to może otrzymać wsparcie na przeszkolenie pracownika, ale już nie otrzyma wsparcia na budowę nowego zakładu,

nowej linii produkcyjnej czy zdobycie nowych patentów, bowiem pomoc na nowe inwestycje, czyli pomoc regionalna, w tym sektorze jest wykluczona.

Co leży u podstaw takiego podejścia? Zgodnie z podejściem Komisji Europejskiej, sektor węgla kamiennego, jako sektor przemysłu schyłkowego, nie powinien otrzymywać wsparcia z pieniędzy publicznych na rozwój. Jeśli jednak właściciel kopalni zamierza przeszkolić swoich pracowników w zakresie zasad BHP lub przysposobić ich do wykonywania innej, bardziej perspektywicznej pracy – np. w zakresie korzystania z komputera – Komisja Europejska nie widzi przeszkód i zezwala na wspieranie tego rodzaju działań przedsiębiorcy ze środków publicznych.

W takim razie może odpowiemy na pytanie, czym pomoc publiczna jest i kto ją otrzymuje?

TWE nie zawiera jednoznacznej definicji pomocy publicznej. Opierając się na orzecznictwie, można określić pomoc publiczną jako wydatkowanie środków publicznych (np. poprzez udzielanie dotacji, pożyczek preferencyjnych) lub uszczuplanie wpływów publicznych (np. poprzez zaniechanie poboru danin publicznych takich jak podatki, składki na powszechne ubezpieczenie społeczne) w celu wspierania wybranych (selektywność) przedsiębiorców lub produkcji określonych towarów, stanowiące korzyść ekonomiczną dla beneficjenta.

Zgodnie z art. 87 ust. 1 TWE, „wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna ze wspólnym rynkiem w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi”. Z przytoczonej powyżej definicji wynikają cztery przesłanki (warunki) pomocy publicznej:

- (1) pomoc publiczna musi być udzielana ze środków publicznych (budżet państwa, budżet jednostki samorządu terytorialnego, agencji rządowej itp.); inaczej mówiąc, dokonywany jest transfer środków publicznych;
- (2) pomoc publiczna musi stanowić korzyść ekonomiczną dla jej beneficjenta, która narusza konkurencję lub grozi jej naruszeniem;
- (3) pomoc publiczna uprzywilejowuje określone podmioty lub uprzywilejowuje produkcję określonych dóbr / świadczenie określonych usług (selektywność, transfer selektywny);
- (4) pomoc publiczna wpływa na handel pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej.

Przesłanki te muszą być spełnione łącznie, czyli kumulatywnie. Jeśli któraś z wyżej opisanych przesłanek nie zostanie spełniona, wówczas nie mamy do czynienia z pomocą publiczną.

Jednocześnie pamiętajmy, iż o tym, czy dany środek zastosowany przez państwo członkowskie stanowi czy nie pomoc publiczną, może zostać finalnie i skutecznie rozstrzygnięte tylko przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości, do którego ostatecznie trafiają spory na tym tle pomiędzy Komisją Europejską a Państwem Członkowskim.

Ad. 1.

Mówimy, że pomoc publiczna musi być udzielona ze środków publicznych. Definicję środków publicznych można znaleźć w ustawie z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych. Zgodnie z art. 5 niniejszej ustawy, środkami publicznymi są dochody publiczne, środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej, środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, niepodlegające zwrotowi, inne niż środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej; przychody budżetu państwa i budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz innych jednostek sektora finansów publicznych pochodzące z różnych źródeł oraz przychody jednostek sektora finansów publicznych pochodzące z prowadzonej przez nie działalności oraz pochodzące z innych źródeł. W aspekcie prawnym finansami publicznymi nazywamy środki pieniężne pozostające w dyspozycji organów państwa i samorządu terytorialnego, czyli podmiotów publicznych będących w legalnym, czyli określonym prawnie, obiegu. Finanse publiczne obejmują obok środków budżetu państwa (centralnego) i budżetów samorządowych, wszystkie inne nietypowe środki finansowe, które pozwalają państwu na realizację jego podstawowych zadań. Reasumując, finanse państwowe to nic innego jak środki finansowe będące w dyspozycji podmiotów publicznych (organów państwa) przeznaczone na realizację jego zadań i celów. Finanse publiczne w przeciwieństwie do finansów prywatnych muszą podlegać ściśle określonym regulacjom prawnym, czyli regułom, które powinny być przestrzegane w całym procesie gromadzenia, przechowywania i wydawania środków publicznych, a także przepływu między podmiotami tzw. sektora publicznego. To powoduje, że dotacje ze środków publicznych, czyli wydatkowanie pieniędzy (środków) publicznych na cele związane z indywidualnymi projektami określonych jednostek, musi być ściśle reglamentowane i poddane określonym zasadom. Dlatego też przedsiębiorcy nie jest łatwo przejść przez wszystkie procedury, które pozwolą na otrzymanie dotacji publicznej. Każdy, kto kiedykolwiek ubiegał się np. o umorzenie podatku wie, jak dużego zaangażowania w przygotowaniu wniosku kosztuje go uzyskanie takiego zwolnienia. Ta sama sytuacja dotyczy także wsparcia z funduszy strukturalnych – to także są środki publiczne, tyle że pochodzące bezpośrednio z budżetu Unii Europejskiej, niemniej jednak docelowo wpisane na rachunek budżetu państwa.

Jeśli zatem organ publiczny umarza przedsiębiorcy odsetki od kredytu, rezygnuje z poboru podatku, bądź też udziela mu dotacji na realizację nowego projektu inwestycyjnego – udziela mu pomocy publicznej, oczywiście pod warunkiem, że zostaną spełnione pozostałe przesłanki pomocy publicznej. Jak się przekonamy, przy udzielaniu wsparcia przedsiębiorcy trudno będzie orzec, że te przesłanki nie są spełnione.

Przy okazji omawiania tej przesłanki należy podkreślić jeszcze jedną ważną sprawę. Występowania pomocy publicznej czy jej braku nie orzeka się w oparciu o analizę czy charakterystykę podmiotów realizujących konkretne działania. Zwłaszcza nie należy tak postępować w sytuacji, gdy stroną danego działania jest podmiot nie tak jednoznacznie będący biorcą pomocy jak przedsiębiorca – np. fundacja, stowarzyszenie, zakład opieki zdrowotnej, przedsiębiorstwo komunalne, związki spółek wodnych, kościelne osoby prawne, domy wycieczkowe, domy spokojnej starości, muzea, instytucje otoczenia biznesu. To, co powinno być poddane analizie, to **charakter dokonywanej operacji**. Dwie operacje

dokonane w jednakowym czasie przez te same podmioty raz mogą nosić znamiona pomocy publicznej, a drugi raz nie. Wszystko zależy od **cech i skutków**, jakie wywiera dane działanie (operacja).

Co więcej, może się również tak zdarzyć, że podmiot raz będący dawcą pomocy (podmiotem udzielającym pomocy), w innym przypadku może być biorcą pomocy. Np. przedsiębiorca publiczny dysponujący środkami publicznymi może udzielić pomocy publicznej innemu podmiotowi (przedsiębiorcy prywatnemu, innemu przedsiębiorcy publicznemu, innemu podmiotowi). W innej sytuacji, otrzymując np. dotację na nową inwestycję w ramach programu pomocowego, stanie się biorcą pomocy.

Ad. 2

Co to znaczy, że pomoc musi stanowić przysporzenie?

Przysporzenie może być dokonane w formie biernej (zaniechanie poboru należności publicznej) lub w formie aktywnej (udzielenie wsparcia, przekazanie dotacji na jakiś cel, czyli aktywne wydatkowanie środków publicznych). W zasadzie obojętne jest przy tym, w jaki sposób odbywa się to przysporzenie, to jest w jaki sposób następuje transfer środków. Najprostszą sytuacją jest przytaczana tu już wielokrotnie: dotacja na określoną inwestycję, projekt realizowany przez przedsiębiorcę lub zaniechanie poboru należności (danin) publicznych. W praktyce gospodarczej spotykamy jednak daleko szerszy i bardziej bogaty wachlarz „przysporzeń”. Może również zaistnieć sytuacja, w której przysporzenie niezrealizowane finalnie, a jedynie zapowiedziane, będzie stanowiło pomoc publiczną (np. w przypadku gwarancji i poręczeń dokonywanych przez Skarb Państwa lub inne jednostki dysponujące środkami publicznymi). W przypadku spłaty wierzytelności zabezpieczonej poręczeniem, ocenie pod kątem występowania pomocy publicznej podlega samo poręczenie. W przypadku braku spłaty i konieczności uruchomienia środków publicznych na spłatę, pomocą publiczną jest kwota spłacana z tytułu niezrealizowanej wierzytelności. Ta sama sytuacja wyjściowa, w zależności od jej dalszego rozwoju, może być różnie oceniana z punktu widzenia pomocy publicznej.

Wyobraźmy sobie sytuację, w której Poczta Polska (przedsiębiorstwo państwowe) tworzy swoją spółkę córkę, przeznaczoną tylko i wyłącznie do realizowania określonych usług kurierskich. Ta spółka córka ma oczywiście konkurentów na rynku krajowym. Spółka matka pozornie nie miesza się w sprawy finansowe spółki córki, nie wykazują tego żadne przepływy finansowe – brak jakichkolwiek dotacji, pożyczek itp. Pomaga jej jedynie „wystartować” – nieodpłatnie lub za symboliczną odpłatnością wypożycza swoich doświadczonych pracowników, kilka razy zdarzyło się, że nieodpłatnie oddała do użytku swój samochód. Pozornie nie mamy tu do czynienia z przysporzeniem, zakłóceniem konkurencji itp., a zatem pozornie nie mamy tu do czynienia z pomocą publiczną.

A jednak w przypadku podobnym do powyżej opisanego (sprawa dotyczyła poczty włoskiej), Europejski Trybunał Sprawiedliwości orzekł występowanie niedozwolonej pomocy publicznej.

Rozważając ten przypadek w kategoriach przesłanek pomocy publicznej, musimy stwierdzić, że wszystkie one zostały spełnione. Poczta jako przedsiębiorstwo państwowe dysponuje **środkami publicznymi**. W 100% należy do państwa, a zatem 100% środków jakimi dysponuje to środki publiczne w rozumieniu ustawy o finansach publicznych. Udzielając tych środków innej firmie (bez znaczenia przy tym jest tu fakt, że to była jej córka, lub że to było przedsiębiorstwo publiczne, lub to, w jakiej formie organizacyjno – prawnej działa), wypożyczając tej spółce pracowników i maszyny, dokonała niedozwolonego **przysporzenia** na jej rzecz, bowiem inne firmy za podobne usługi musiałyby zapłacić cenę rynkową. A zatem takie działanie, w stosunku do konkurentów spółki córki, stanowiło **naruszenie konkurencji**, czyli naruszenie zasad wolnego rynku. Co więcej, nawet gdyby na rynku nie istniała konkurencja dla spółki córki, należałoby zbadać, czy przypadkiem wsparcie udzielone przez Poczta jako spółkę córkę nie opóźniło, zahamowało lub uniemożliwiło rozwoju **potencjalnej, przyszłej konkurencji**. Biorąc wszystko to pod uwagę, obserwator zewnętrzny powinien dojść do wniosku, że działania Poczty, skierowane **wybiórczo i selektywnie** do jej spółki córki, **uprzywilejowało** ją na rynku w stosunku do innych podmiotów krajowych, ale także wobec podmiotów zagranicznych, które być może wykonują lub chciałyby wykonywać podobne usługi na terenie Polski, naruszając tym samym przesłankę **wymiany handlowej** pomiędzy państwami członkowskimi.

Jak widać z powyższego przykładu, wcale nie jest łatwo stwierdzić, czy w danym przypadku nastąpiło udzielenie pomocy publicznej. W sprawach trochę bardziej skomplikowanych analizie należy poddać wiele elementów. Dużo spraw tego typu kończy się sporem pomiędzy państwem członkowskim a Komisją Europejską.

Wyobraźmy sobie inny przykład. Park technologiczny realizuje projekt współfinansowany ze środków Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej. Wynajmuje przedsiębiorcom korzystającym z jego usług powierzchnię biurową, udostępnia infrastrukturę, w tym drogie urządzenia badawcze, maszyny, świadczy usługi doradztwa. Czy park otrzymuje pomoc publiczną – innymi słowy, czy transfer ten nosi znamiona przysporzenia?

Odpowiedź zależy od tego, czy możemy powiedzieć o tym parku, że całe otrzymane wsparcie **przetransferował** do przedsiębiorców w postaci konkretnych usług (czyli wsparcie zostało tak skalkulowane, że park nie uzyskuje z tego wsparcia żadnych korzyści finansowych, a jedynie zapewnia obsługę kosztów). Obrazując, można zadać pytanie: czy park, otrzymując 100 zł dotacji, na całe 100 zł świadczył usługi dla przedsiębiorcy? Jeśli tak, a co najwyżej pokrył przy tym własne koszty funkcjonowania (w sensie: obsługi tych świadczonych usług), to nie mamy tu do czynienia z transferem przysparzającym korzyść, a zatem nie mamy do czynienia z pomocą publiczną.

Można również poddać ocenie kwestię własności infrastruktury powstałej w ramach projektu – jeśli ma ona charakter publiczny i jest udostępniana w sposób otwarty i niedyskryminujący, wówczas można przyjąć, że w takim przypadku pomoc publiczna nie występuje.

Powstaje jednak kolejne pytanie: czy rzeczywiście park nie osiągnął żadnej korzyści nawet w takiej, wyżej opisanej sytuacji? A co z odsetkami, które narosły od owej przykładowej kwoty 100 zł, w okresie pomiędzy ich przekazaniem na rachunek parku przez podmiot publiczny a

przekazaniem ich przez park na rachunek przedsiębiorcy? W jaki sposób zostały skalkulowane ceny świadczonych przez park na rzecz przedsiębiorcy usług? Czy rzeczywiście jest to cena, która powoduje, że park „nie zarabia” na świadczeniu tych usług? Kto o tym przesądza?

To są trudne pytania, na które często trudno jest znaleźć jednoznaczną odpowiedź, lub ustalić takie reguły, które zapewnią, że pomoc publiczna nigdy nie wystąpi.

W tej przesłance mówimy także o „wystąpieniu zakłócenia konkurencji przyszłej - potencjalnej lub istniejącej”. Jeśli chodzi o zakłócenie konkurencji przyszłej, chodzi o taką sytuację, w której udzielenie pomocy publicznej jednemu podmiotowi utrudni znacząco lub uniemożliwi innemu podmiotowi rozwój jego konkurencyjności na rynku.. Podmiotowi bowiem, który otrzymał pomoc publiczną, łatwiej jest prowadzić działalność gospodarczą niż podmiotowi, który dopiero zamierza wejść na dany rynek bez żadnej pomocy ze strony państwa.

Zakres przedmiotowy przepisów dotyczących pomocy publicznej w prawie unijnym obejmuje oferowanie dóbr i usług na określonym (relewantnym) rynku. Pojawia się kilka pojęć nowych, nie do końca jasnych: co to jest **rynek relewantny**? Zgodnie z doktryną, rynek relewantny to rynek asortymentowo lub geograficznie tożsamy. Nie wchodząc w szczegóły można powiedzieć, że rynek geograficznie relewantny to Jednolity Rynek Europejski, na którym są świadczone usługi na tożsamych zasadach, gwarantujących uczciwą konkurencję. Jednolity Rynek Europejski to po prostu rynek Unii Europejskiej, czyli wszystkich państw członkowskich Unii. Rynek asortymentowo tożsamy to taki rynek produktów i usług, które dany odbiorca (konsument) odbiera jako zamiennie ze względu na zakres, cechy i cenę (np. rynek sprzętu AGD, rynek usług kurierskich, rynek usług bankowych, rynek wydawniczy).

Z kolei „oferowanie dóbr i usług” na rynku relewantnym należy rozumieć jako wymianę handlową tj. świadczenie dóbr i usług przez podmioty oczekujące wzajemności („szyję buty, a ty za nie płacisz”; „szyję buty, a ty w zamian szyjesz mi ubranie”). Świadczenie dóbr i usług przez podmioty nie oczekujące wzajemności określane jest jako działalność charytatywna i jest ona przeciwieństwem działalności gospodarczej – o czy wspomnimy w dalszej części opracowania. Wspieranie działalności tzw. charytatywnej ze środków publicznych **co do zasady** nie stanowi udzielania pomocy publicznej, nie dotyczy bowiem prowadzonej działalności gospodarczej, nie dokonuje się na „rynku relewantnym”, i nie mówimy tu o konkurencji w rozumieniu prawa unijnego.

Jak z kolei należy rozpatrzeć sytuację, w której na rynku relewantnym konkurują ze sobą dwa podmioty, z których jeden prowadzi działalność gospodarczą, a inny prowadzi działalność charytatywną (non profit)? Np. firma consultingowa świadczy usługi doradcze w zakresie pisania wniosków o pomoc z Funduszy Strukturalnych. Taką samą usługę realizuje Agencja Rozwoju Regionalnego. Czy „wypożyczenie” przez podmiot publiczny Agencji Rozwoju Regionalnego doświadczonych konsultantów będzie stanowiło pomoc publiczną? Może tak być, wszystko jednak zależy od warunków udzielania wsparcia, odbiorców wsparcia, jego dostępności (dostępna za odpłatnością czy za darmo? dostępna dla nielicznych czy dla wszystkich zainteresowanych?), przetransferowania itp.

Ad. 3

Uprzywilejowanie ściśle wiąże się z pojęciem tak zwanej **selektywności**. Jeśli dane działanie, którego stronami są podmiot publiczny z jednej strony i przedsiębiorca z drugiej strony, realizowane jest w taki sposób, że – teoretycznie przynajmniej - dotyczyć może każdego innego przedsiębiorcy na tych samych zasadach, wówczas przesłanka selektywności nie zostaje spełniona i nie mamy do czynienia z pomocą publiczną. Przykładem działania nieselektywnego może być np. udzielenie przedsiębiorcom, na podstawie ogólnych przepisów podatkowych, ulgi inwestycyjnej, która jest dostępna dla każdego przedsiębiorcy, bez względu na formę i zakres prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Gdy jednak przysporzenie korzyści dokonuje się w oparciu o takie zasady / kryteria, jak przynależność przedsiębiorcy do danego sektora czy obszaru geograficznego, działanie takie stanowi pomoc publiczną. Innym przykładem może być zastosowanie ulgi w podatku dochodowym. Jeśli taka ulga dotyczy wszystkich bez wyjątku przedsiębiorców, wówczas nie mamy do czynienia z uprzywilejowaniem danego podmiotu czy grupy podmiotów. Jeśliby jednak ta sama ulga została skierowana tylko do grupy małych i średnich przedsiębiorców, wówczas przesłanka selektywności zostałaby spełniona, bowiem działanie zostałoby skierowane **do wyselekcjonowanej grupy podmiotów** (kryterium selekcji byłaby w tym przypadku przynależność do sektora małych i średnich przedsiębiorców).

Ad. 4

Występowanie czwartej przesłanki, a raczej udowodnienie braku jej występowania, jest najtrudniejsze. Ani Komisja Europejska, ani żaden inny organ, nie podjął nawet próby zdefiniowania, jak należy badać ewentualne zakłócenia wymiany handlowej pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Przyjmuje się **domniemanie** występowania tej przesłanki przy każdej transakcji realizowanej na relewantnym geograficznie rynku, tj. na terenie Unii Europejskiej. W przeciwnym razie podmiot udzielający pomocy musiałby udowodnić, że takie zakłócenie nie występuje, co w braku jednoznacznie określonych przesłanek jest niemożliwe. W wielu orzeczeniach Europejski Trybunał Sprawiedliwości orzekał, że w ocenie tej przesłanki nie ma znaczenia ani wielkość podmiotu - przesłanka ta może zostać zrealizowana nawet jeśli wspierany jest mikroprzedsiębiorca czy podmiot prowadzący działalność gospodarczą (bo np. prowadzi transgraniczną, międzynarodową działalność gospodarczą), ani wielkość wsparcia, ani rodzaj działalności, ani rozmiar działalności, ani okres jej prowadzenia, ani także to, czy wsparcie udzielane jest pośrednio czy bezpośrednio. W szczególności, nie ma również znaczenia **zakres** potencjalnego zakłócenia, bowiem na ocenę występowania tej przesłanki nie ma wpływu to, czy została ona zakłócona w dużym, czy w niewielkim stopniu, jak również czy zakłócenie faktycznie wystąpiło.

3. Beneficjent pomocy publicznej

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Pojęcie przedsiębiorcy w rozumieniu przepisów prawa krajowego
- Pojęcie przedsiębiorcy w rozumieniu przepisów prawa unijnego
- Pojęcie przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym
- Pojęcie podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą
- Pojęcie działalności gospodarczej i jej elementy
- Działalność non – profit, podmioty prowadzące działalność non - profit

Istnieje wiele definicji przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej. Zgodnie z prawem polskim, dwie definicje przedsiębiorcy mają największe praktyczne znaczenie. Pierwsza z nich to definicja zawarta w kodeksie cywilnym, zgodnie z którą przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 33 § 1 k.c., prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Druga z nich, to definicja zawarta w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej, zgodnie z którą przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną - wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą oraz wspólnicy spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek (osoba prowadząca działalność gospodarczą), firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki (w rozumieniu prawa handlowego np. spółka komandytowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna) lub konsorcja tych podmiotów prowadzące regularną działalność gospodarczą.

Przepisy ustawy o swobodzie działalności gospodarczej nakładają na przedsiębiorców pewne obowiązki, np. posiadania uprawnień zawodowych przy prowadzeniu niektórych rodzajów działalności.

Jak zatem widzimy, przedsiębiorca został w prawie polskim zdefiniowany poprzez **rodzaj prowadzonej działalności**. Jeśli jest to działalność gospodarcza, wówczas mówimy, że mamy do czynienia z przedsiębiorcą.

Z kolei definicja działalności gospodarczej zawarta w prawie polskim jest następująca: działalnością gospodarczą jest **zarobkowa** działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły, z wyłączeniem działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych, chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego, wynajmowania przez rolników pokoi i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów. Działalnością gospodarczą jest zarówno działalność produkcyjna, dystrybucyjna jak i usługowa.

Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej definiuje działalność gospodarczą jako działalność, do której mają zastosowanie reguły konkurencji określone w przepisach części trzeciej tytułu VI rozdziału 1 Traktatu

ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Cecha „zarobkowości” powinna być rozumiana jako „nastawienie na zysk”.

Czy to jednak znaczy, że tylko ten podmiot, który osiąga zyski z prowadzonej działalności powinien być uznany za podmiot prowadzący działalność gospodarczą? Oczywiście, że nie. W przeciwnym razie, spółka handlowa nie osiągająca w danym roku zysków nie byłaby uznana za przedsiębiorcę. Wystarczy zatem, że podmiot **działa w celu osiągnięcia zysku**, czyli działa w celu zarobkowym.

Przedsiębiorcą może być osoba fizyczna, osoba prawna oraz jednostka organizacyjna nie będąca ani osobą fizyczną ani osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną.

Przedsiębiorcami podlegającymi wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego są: spółki osobowe prawa handlowego: spółki jawne, spółki partnerskie, spółki komandytowe, spółki komandytowo-akcyjne, spółki kapitałowe: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne, spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe, jednostki badawczo-rozwojowe, tzw. przedsiębiorstwa zagraniczne, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, oddziały przedsiębiorców zagranicznych działających na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz główne oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń.

Jednak nie każdy podmiot podlegający obowiązkowemu wpisowi do KRS ma status przedsiębiorcy w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej tj. samodzielnie i we własnym imieniu prowadzi działalność gospodarczą. Dotyczy to zwłaszcza jednostek badawczo – rozwojowych powołanych przeciw dla innych celów niż zarobkowe, a mianowicie dla prowadzenia działalności badawczo – rozwojowej, jak również spółek kapitałowych o charakterze non-profit. Spółki kapitałowe, których celem nie jest prowadzenie działalności gospodarczej (bowiem prowadzą działalność nie nastawioną na zysk, czyli działalność non-profit), jakkolwiek podlegające obowiązkowemu wpisowi do KRS, nie będą uznane za przedsiębiorców.

Przedsiębiorcami są też inne osoby prawne, jeżeli wykonują działalność gospodarczą i podlegają obowiązkowi wpisu do innych rejestrów niż KRS czy EDG, czyli podlegają wpisowi do rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Wśród tej kategorii podmiotów można wymienić np. stowarzyszenia i fundacje prowadzące działalność gospodarczą, spółdzielnie, rzemieślników zrzeszonych w cechach rzemieślniczych, izbach rzemieślniczych i Związku Rzemiosła Polskiego. Zasadniczo stowarzyszenia, fundacje lub izby rzemieślnicze statusu przedsiębiorcy nie mają, jako że nie są one tworzone w celach komercyjnych i stąd z reguły nie wykonują działalności gospodarczej. Jeżeli jednak podmioty te podejmą prowadzenie działalności gospodarczej, wówczas uzyskują one status „przedsiębiorcy”. Także osoba fizyczna może być „przedsiębiorcą”, o ile spełnia warunki zapisane w kodeksie cywilnym tj. jest osobą pełnoletnią, nie jest ubezwłasnowolniona oraz o ile prowadzi działalność gospodarczą (podlega wówczas wpisowi do Ewidencji Działalności Gospodarczej). Także osoby prawne Kościoła Katolickiego (fundacje, stowarzyszenia) prowadząc działalność gospodarczą, podlegają wpisowi do KRS i mają status przedsiębiorcy.

Konstrukcja pojęcia przedsiębiorcy w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej pozwala na nadanie statusu przedsiębiorcy praktycznie każdemu podmiotowi posiadającemu zdolność prawną. Podmioty takie jak stowarzyszenia zwykłe czy wspólnoty mieszkaniowe (jednostki organizacyjne inne niż osoby fizyczne i osoby prawne) wg doktryny prawa mogą być uznane za przedsiębiorcę, chociaż nie podlegają wpisowi do żadnego rejestru (ani do Krajowego Rejestru Sądowego, ani do Ewidencji Działalności Gospodarczej), jednak odpowiednie ustawy (np. ustawa o własności lokali) nadają im zdolność do czynności prawnych.

Szczególnym przypadkiem jest spółka kapitałowa w organizacji – nie jest ona przedsiębiorcą i nie podlega wpisowi do żadnego rejestru, a mimo to będzie uznana za podmiot prowadzący działalność gospodarczą. Innymi szczególnymi przypadkami są: publiczny zakład opieki zdrowotnej, który nie podlegając wpisowi do KRS, może jednak prowadzić działalność gospodarczą, kościelne osoby prawne (metropolie, diecezje, parafie) mogące prowadzić działalność gospodarczą, spółka cywilna będąca jedynie stosunkiem obligacyjnym, konsorcjum występujące najczęściej jako porozumienie mające na celu realizację określonego wspólnego przedsięwzięcia gospodarczego, z reguły przybierając prawną postać umowy spółki cywilnej. Gmina nie jest przedsiębiorcą w rozumieniu art. 4 u.s.d.g., mimo że może uczestniczyć w obrocie gospodarczym, podobnie jak tworzone przez nią jednostki: zakłady, spółki, inne podmioty. W przypadku spółki cywilnej wpisowi do właściwego rejestru przedsiębiorców podlegają jej wspólnicy tj. osoby fizyczne - do EDG i osoby prawne lub spółki osobowe – do KRS.

Jak widać z powyższych rozważań, sytuacja w prawie krajowym co do tego jaki podmiot można czy należy uznać za przedsiębiorcę jest bardzo skomplikowana. Bez względu jednak na powyższe, każdy z tych podmiotów może być podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą i być beneficjentem pomocy publicznej, a więc podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą może być gmina, spółka cywilna, jak również konsorcjum.

Dla potrzeb pomocy publicznej właściwsza wydaje się definicja przedsiębiorcy zawarta w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, która przedsiębiorcę definiuje jako osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej która prowadząc, chociażby **ubocznie**, działalność zarobkową lub zawodową, uczestniczy w działalności gospodarczej. Jest to ta definicja najszersza z wyżej przytoczonych i obejmuje wszystkie wyżej wymienione kategorie podmiotów, w tym prowadzące działalność gospodarczą (nawet incydentalnie, okresowo, w sposób niezorganizowany), zawodową ,ale także działalność niezarobkową, nie nastawioną na zysk, niezależnie od tego, czy podlega ona obowiązkowi wpisu do jakiegokolwiek rejestru.

W prawie unijnym istnieje bardzo krótka definicja działalności gospodarczej: jest to po prostu oferowanie dóbr i usług na relewantnym (określonym geograficznie i asortymentowo) rynku, przy czym owo „oferowanie” wcale nie musi mieć miejsca „w celu zarobkowym”, jak tego wymaga definicja z ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Oferowanie nie musi nosić też cechy „zorganizowania i ciągłości”, co jest wymagane w przypadku polskiej definicji działalności gospodarczej. Jeśli ktoś prowadzi działalność nie w celu zarobkowym, i nie w sposób zorganizowany czy ciągły, w prawie polskim nie zostanie uznany za

przedsiębiorcę, niemniej jednak będzie nim w rozumieniu prawa unijnego. Oczywiście, o ile jest dokonywana na „określonym rynku”, czyli na Jednolitym Rynku Europejskim (po prostu w Unii Europejskiej).

Definicja ta nie wynika z przepisów prawa, a z utrwalonego orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. O rynku relewantnym (określonym, właściwym) mówiliśmy już wcześniej.

Jak natomiast przedsiębiorca został zdefiniowany w prawie unijnym?

W załączniku I do rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 za przedsiębiorstwo (ang. *enterprise*, czyli de facto chodzi o przedsiębiorcę w rozumieniu polskich przepisów prawa) uważa się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zakres podmiotowy tego pojęcia pozostaje w zasadzie analogiczny jak pojęcie przedsiębiorcy w prawie polskim, niemniej należy zwrócić różnicę na jeden bardzo zasadniczy aspekt: otóż prawo unijne uznaje za przedsiębiorcę jakiegokolwiek podmiot, bez względu na jego formę prawną, czyli bez względu na to, czy to jest spółka, podmiot prowadzący samodzielną działalność gospodarczą, czy też – fundacja lub stowarzyszenie, które to podmioty **w rozumieniu polskiego prawa nie prowadzą działalności gospodarczej**.

Dla celów pomocy publicznej jedynymi wiążącymi przepisami w zakresie pojęcia działalności gospodarczej i przedsiębiorcy są przepisy unijne. Na ich podstawie możemy wyróżnić trzy rodzaje podmiotów, każdy z nich rzeczywiście i z dużym prawdopodobieństwem (przypadek a) lub potencjalnie i z niewielkim prawdopodobieństwem (przypadek b i c) może być uznany za beneficjenta pomocy:

- (a) przedsiębiorca w rozumieniu przepisów krajowych – spółka prawa handlowego, osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą;
- (b) podmiot nie nastawiony na zysk, wykonujący działalność społecznie użyteczną lub o misyjnym charakterze, przeznaczający ewentualny zysk na rozwój podstawowej działalności nie nastawionej na zysk – spółki prawa handlowego o celu niegospodarczym, fundacje, stowarzyszenia, sanatoria, muzea, ośrodki sportu i rekreacji, zakłady budżetowe, zakłady opieki zdrowotnej (publiczne i niepubliczne) itp.;
- (c) organy władzy publicznej na poziomie centralnym i regionalnym.

Warunkiem uznania fundacji czy stowarzyszenia za beneficjenta pomocy publicznej jest przyznanie temu podmiotowi samej **możliwości** prowadzenia działalności gospodarczej. Jeśli taka możliwość występuje, i jeśli jest rzeczywiście przez podmiot realizowana, a pomoc ze środków publicznych zostanie udzielona na ten właśnie zakres działalności podmiotu, będziemy mieli do czynienia z pomocą publiczną udzieloną danemu podmiotowi. Jeśli więc fundacja prowadzi działalność gospodarczą i ubiega się o pomoc na jej rozwój (nawet jeśli zysk z tej działalności przeznaczony będzie, zgodnie z odrębnymi przepisami prawa, na rozwój działalności statutowej, nie zaś do podziału pomiędzy właścicieli), będzie ona beneficjentem pomocy publicznej ze wszelkimi tego konsekwencjami. To samo dotyczyć będzie wszystkich podmiotów określanych jako „instytucje otoczenia biznesu”.

Ponownie należy podkreślić wniosek, który już wcześniej był wysunięty: to nie podmiot dokonujący transakcji na rynku (nie jego forma prawna czy organizacyjna) przesądza o tym, że w danej transakcji występuje pomoc publiczna, a charakter i cel tej transakcji.

Fundacja, której celem statutowym jest walka z bezdomnością, prowadzi jadłodajnię, w której każdy bezdomny może zjeść ciepły posiłek. W celu uzyskania środków finansowych na prowadzenie tej działalności, fundacja przewidziała w swoim statucie możliwość prowadzenia działalności gospodarczej, z której zysk, obok dochodów z darowizn, zapisów itp. będzie dodatkowym źródłem pozyskania środków na walkę z bezdomnością. Ta działalność gospodarcza polega na prowadzeniu restauracji w centrum miasta, gdzie ceny są wysoce niekonkurencyjne, czyli mówiąc prosto – gdzie podaje się wyszukane dania, za wysoką cenę.

Jeśli taka fundacja złoży wniosek o zakup nowych urządzeń – wyposażenia kuchni, to w zależności od tego, **jakiemu celowi** to urządzenie będzie służyło, fundacji udzielimy wsparcia nie będącego pomocą publiczną lub pomocy publicznej. Mówiąc najprościej, jeśli nowy piec stanie w drogiej restauracji, i będzie wykorzystywany **w celu maksymalizacji zysków** (lepsze potrawy = więcej klientów), to niezależnie od tego, że zyski z tej działalności przeznaczane są w całości na rozwój działalności statutowej, fundacja będzie biorcą pomocy publicznej. Jeśli zaś nowy piec, zakupiony ze środków publicznych, stanie w garkuchni dla bezdomnych, i będzie wykorzystywany **w celu pomocy socjalnej bezdomnym**, możemy mówić o tym, że udzielone wsparcie nie będzie pomocą publiczną.

Pogląd taki jak wyrażony powyżej (że pomoc na działalność non – profit, charytatywną nigdy nie będzie stanowiła pomocy publicznej) bywa kwestionowany przez niektóre organy, w tym Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Nawet i w tym przypadku zaleca się ostrożność i indywidualne podejście do każdego projektu tego rodzaju. Jest to spowodowane tym, że w orzecznictwie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości ukształtował się pogląd, że dla uznania występowania pomocy publicznej podmiot nie musi prowadzić działalności zarobkowej, czasami bowiem nawet podmioty działające non profit dla celów możliwości uzyskania pomocy publicznej mogą i powinny zostać uznane za przedsiębiorstwa (poprawniej: za podmioty prowadzące działalność gospodarczą).

W przepisach prawa unijnego nie ma definicji przedsiębiorstwa (w rozumieniu przedmiotowym). Jednak definicja taka istnieje w prawie polskim – art. 55¹ kodeksu cywilnego. Zgodnie z kodeksem cywilnym, przedsiębiorstwo to zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo stanowi zatem pewną zorganizowaną całość majątkową, służącą do prowadzenia działalności produkcyjnej, handlowej lub usługowej, w której wszystkie składniki są połączone w jedną całość. Każdy przedsiębiorca może prowadzić działalność gospodarczą za pomocą tylu przedsiębiorstw, ilu potrzebuje dla realizacji założonych celów gospodarczych.

Raz jeszcze podkreślmy: na potrzeby pomocy publicznej, beneficjentem pomocy jest każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą, bez względu na formę organizacyjno-prawną oraz sposób finansowania, który otrzymał wsparcie ze środków publicznych. Tak

sformułowana definicja oznacza, iż nie tylko przedsiębiorca zostanie uznany za beneficjenta pomocy publicznej – może nim również być fundacja czy stowarzyszenie, podmiot świadczący usługi medyczne, a nawet osoba fizyczna nie prowadząca działalności gospodarczej (tak jest np. w przypadku dotacji dla bezrobotnego na podjęcie działalności gospodarczej – beneficjent pomocy, w chwili jej otrzymania, nie prowadzi działalności gospodarczej, jest „zwykłą” osobą fizyczną, niemniej jednak pomoc *de minimis* udzielona tej osobie obciąża jej konto jako przyszłego przedsiębiorcy). Za przedsiębiorcę może być uznany zakład budżetowy, gospodarstwo pomocnicze, sama gmina a nawet organ administracji rządowej. Jak widzimy, o żadnym z podmiotów dokonujących transakcji na rynku nie można powiedzieć z góry, że nie są beneficjentami pomocy publicznej, bo nie są przedsiębiorcami.

Również sposób finansowania danego podmiotu (kapitał prywatny, własność publiczna) nie ma wpływu na jego status jako potencjalnego beneficjenta pomocy publicznej.

Żeby uprościć można powiedzieć, że w rozumieniu prawa polskiego (prawa działalności gospodarczej) tylko przedsiębiorca jest przedsiębiorcą, zaś na potrzeby pomocy publicznej należałoby raczej mówić o podmiocie prowadzącym działalność gospodarczą. Każdy przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą, ale nie każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą jest przedsiębiorcą – wyżej opisana fundacja nie jest przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, a jednak w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej – jest podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą.

Na koniec tych rozważań ostatnia kwestia: dla celów pomocy publicznej (tj. uznania, czy danemu podmiotowi udzielana jest pomoc publiczna czy wsparcie nie będące pomocą publiczną) nie mają znaczenia kwestie właścicielskie, tj. nie ma znaczenia, czy właścicielem tego podmiotu jest państwo lub jego jednostka / agenda, czy właściciel prywatny. To, czy przedsiębiorstwo (a w zasadzie: podmiot prowadzący działalność gospodarczą) jest podmiotem prywatnym, czy publicznym ma znaczenie jedynie przy ocenie przynależności tego podmiotu do kategorii małego lub średniego przedsiębiorcy (MSP).

4. Badanie statusu przedsiębiorstwa pod kątem przynależności do sektora MSP

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Definicja przedsiębiorcy z sektora MSP na podstawie przepisów unijnych
- Pojęcie decydującego wpływu
- Obliczanie poziomu zatrudnienia w celu określenia statusu przedsiębiorcy
- Wyznaczanie wskaźników finansowych
- Skutki błędnego określenia statusu przedsiębiorcy
- Definicja dnia udzielenia pomocy
- Przedsiębiorcy zawsze duzi, bez względu na kryteria
- Pojęcie przedsiębiorcy publicznego

Dla celów pomocy publicznej przedsiębiorcą mikro-, małym i średnim jest taki przedsiębiorca, który spełnia wymogi przewidziane w przepisach unijnych, a konkretnie w załączniku I do rozporządzenia Komisji Europejskiej 800/2008. Należy bowiem zauważyć, że definicja MSP z ustawy o swobodzie działalności gospodarczej różni się od uregulowań unijnych opracowanych na potrzeby udzielania pomocy publicznej.

Jednym z głównych celów wprowadzenia definicji MSP (i samego rozróżnienia przedsiębiorców na te kategorie) jest chęć zapewnienia, aby środki publiczne wspierające działalność MSP były przyznawane wyłącznie tym przedsiębiorstwom, które rzeczywiście takiego wsparcia potrzebują. Z tego względu definicja, poza prostym wskazaniem pułapu zatrudnienia i wyników finansowych przedsiębiorstwa, wprowadza metody obliczania progu zatrudnienia i pułapu finansowego w celu uzyskania rzeczywistego obrazu sytuacji ekonomicznej danego przedsiębiorstwa.

Aby zostać zaliczonym do kategorii MSP, przedsiębiorca musi spełnić trzy warunki, okreśmy je jako warunki dotyczące: (1) poziomu zatrudnienia, (2) wyników (wielkości) ekonomicznych i (3) stopnia niezależności.

Pierwsze dwa warunki bada się w sposób stosunkowo prosty i jednoznaczny. Z tego punktu widzenia:

- za **mikroprzedsiębiorcę** uważa się takiego małego przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- 1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
- 2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych **2 milionów euro**, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro;

- za **małego przedsiębiorcę** uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- 1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
- 2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro, lub sumy

aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 milionów euro;

- za **średniego przedsiębiorcę** uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- 1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz
- 2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 milionów euro.

Trzecim warunkiem jest warunek niezależności. Rozporządzenie 800/2008 wyróżnia trzy poziomy niezależności: samodzielność, partnerstwo i związanie (powiązanie).

Generalnie większość MSP to przedsiębiorstwa **niezależne**, gdyż działają one całkowicie samodzielnie bądź inni przedsiębiorcy posiadają w nich mniejszościowe udziały (mniej niż 25%). Jeśli wysokość tych udziałów wzrośnie maksymalnie do 50%, wówczas uznaje się, że są to przedsiębiorstwa **partnerskie**. Powyżej tego pułapu (czyli powyżej 50%) przedsiębiorstwa uważa się za **związane**.

Przedsiębiorstwo samodzielne oznacza każde przedsiębiorstwo, które nie jest zakwalifikowane jako partnerskie ani jako związane. Rozporządzenie 800/2008 definiuje zatem samodzielność przedsiębiorstwa w sposób negatywny, poprzez pokazanie, jakich cech przedsiębiorstwo samodzielne mieć nie może. Innymi słowy, każde przedsiębiorstwo, które nie pozostaje z jakimkolwiek innym przedsiębiorstwem w stosunku partnerstwa lub związania, jest samodzielnym przedsiębiorcą.

Przedsiębiorstwo partnerskie oznacza przedsiębiorstwo nie powiązane z innym przedsiębiorstwem. Partnerstwo między przedsiębiorcami oznacza istnienie między nimi określonych związków tego rodzaju, że przedsiębiorstwo działające na rynku wyższego szczebla (typu upstream) posiada, samodzielnie lub wspólnie z innym przedsiębiorcą zwiazanym lub innymi przedsiębiorcami zwiazanymi, co najmniej 25 % lub więcej kapitału lub praw głosu innego przedsiębiorstwa działającego na rynku niższego szczebla (typu downstream). Przepisy określają cztery wyjątki, które – jeśli wystąpią – powodują, że nawet przedsiębiorstwo występujące w opisanych wyżej układach nie zostanie uznane za pozbawione cechy samodzielności. Dotyczy to takich podmiotów jak uczelnie wyższe lub ośrodki badawcze nie nastawione na zysk, inwestorzy instytucjonalni, w tym regionalne fundusze rozwoju;

Przedsiębiorstwo pozwiązane to przedsiębiorstwo, które pozostaje z innym przedsiębiorcą w jednym z następujących związków:

- (a) przedsiębiorstwo ma większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie jako jego udziałowiec, akcjonariusz lub członek zarządu;
- (b) władze przedsiębiorstwa mają prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;

- (c) przedsiębiorstwo może wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo w oparciu o postanowienia umowy zawartej z tym przedsiębiorstwem lub postanowieniami zawartymi w jego statucie lub umowie spółki;
- (d) przedsiębiorstwo będące udziałowcem, akcjonariuszem lub członkiem zarządu innego przedsiębiorstwa kontroluje samodzielnie lub wspólnie z innym przedsiębiorstwem, większość praw głosu udziałowców, akcjonariuszy lub członków zarządu w tym przedsiębiorstwie.

Przedsiębiorstwa sporządzające skonsolidowane sprawozdania finansowe lub ujęte w sprawozdaniach przedsiębiorstwa, które takie sprawozdania sporządzają, zazwyczaj są uważane za przedsiębiorstwa związane. Ten rodzaj związku (związanie) odpowiada sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw tworzących **grupę (kartel)**, w której jedno przedsiębiorstwo kontroluje, bezpośrednio lub pośrednio, inne przedsiębiorstwo lub wywiera **dominujący wpływ** na to przedsiębiorstwo. Takie przypadki spotyka się rzadziej niż dwa poprzednie rodzaje związków. Typowym przykładem przedsiębiorstwa związanego jest spółka w pełni zależna.

Przez **dominujący wpływ** należy rozumieć bezpośrednie (wprost) lub pośrednie (przez inne podmioty) oddziaływanie na działalność danego przedsiębiorcy, polegające na (zgodnie z ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji):

- (a) dysponowaniu większością głosów w organach statutowych przedsiębiorcy zależnego, także na podstawie porozumień zawartych z innymi podmiotami lub
- (b) uprawnieniu do powoływania lub odwoływania większości członków organów przedsiębiorcy zależnego, także na podstawie porozumień zawartych z innymi podmiotami, lub
- (c) sytuacji, w której więcej niż połowa członków zarządu drugiego przedsiębiorcy (zależnego) jest jednocześnie członkami zarządu, prokurentami lub osobami pełniącymi funkcje kierownicze pierwszego przedsiębiorcy bądź innego przedsiębiorcy pozostającego z tym pierwszym w stosunku zależności, lub
- (d) zdolności do decydowania w inny sposób o kierunkach działalności przedsiębiorcy (zależnego), w szczególności na podstawie umowy przewidującej zarządzanie tym przedsiębiorcą.

Przedsiębiorstwa współpracujące na zasadzie franchisingu nie muszą z definicji być uznane za związane. Zależy to od warunków wiążącej te przedsiębiorstwa umowy franchisingowej. Przedsiębiorstwa uważa się za związane w sytuacji, gdy wystąpią pomiędzy nimi relacje opisane wyżej.

Przykład: Przedsiębiorstwo A posiadające trzech inwestorów B, C i D, z których każdy posiada 20% kapitału lub głosów w przedsiębiorstwie A, nie będzie uważane za niezależne, lecz za związane z grupą przedsiębiorstw (B, C i D), jeśli ci trzej inwestorzy sami będą ze sobą związani, bezpośrednio lub za pośrednictwem jednego lub kilku przedsiębiorstw. W tej sytuacji, ponieważ przedsiębiorstwa B, C i D są ze sobą powiązane i jako grupa posiadają łącznie 60 % w naszym przedsiębiorstwie A, oznacza to, iż przedsiębiorstwo A jest

przedsiębiorstwem powiązanim. Wynika to z przyjętej w doktrynie interpretacji definicji MSP, zawartej w załączniku I do rozporządzenia 800/2008. Jest to jeden z przykładów mechanizmów ustanowionych w rozporządzeniu, w celu zabezpieczenia przed nadużywaniem przepisów celem przyznania sobie przez przedsiębiorstwo pozycji MSP w sposób sprzeczny z ideą tych przepisów i ustanowionymi regułami.

Nie bez przyczyny te trzy przesłanki uznania przedsiębiorcy za MSP zostały wymienione w takiej kolejności (zatrudnienie, pułapy ekonomiczne i stopień niezależności) – niespełnienie pierwszego kryterium (przekroczenie dopuszczalnego poziomu zatrudnienia) powoduje, iż nie ma potrzeby badać pozostałych warunków, są one bowiem wtórne w stosunku do kryterium wielkości zatrudnienia. Podobnie jeśli przekroczone zostaną warunki dotyczące finansów przedsiębiorstwa tj. zarówno bilans jak i obrót zostaną przekroczone w stosunku do wymaganych, nie ma potrzeby badać stopnia niezależności (samodzielności) przedsiębiorcy, jest to bowiem kwestia wtórna w stosunku do warunków finansowych.

W przypadku warunków ekonomicznych (finansowych), wspomnieć należy o jeszcze jednej kwestii, a mianowicie o tym, że dla spełnienia tego warunku – ekonomicznego – wystarczy aby przedsiębiorca zrealizował jedną z dwóch przesłanek tzn. albo jego roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekracza maksymalnych wartości (np. dla średniego przedsiębiorcy – równowartości w PLN 50 mn €), albo suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku obrotowego (okresu referencyjnego) nie przekracza maksymalnej wartości (np. dla średniego przedsiębiorcy – równowartości w PLN 43 mn €). Nie ma takiej konieczności, aby obie te wielkości ekonomiczne mieściły się w wyznaczonych granicach, w zupełności wystarczy, że jeden z tych wskaźników zostanie zachowany na dopuszczalnym poziomie.

Definicja daje taki wybór, gdyż z natury rzeczy przedsiębiorstwa działające w sektorach handlu i dystrybucji mają wyższe wskaźniki obrotu niż przedsiębiorstwa produkcyjne. Dając możliwość wyboru pomiędzy kryterium obrotu a kryterium całkowitego bilansu rocznego, który odzwierciedla ogólną sytuację materialną przedsiębiorstwa, definicja zapewnia sprawiedliwe podejście do potencjalnych MSP, prowadzących różne rodzaje działalności gospodarczej.

Wskazane wyżej sytuacje wyglądają na bardzo skomplikowane, jednak najogólniej rzecz ujmując, ich celem nadrzędnym jest wskazanie, że jeśli jakiś przedsiębiorca nie może samodzielnie podejmować decyzji w normalnym procesie działalności gospodarczej (co do zaciągania zobowiązań, zawierania umów, rezygnowania z należności czy domagania się ich zwrotu, podziału dywidend, przeznaczaniu zysków i priorytetyzacji celów), to nie może być uznany za podmiot samodzielny, a zatem stanowi pewną jedność z innym podmiotem, z którym jest związany lub z którym pozostaje w stosunku partnerskim, i wsparcie udzielone takiemu podmiotowi powinno być zaliczone nie tylko na korzyść jego samego, ale także – do pewnego stopnia – na korzyść tego drugiego przedsiębiorcy.

Zajmijmy się teraz bliżej dwoma pozostałymi kwestiami, wymienionymi na początku: poziomem zatrudnienia i pułapami finansowymi.

Wiemy już, że podstawowymi danymi, jakie musimy zbadać przy określaniu wielkości przedsiębiorstwa, są dane dotyczące zatrudnienia oraz finansów przedsiębiorstwa. Liczba **pracowników** i **kwot finansowych** powinny być obliczane – w skali rocznej – za ostatni zatwierdzony okres obrachunkowy. Wybrana kwota (jako obrót lub suma aktywów bilansu) jest obliczana jako kwota netto.

Jeżeli na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych okaże się, że w skali rocznej zostały przekroczone pułapy zatrudnienia lub pułapy finansowe, lub też – odwrotnie – spadły one poniżej tych pułapów, uzyskanie lub utrata statusu MSP następuje z pewną bezwładnością tj. tylko wówczas, gdy zjawisko to powtórzy się dwukrotnie (czyli w ciągu dwóch kolejnych okresów obrachunkowych).

W przypadku nowo utworzonych przedsiębiorstw (działających krócej niż rok), których księgi rachunkowe nie zostały po raz pierwszy zamknięte, dane pochodzą z oceny dokonanej **w dobrej wierze** przez przedsiębiorcę w trakcie trwania roku obrachunkowego.

Jeśli chodzi o **obliczanie poziomu zatrudnienia**, liczbę zatrudnionych osób przedstawia się w postaci tak zwanych rocznych jednostek roboczych (RJR), to jest w liczbie pracowników zatrudnionych na pełnych etatach (w pełnym wymiarze czasu pracy) w danym przedsiębiorstwie lub pracujących na jego rzecz w roku referencyjnym (czyli w roku, w którym dokonujemy badania statusu MSP). Jednym słowem, przeliczamy osoby zatrudnione na **etaty**, w tym także dotyczy to pracowników, którzy nie przepracowali pełnego roku (okresu referencyjnego) np. z tego względu, że zostali zatrudnieni w trakcie roku lub wykonywali prace sezonowe lub pracują w niepełnym wymiarze czasu pracy (na niepełny etat). Oznacza to, że stan zatrudnienia wyrażamy w etatach i ułamkach etatów.

Przedsiębiorca, który zatrudnia w przeliczeniu na pełne etaty 249,8 pracowników, poziomem zatrudnienia kwalifikuje się na średniego przedsiębiorcę, podobnie jak przedsiębiorca zatrudniający w przeliczeniu na pełne etaty 50,6 pracowników. Przedsiębiorca, który zatrudnia w przeliczeniu na pełne etaty 250 pracowników jest już dużym przedsiębiorcą.

Następne pytanie brzmi: jak policzyć średnioroczne zatrudnienie oraz kogo wliczymy, a kogo nie wliczymy do zatrudnionych?

(a) Aby obliczyć **średnioroczne zatrudnienie** należy dodać średnie liczby zatrudnionych w poszczególnych miesiącach i otrzymaną sumę podzielić przez 12. Aby wyliczyć średnioroczne zatrudnienie należy zatem wyznaczyć najpierw poziom średniego zatrudnienia w miesiącu. Jeśli przedsiębiorca nie funkcjonuje pełnego roku na rynku, wówczas otrzymaną sumę dzielimy przez liczbę miesięcy w roku, w ciągu których przedsiębiorca funkcjonował. Podzielenie wyznaczonej sumy przez 12 byłoby niezgodne ze stanem rzeczywistym.

Należy pamiętać, że jeśli w którymś miesiącu poziom zatrudnienia spadnie do 0, to nie należy pomijać tego miesiąca i wskaźnika z wynikiem 0 w naszych wyliczeniach; zaniży to wynik (średnie zatrudnienie w roku w relewantnym okresie czasu), ale jest konieczne z uwagi na zasady, które należy stosować dokonując tego rodzaju obliczeń.

(b) Średnie zatrudnienie w miesiącu należy ustalić, dodając stany zatrudnienia (pełnozatrudnionych w osobach fizycznych oraz niepełnozatrudnionych po przeliczeniu na

pełne etaty) w poszczególnych dniach pracy w danym miesiącu, łącznie z przypadającymi w tym czasie niedzielami, świętami oraz dniami wolnymi od pracy (przyjmuje się dla tych dni stan zatrudnienia z dnia poprzedniego lub następnego, jeśli miesiąc rozpoczyna się dniem wolnym od pracy), otrzymaną sumę dzieląc przez liczbę dni kalendarzowych miesiąca traktowanego jako okresu referencyjnego.

A kogo wliczamy do zatrudnionych? Do zatrudnionych zalicza się następujące osoby:

- (1) osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru lub mianowania,
- (2) osoby zatrudnione przy pracach interwencyjnych i robotach publicznych, finansowanych z Funduszu Pracy (czyli współfinansowanych ze środków publicznych),
- (3) osoby młodociane pracujące na podstawie umowy o pracę (nie o naukę zawodu), osoby przebywające za granicą na podstawie delegacji służbowej, właściciela firmy, o ile świadczy pracę. Oczywiście osoby przebywające na zwolnieniu chorobowym są wliczane do stanu zatrudnionych niezależnie od tego, ile czasu przebywają na tym zwolnieniu.

Do zatrudnionych nie zalicza się:

- (1) osób wykonujących pracę nakładczą (potocznie: chałupniczą), uczniów, którzy zawarli z zakładem pracy umowę o naukę zawodu lub przyuczenie do wykonywania określonej pracy (czyli nie umowę o pracę), osób korzystających z urlopów wychowawczych, w okresie przebywania na tym urlopie,
- (4) osób przebywających na urlopie macierzyńskim, w okresie przebywania na tym urlopie, osób przebywających na urlopie bezpłatnym, w okresie przebywania na tym urlopie, osób zatrudnionych na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło.

Przykład – średnie zatrudnienie w miesiącu

MIESIĄC	DZIEŃ MIESIĄCA	DZIEŃ TYGODNIA	ZATRUDNIENI	UWAGI
10.2008	1	ŚR	24.6	
	2	CZW	24.6	
	3	PT	23.6	Rozpoczęcie urlopu macierzyńskiego
	4	SOB	23.6	
	5	ND	23.6	
	6	PON	24.6	Powrót z urlopu bezpłatnego
	7	WT	24.6	
	8	ŚR	24.6	
	9	CZW	27.1	Zatrudnienie z prac interwencyjnych (25 etatu)
	10	PT	27.1	
	11	SOB	27.1	
	12	ND	27.1	
	13	PON	27.1	
	14	WT	26.1	Przejście na emeryturę
	15	ŚR	25.1	Przejście na rentę
	16	CZW	25.1	
	17	PT	25.1	
	18	SOB	25.1	
	19	ND	25.1	

	20	PON	25.1	
	21	WT	26.1	Powrót z urlopu bezpłatnego
	22	ŚR	26.1	
	23	CZW	26.1	
	24	PT	26.1	
	25	SOB	24.6	Zakończenie umów na czas określony (1,5 etatu)
	26	ND	24.6	
	27	PON	24.6	
	28	WT	27.6	Zatrudnienie młodocianych (3 etaty; 6x0,5 etatu)
	29	ŚR	27.6	
	30	CZW	27.6	
	31	PT	26.6	Zmniejszenie zatrudnienia (renta inwalidzka 2 pracowników; 2x0,5 etatu=1 etat)
Razem w miesiącu			793.6 793.6/31=25.6	
Średnie zatrudnienie w miesiącu			25.6	

Przykład – średnie zatrudnienie w roku.

Zatrudnienie przedsiębiorcy kształtuje się w następujący sposób w roku 2007:

ROK	MIESIĄC	POZIOM ZATRUDNIENIA
2007	STY	19.1
	LUT	23.4
	MARZ	24.1
	KWIEC	24.1
	MAJ	25.6
	CZER	24.6
	LIP	20.1
	SIERP	22.1
	WRZES	24.1
	PAZDZ	25.6
	LIST	26.1
	GR	25.6
RAZEM		284,5/12=23.71
ŚREDNIE ZATRUD.		23.71

Średniokresowe zatrudnienie (w okresie relewantnym) wynosi 23.71

Przedsiębiorcy często pytają, w którym momencie procesu ubiegania się o wsparcie czy realizacji wspartego projektu, powinni posiadać status MSP. Otóż kwestia ta powinna być monitorowana w dwóch momentach czasowych: w trakcie składania aplikacji (wniosku o dofinansowanie) oraz w momencie podpisywania umowy o dofinansowanie.

Konieczność przeprowadzenia weryfikacji na pierwszym etapie (tj. na etapie wnioskowania) wynika z kryteriów formalno-merytorycznych – niektóre działania Programu Operacyjnego przeznaczone są tylko dla MSP, podmiot oceniający wniosek musi zatem powziąć informację, czy aplikujący spełnia warunki określone jako brzegowe (warunki wejścia do działania). Zagadnienie to doprecyzowane zostało w dokumentach kierowanych do wnioskodawców, a przygotowanych przez instytucje zaangażowane w proces wdrażania danego działania. Ponieważ jednak ani te dokumenty, ani sam Program Operacyjny czy Szczegółowy opis priorytetów nie mają statusu aktu prawa powszechnie obowiązującego, nie można stwierdzić, iż wymóg sprawdzania statusu wnioskodawcy wypływa z przepisów prawa. Dokonanie tej

oceny wyniku z kryteriów merytorycznych związanych z procesem aplikowania do Programu Operacyjnego, czyli z oceny formalno-merytorycznej projektu.

Konieczność przeprowadzenia weryfikacji na drugim etapie (podpisywania umowy) wynika z przepisów ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, a konkretnie przepisu definiującego pojęcie dnia udzielenia wsparcia. Ponieważ status przedsiębiorcy ściśle jest związany z intensywnością pomocy, przed jej przyznaniem (w przypadku PO IG przyznanie pomocy następuje w dniu podpisania umowy o dofinansowanie) należy sprawdzić czynniki mające wpływ na tę intensywność. Jednym z najważniejszych czynników tego rodzaju jest status przedsiębiorcy.

W pierwszym przypadku deklaracja przedsiębiorcy ma charakter czysto informacyjny, ale nie należy lekceważyć tego etapu, błąd bowiem na tym etapie popełniony może mieć bardzo daleko idące konsekwencje. Ponieważ z punktu widzenia pomocy publicznej istotną datą jest dzień udzielenia pomocy (w przypadku beneficjentów PO IG zawsze będzie to dzień podpisania umowy o dofinansowanie), nie zaś dzień złożenia wniosku o wsparcie, łatwo może dojść do pomniejszenia wagi tego momentu. Moment ten nie ma może znaczenia z punktu widzenia prawa, ma jednak ogromne znaczenie praktyczne – jeśli bowiem tu się pomylimy, możemy: (1) dostać wsparcie nie dla nas przeznaczone (np. w przypadku jeśli działanie, do którego złożyliśmy wniosek o dofinansowanie, przeznaczone jest tylko dla MSP) lub też dostać je w nadmiernej wysokości (np. zamiast 50% wydatków kwalifikowalnych, zostanie nam przyznane 70%, co stanowi przekroczenie maksymalnych dopuszczalnych pułapów pomocy publicznej i może się skończyć koniecznością zwrotu całej dotacji wraz z odsetkami.

Dzień udzielenia pomocy jest ważnym momentem choćby z tego powodu, że od tego dnia przedsiębiorca nabywa prawo do przyznanych mu w umowie środków (czyli nabywa to prawo nie z dniem fizycznego przekazania dotacji na konto przedsiębiorcy, a z dniem przyznania przedsiębiorcy prawa do ich wypłaty w określonej w umowie wysokości). Po drugie, od tego dnia naliczane będą odsetki w przypadku konieczności zwrotu przyznanej dotacji.

Jakie są konsekwencje bycia przedsiębiorcą partnerskim lub związanym?

Konsekwencje te możemy rozpatrywać w kontekście przyznawania statusu MSP (ustalania poziomu zatrudnienia, ustalania wyników finansowych).

Przykład 1. Przedsiębiorca – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, (A), w którym inny przedsiębiorca – spółka komandytowo – akcyjna (B) posiada 30% udziałów, składa wniosek o dofinansowanie projektu inwestycyjnego. Poziom zatrudnienia spółki A, wyliczony zgodnie z obowiązującymi zasadami w okresie referencyjnym wynosi 27 pracowników. Jego roczny obrót netto ze sprzedaży towarów i wyrobów wynosi 7 milionów € (w przeliczeniu na złotówki: 28 mln), a suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku wynosi 9 mln €. Na tym etapie stwierdzamy, że przedsiębiorca kwalifikuje się do zaliczenia go do kategorii MSP, będzie on miał status małego przedsiębiorcy, zatrudnia bowiem mniej niż 50 pracowników i spełnia jeden z dwóch wymaganych warunków ekonomicznych – jego roczny obrót netto nie przekracza 10 mln €.

Przedsiębiorca B zatrudnia 25 osób, a jego wielkości ekonomiczne kształtują się następująco: obrót netto 8,5 mln €, bilans roczny po stronie aktywów – 6 mln €.

Aby obliczyć w sposób prawidłowy wielkość spółki A, musimy wykonać następujące działania:

- (a) dodać do wielkości zatrudnienia pracowników w spółce A 30% wielkości zatrudnienia spółki B; tak ustalony stan zatrudnienia nie może przekroczyć maksymalnych wielkości określonych dla małego przedsiębiorcy czyli 50 pracowników w przeliczeniu na RJR: $27 + (30\% \times 25) = 27 + 7,5 = 34,5$; na potrzeby ustalenia wielkości zatrudnienia celem określenia statusu przedsiębiorcy partnerskiego A przyjmujemy stan zatrudnienia przedsiębiorcy A na poziomie 34,5 RJR;
- (b) dodać do sumy aktywów spółki A 30% sumy aktywów spółki B; tak ustalona wielkość sumy aktywów nie może przekroczyć 10 mln €: $9 + (30\% \times 6) = 9 + 1,8 = 10,8$; na potrzeby ustalenia wielkości bilansu celem określenia statusu przedsiębiorcy partnerskiego A przyjmujemy, że wielkość jego bilansu po stronie aktywów wynosi 10,8 mln €;
- (c) dodać do sumy rocznego obrotu netto spółki A 30% sumy rocznego obrotu netto spółki B; tak ustalona suma obrotów netto nie może przekroczyć 10 mln €: $7 + (30\% \times 8,5) = 7 + 2,55 = 9,55$ mln €; a zatem, na potrzeby ustalenia sumy obrotów celem określenia statusu przedsiębiorcy partnerskiego A przyjmujemy, że suma jego obrotów wynosi 9,55 mln € (z dopuszczalnych 10 mln €).

Mamy zatem sytuację:

Przedsiębiorca A jako pozostający w stosunku partnerskim z przedsiębiorcą B charakteryzuje się następującymi wskaźnikami:

	Zatrudnienie	Suma aktywów bilansu spółki	Suma obrotów
Przedsiębiorca A (samodzielnie)	27	9	7
Przedsiębiorca B (odpowiednia część; samodzielnie)	7,5	1,8	2,55
Przedsiębiorca A (łącznie z B)	34,5	10,8	9,55

Czy te wskaźniki powodują, że nie można przedsiębiorcy A uznać za przedsiębiorcę należącego do kategorii MSP? Nie, a to dlatego, że wystarczy, aby jedna wielkość ekonomiczna mieściła się w granicach przewidzianych dla kategorii MSP (mieści się wielkość sumy obrotów).

Przykład 2. Ta sama sytuacja co w przykładzie 1, ale przedsiębiorca A pozostaje z przedsiębiorcą B w stosunku związania – bowiem B posiada w A aż 65% udziałów.

Aby obliczyć w sposób prawidłowy wielkość spółki A, musimy wykonać następujące działania:

- (a) dodać do wielkości zatrudnienia pracowników w spółce A 100% wielkości zatrudnienia spółki B (nie zaś 65%); tak ustalony stan zatrudnienia nie może przekroczyć maksymalnych wielkości określonych dla małego przedsiębiorcy czyli 50 pracowników w przeliczeniu na RJR: $27 + 25 = 52$; na potrzeby ustalenia wielkości zatrudnienia celem określenia statusu przedsiębiorcy związanego A przyjmujemy stan zatrudnienia przedsiębiorcy A na poziomie 52 RJR;
- (b) dodać do sumy aktywów bilansu spółki A 100% sumy aktywów spółki B; tak ustalona wielkość sumy aktywów nie może przekroczyć 10 mln €: $9 + 6 = 15$; na potrzeby ustalenia wielkości bilansu celem określenia statusu przedsiębiorcy związanego A przyjmujemy, że wielkość jego bilansu wynosi 15 mln €;
- (c) dodać do sumy rocznego obrotu netto spółki A 100% sumy rocznego obrotu netto spółki B; tak ustalona suma obrotów netto nie może przekroczyć 10 mln €: $7 + 8,5 = 15,5$ mln €; a zatem, na potrzeby ustalenia sumy obrotów celem określenia statusu przedsiębiorcy związanego A przyjmujemy, że suma jego obrotów wynosi 15,5 mln €.

Mamy zatem sytuację:

Przedsiębiorca A jako pozostający w stosunku związania z przedsiębiorcą B charakteryzuje się następującymi wskaźnikami.

	Zatrudnienie	Suma aktywów bilansu spółki	Suma obrotów
Przedsiębiorca A (samodzielnie)	27	9	7
Przedsiębiorca B całość; samodzielnie)	25	6	8,5
Przedsiębiorca A (łącznie z B)	52	15	15,5

Te wskaźniki powodują, że nie można przedsiębiorcy A uznać za przedsiębiorcę należącego do kategorii MSP. Oczywiście pod warunkiem, że taka sytuacja będzie miała miejsce drugi raz z rzędu (rok po roku), jak wykazaliśmy wyżej. Pozostaje on z przedsiębiorcą B w stosunku związania (powiązania), a to oznacza, że wielkości potrzebne do wykazania statusu przedsiębiorcy badanego muszą być zwiększone o wielkości przedsiębiorcy mającego w nim udziały, i to w 100%.

Jeśli istnieje kilka przedsiębiorstw partnerskich lub związanych, taką samą kalkulację należy przeprowadzić dla każdego z partnerów lub przedsiębiorstw związanych, umiejscowionych bezpośrednio na poziomie „upstream” lub „downstream” w stosunku do badanego przedsiębiorstwa.

Badanie statusu przedsiębiorstwa i jego prawidłowe określenie jest ważne z kilku powodów. Po pierwsze, niektóre działania PO IG skierowane są tylko i wyłącznie dla przedsiębiorców z kategorii MSP. Po drugie, inne, znacznie łagodniejsze są obowiązki przedsiębiorcy z kategorii MSP w zakresie utrzymania trwałości projektu (3 lata, zamiast 5 lat). Po trzecie, niektóre wydatki mogą być uznane za kwalifikowalne tylko w przypadku MSP np. koszty zakupu

używanych środków trwałych – jest to naprawdę duże ułatwienie. Po czwarte, przedsiębiorcy z kategorii MSP mogą liczyć co do zasady na wsparcie w wyższej intensywności – o tym będziemy mówić w dalszej części, tu wystarczy wspomnieć tylko o tym, że co do zasady, mały i średni przedsiębiorca mogą liczyć na wyższe wsparcie (większą dotację) zarówno w pomocy na inwestycje, jak i w pomocy na szkolenia, badania i rozwój i innych.

Co się stanie, jeśli przedsiębiorca **błędnie** określi swój status tj. wskaże, że należy do sektora MSP, a w rzeczywistości tak nie będzie? Konsekwencje błędnego oszacowania wielkości przedsiębiorstwa mogą być różne, od nieznaczących aż do bardzo poważanych.

W przypadku, gdy po złożeniu wniosku a przed podpisaniem umowy okaże się, iż przedsiębiorca błędnie oszacował swoją wielkość, postępowanie instytucji wdrażającej powinno zależeć od tego, czy:

- (a) przedsiębiorca złożył aplikację w ramach działania przeznaczonego wyłącznie dla MSP – w takiej sytuacji umowa nie może zostać podpisana, wniosek zostanie oceniony negatywnie jako niespełniający kryterium wejścia do działania (w działaniach przeznaczonych tylko dla MSP bycie MSP stanowi brzegowe kryterium wejścia, czyli kryterium rozpatrywane w pierwszej kolejności);
- (b) przedsiębiorca złożył aplikację w ramach działania przeznaczonego dla dużych przedsiębiorców i przedsiębiorców z kategorii MSP – w takiej sytuacji przedsiębiorca zostanie zapewne wezwany do poprawienia wniosku o dofinansowanie i może go wówczas złożyć ponownie. Jednak uwaga, może mieć miejsce również taka sytuacja, że co prawda wsparcie w ramach działania skierowane będzie do wszystkich przedsiębiorców, ale MSP będą preferencyjnie traktowane (np. poprzez przyznanie większej liczby punktów w konkursie). W takiej sytuacji wniosek dużego przedsiębiorcy zostanie uwzględniony, ale dodatkowe punkty nie zostaną przyznane. Może to oznaczać, że „wypadnie” on z listy projektów rekomendowanych do wsparcia.

Przykład. Przedsiębiorca uzyskał za kryterium bycia małym przedsiębiorcą dodatkowych 10 punktów. Dało mu to łącznie 59 punktów i dobrą lokatę na liście. Limitem wejścia na listę jest próg 50 punktów. Następnie okazuje się, że przedsiębiorca nie podpada pod kategorię MSP, a zatem owe 10 punktów zostaje mu odjęte. Oznacza to, że jego projekt został oceniony na 49 punktów i przy limicie wejścia na listę ustanowionym na 50 punktów, nie zostanie on na tej liście umieszczony.

Jeżeli błąd zostanie odkryty po podpisaniu umowy o dofinansowanie, decyzja instytucji będzie zależała od tego, czy po ustaleniu rzeczywistego statusu przedsiębiorstwa będzie ono dalej uprawnione do otrzymania wsparcia w ramach danego działania. Można tu wyróżnić dwie sytuacje:

- (a) jeśli dane działanie jest przeznaczone tylko dla małego lub średniego przedsiębiorcy (sytuacja a) oznacza to, że przy ubieganiu się o wsparcie przedsiębiorca (duży) nie spełniał kryterium brzegowego, tj. nie był z sektora MSP, a zatem otrzymał wsparcie bez podstawy prawnej. W takiej sytuacji umowa musi być rozwiązana i niestety

beneficjent będzie musiał zwrócić całą otrzymaną dotację i to wraz z odsetkami naliczanymi od podpisania umowy (czyli od przyznania dotacji);

- (b) jeśli dane działanie będzie dostępne także dla dużych przedsiębiorców (sytuacja b), umowa mogłaby zapewne zostać aneksowana na wniosek beneficjenta i za zgodą właściwej instytucji. Wówczas progi dofinansowania zostałyby zmniejszone np. w przypadku przedsiębiorcy z Warszawy z 50% (przysługuje małym przedsiębiorcom) lub 40% (przysługuje średnim przedsiębiorcom) na 30% wartości wydatków kwalifikowalnych projektu (przysługuje dużym przedsiębiorcom). Problematyczna może być sytuacja, jeśli przedsiębiorca, podający się na etapie wnioskowania jako mały czy średni, otrzymał za przynależność do sektora MSP dodatkowe punkty bonusowe w trakcie oceny projektu. Wówczas powinna być przeprowadzona dodatkowa analiza, czy przedsiębiorca ten otrzymałby liczbę punktów kwalifikujących go do otrzymania wsparcia także wówczas, gdyby nie otrzymał punktów za przynależność do sektora MSP (przykład powyżej świetnie obrazuje ten przypadek).

Zgodnie z załącznikiem nr I do rozporządzenia 800/2008, z kategorii MSP automatycznie wyłączone są przedsiębiorstwa, których 25% lub więcej kapitału lub praw głosu jest kontrolowane przez jedno lub kilka organów państwowych. Przez pojęcie organu państwowego należy rozumieć podmioty prawa publicznego. Z kategorii MSP wyłączone będą zatem:

- (a) jednoosobowe spółki Skarbu Państwa,
- (b) przedsiębiorstwa publiczne: państwowe i komunalne,
- (c) spółki w których 25% lub więcej posiada Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego każdego stopnia (gmina, powiat, województwo).

Na koniec tego wywodu warto powiedzieć jeszcze kilka słów – w kontekście tego, kogo automatycznie wykluczymy z kategorii MSP – na temat **przedsiębiorcy publicznego**.

Przedsiębiorca publiczny to, zgodnie z przepisami unijnymi (dyrektywa Komisji 80/723/EEC z dnia 25 czerwca 1980 r. o przejrzystości relacji finansowych pomiędzy państwami członkowskimi a przedsiębiorstwami publicznym, a także o przejrzystości finansowej w ramach niektórych przedsiębiorstw) oraz prawem krajowym (ustawa o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej) to „każde przedsiębiorstwo, na które władze publiczne mogą, bezpośrednio lub pośrednio, wywierać dominujący wpływ na mocy prawa własności do przedsiębiorstwa, finansowego uczestnictwa w przedsiębiorstwie lub na mocy przepisów, którym on podlega”.

Przykładowo przedsiębiorcą publicznym będzie przedsiębiorstwo państwowe, jednoosobowa spółka Skarbu Państwa, jednoosobowa spółka jednostki samorządu terytorialnego, a także każda spółka akcyjna lub z ograniczoną odpowiedzialnością, o ile istnieją podstawy uznania jej za przedsiębiorcę zależnego w rozumieniu art. 4 pkt 3 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów tj. gdy Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwo państwowe, jednoosobowa spółka Skarbu Państwa albo jednoosobowa spółka jednostki samorządu terytorialnego ma wobec nich pozycję dominującą

(szczegółowo te warunki wymieniamy wyżej, przy okazji omawiania zagadnienia samodzielności przedsiębiorstwa).

Spółkę kapitałową należy uznać za przedsiębiorcę publicznego, jeżeli więcej niż połowa członków zarządu jednoosobowej spółki Skarbu Państwa albo jednoosobowej spółki jednostki samorządu terytorialnego jest jednocześnie członkami zarządu tych spółek.

5. Rodzaj działalności przedsiębiorcy a występowanie pomocy publicznej

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Wyjątki od reguły – dopuszczalność pomocy publicznej na podstawie TWE
- Pomoc w ramach programu pomocowego – definicje i elementy
- Pomoc indywidualna – zasady
- Charakter projektów a dopuszczalność pomocy zgodnej ze wspólnym rynkiem
- Wyłączenia blokowe (grupowe) – zasady stosowania, obowiązywanie, definicja

Jak wcześniej powiedzieliśmy, zgodnie z Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską, „wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna ze wspólnym rynkiem w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi.”. Przepis Traktatu – ustanawia generalny **zakaz** udzielania pomocy publicznej. Jest to reguła, od której są wyjątki. Jak wspomnieliśmy na początku, cały system pomocy publicznej, tej dozwolonej, opiera się na **wyjątkach od reguły** (a regułą jest zakaz). Wyjątki takie zostały przewidziane w samym TWE – określają one sytuacje, w których możliwe jest udzielenie pomocy publicznej.

Dwa kolejne ustępy art. 87 Traktatu wskazują nam dwa rodzaje sytuacji:

- (1) sytuacje, w których pomoc zostanie uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem (a więc nie trzeba tu nawet prosić Komisji o zgodę na udzielenie tego rodzaju pomocy, co jednak nie jest jednoznaczne z tym, że nie trzeba Komisji przedstawić planowanego środka pomocowego do oceny, czy rzeczywiście podpada on pod art. 87 ust. 2);
- (2) sytuacje, w których pomoc może być uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem; decyzję o tym, czy planowany środek pomocowy jest lub nie jest dopuszczany (czyli zgodny ze wspólnym rynkiem), dokonuje tylko jeden organ – nie podmiot udzielający pomocy, nie państwo członkowskie, a – Komisja Europejska (art. 87 ust. 3).

Do pierwszej kategorii przypadków, w których pomoc zgodna jest ze wspólnym rynkiem, zaliczamy następujące rodzaje pomocy (kategorie wsparcia):

- (a) pomoc o charakterze socjalnym przyznawana indywidualnym konsumentom, pod warunkiem, że jest przyznawana bez dyskryminacji związanej z pochodzeniem produktów,
- (b) pomoc mająca na celu naprawienie szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi lub innymi zdarzeniami nadzwyczajnymi,
- (c) pomoc przyznawana gospodarce niektórych regionów Republiki Federalnej Niemiec dotkniętych podziałem Niemiec, w zakresie, w jakim jest niezbędna do skompensowania niekorzystnych skutków gospodarczych spowodowanych tym podziałem.

Żaden z powyżej wskazanych rodzajów pomocy (kategorii wsparcia) nie będzie udzielany w ramach PO IG, jak się wydaje zatem, nie ma potrzeby omawiać ich w ramach tego opracowania, przeznaczonego dla beneficjentów PO IG.

Do drugiej kategorii przypadków, w których pomoc może zostać uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem zaliczamy następujące rodzaje pomocy (kategorie wsparcia):

- (a) pomoc przeznaczona na sprzyjanie rozwojowi gospodarcemu regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski lub regionów, w których istnieje poważny stan niedostatecznego zatrudnienia;
- (b) pomoc przeznaczona na wspieranie realizacji ważnych projektów stanowiących przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania lub mająca na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce Państwa Członkowskiego;
- (c) pomoc przeznaczona na ułatwianie rozwoju niektórych działań gospodarczych lub niektórych regionów gospodarczych, o ile nie zmienia warunków wymiany handlowej w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem;
- (d) pomoc przeznaczona na wspieranie kultury i zachowanie dziedzictwa kulturowego, o ile nie zmienia warunków wymiany handlowej i konkurencji we Wspólnocie w zakresie sprzecznym ze wspólnym interesem;
- (e) inne kategorie pomocy, jakie Rada może określić decyzją, stanowiąc większością kwalifikowaną, na wniosek Komisji.

Trzy główne przeznaczenia pomocy wynikające z art. 87 ust. 3 TWE to pomoc regionalna, pomoc horyzontalna i pomoc sektorowa. Niektóre z nich – pomoc regionalna, horyzontalna na szkolenia czy badania i rozwój, omówimy w dalszej części poradnika.

Wspomnieliśmy wyżej, że oceny dopuszczalności przeznaczenia pomocy opartej na jednym z wyjątków wskazanych w art. 87 ust. 3 TWE dokonuje Komisja Europejska. Komisja może dokonać tej oceny w dwojaki sposób:

- ❖ poprzez **ocenę środka pomocowego**, zgłoszonego w trybie tak zwanej notyfikacji przez państwo członkowskie w określonym, ściśle sformalizowanym, przewidzianym przepisami unijnymi i krajowymi trybie. W tym przypadku to niejako państwo członkowskie wychodzi z inicjatywą pokazując, poprzez sformułowanie i zaprezentowanie Komisji środka pomocowego (programu pomocowego lub pomocy indywidualnej), jakiego rodzaju pomocy zamierza udzielać, i oczekuje od Komisji potwierdzenia i akceptacji przedstawionych warunków, że są one zgodne z prawem wspólnotowym. Istnieją dwie kategorie środków pomocowych:
 - ◆ **program pomocowy** (inaczej zwany programem pomocy publicznej, schematem pomocowym, z ang. *State aid scheme*); należy zauważyć, iż program pomocowy może podlegać notyfikacji jako pewien instrument udzielania pomocy publicznej – jako całość, lub też notyfikacji może podlegać pomoc indywidualna, jednostkowa udzielona w ramach tego programu pomocowego – np. w przypadku przekroczenia limitów kwotowych dla danej pomocy; do pewnego pułapu pomoc w ramach danego przeznaczenia nie

podlega indywidualnej notyfikacji, a jeśli go przekroczy, pomimo, iż pomoc ta spełnia warunki dopuszczalności wyznaczone w programie pomocowym, musi podlegać indywidualnej notyfikacji; piszemy o tym w dalszej części tego rozdziału. Pamiętajmy, że program może być stworzony na podstawie rozporządzenia blokowego (wówczas program pomocowy oparty na takim rozporządzeniu nie musi być notyfikowany do Komisji, choć państwo członkowskie może, chcąc uzyskać tak zwaną pewność prawną, dokonać notyfikacji) lub na podstawie Wytycznych lub rozporządzeń Komisji innych niż blokowe (wówczas taki program podlega obowiązkowej notyfikacji do Komisji);

- ◆ **pomoc indywidualna ad hoc** (z ang. *individual aid*); istnieją dwa rodzaje pomocy indywidualnej (zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia 800/2008): pomoc ad hoc (udzielana poza programem pomocowym) oraz pomoc podlegająca zgłoszeniu na podstawie programu pomocowego (o tym rodzaju pomocy indywidualnej mówimy w tirecie wcześniejszym).
- ❖ poprzez ustanowienie warunków ogólnych udzielania pomocy publicznej w ramach tzw. **rozporządzenia blokowego**, które obowiązuje we wszystkich krajach Wspólnoty. Ocena środka pomocowego odbywa się w tym przypadku w drodze oceny zgodności projektowanego przez państwo członkowskie rozporządzenia krajowego z warunkami dopuszczalności określonymi w rozporządzeniu stanowiącym wyłączenie blokowe. Ocena ta najczęściej dokonywana jest przez krajowy organ danego państwa członkowskiego (w Polsce – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów), ponieważ przepisy blokowe nie przewidują obowiązkowej notyfikacji programów pomocowych zgodnych z tymi rozporządzeniami. Jak jednak już wyżej wspomnieliśmy, państwo członkowskie może dokonać notyfikacji programu pomocowego opartego na wyłączeniu blokowym do Komisji. Zakres regulacji determinuje nazwę tego rodzaju rozporządzeń – są to wyłączenia blokowe, inaczej zwane wyłączeniami grupowymi (z ang. *block exemption regulation* lub *group exemption regulation* – popularnie stosowany skrót to **BER** lub – jak obecnie – **GBER**, co się rozwija jako *general block exemption regulation*). Rozporządzenie to określa ogólnie warunki i przesłanki, jakie musi spełnić dany środek pomocowy, aby – zgodnie z zasadami opisanymi w tym rozporządzeniu – mógł być uznany za dopuszczalny, czyli zgodny ze wspólnym rynkiem.

W tym przypadku to niejako Komisja wychodzi z inicjatywą pokazując, poprzez sformułowanie i zaprezentowanie państwom członkowskim możliwych do zastosowania środków pomocowych, jakiego rodzaju pomocy państwa członkowskie mogą udzielać, i na jakich zasadach. Od państwa członkowskiego oczekuje się jedynie przeniesienia ustalonych przez Komisję zasad na gruntu prawa krajowego poprzez wydanie właściwego programu pomocowego.

- **Ocena dopuszczalności przeznaczenia pomocy – ocena środka pomocowego: program pomocowy.**

Program pomocowy jest najpopularniejszym sposobem udzielania pomocy publicznej, ze względu na praktyczność. Programem pomocowym jest akt prawa krajowego powszechnie obowiązujący (ustawa lub rozporządzenie), wydawany przez uprawnione organy państwa członkowskiego, będący podstawą do udzielania pomocy publicznej, zawierający warunki, zasady i wielkość pomocy, abstrakcyjnie wskazany krąg beneficjentów. Formalnie rzecz ujmując, program pomocowy musi spełniać przesłanki, o których mowa w rozporządzeniu Rady (WE) nr 659/1999 z dnia 22 marca 1999 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 Traktatu WE.

Programy pomocowe określają zasady, warunki, formy oraz podstawy prawne przyznawania konkretnego wsparcia podmiotom ubiegającym się o wsparcie. Poniżej krótko opisaliśmy elementy, jakie musi zawierać każdy program pomocowy, aby zgodnie z przepisami prawa krajowego i unijnego, akt prawa mógł być określony tym mianem.

1) przeznaczenie pomocy;

Z punktu widzenia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka wyróżnić można następujące przykładowe przeznaczenia pomocy:

- a) **pomoc horyzontalna** na badania, rozwój i innowacje, pomoc dla małych i średnich przedsiębiorców, pomoc na szkolenia, pomoc na doradztwo;
- b) **pomoc regionalna** udzielana: (1) w celu wspierania nowych inwestycji lub tworzenia nowych miejsc pracy związanych z daną inwestycją oraz (2) na pokrycie kosztów bieżących działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorcę.

2) forma pomocy;

Dotacja (w formie zaliczki lub refundacji), odroczenie terminu płatności, umorzenie lub rozłożenie na raty płatności podatku czy innej daniny publicznoprawnej, gwarancja, poręczenie, wniesienie kapitału, preferencyjne oprocentowanie pożyczki lub kredytu – to tylko przykładowe, najprostsze formy udzielania pomocy publicznej. W ramach PO IG pomoc udzielana jest w formie **dotacji** (zarówno refundacji jak i zaliczki) np. dotacja na inwestycje, na prowadzenie prac badawczych oraz w formie **wniesienia kapitału**.

3) warunki udzielania pomocy;

W zależności od przeznaczenia pomocy publicznej (czyli w zależności od tego, czy jest to pomoc regionalna czy horyzontalna), warunki udzielania pomocy są bardzo różne i dotyczą w szczególności wielkości pomocy i jej intensywności (czyli *ile dotacji, dofinansowania może otrzymać przedsiębiorca i na jakich zasadach?*).

4) wydatki kwalifikowalne;

Katalog wydatków kwalifikowalnych, czyli informacja, *na co*, na jakie cele, na jakie wydatki może być przeznaczone otrzymane wsparcie publiczne, w zależności od przeznaczenia pomocy (regionalna na nowe inwestycje, horyzontalna na szkolenia, na badania, rozwój i innowacje).

Przykładowe wydatki kwalifikowane w pomocy regionalnej na nowe inwestycje to zakup maszyn, urządzeń, wartości niematerialnych i prawnych, nieruchomości niezabudowanych (gruntów), infrastruktury technicznej, aparatury, urządzeń, a także koszty płac brutto zatrudnianego pracownika, ponoszone przez pracodawcę przez okres 24 miesięcy oraz koszty obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne, które obecnie wynoszą ok. 18% kosztów płacy brutto. W przypadku pomocy na szkolenia, do kosztów kwalifikowanych zaliczyć można np. wynagrodzenie trenera, koszty dojazdu trenera i osób szkolonych, koszty wytworzenia i powielenia materiałów szkoleniowych czy certyfikatów uczestnictwa, koszty ewaluacji szkolenia, koszty związane z wynajmem urządzeń niezbędnych do przeprowadzenia szkolenia jak rzutniki multimedialne itp. O wydatkach kwalifikowalnych więcej powiemy sobie w rozdziale poświęconym temu zagadnieniu.

5) czas trwania programu pomocowego;

Czas trwania programu pomocowego podawany jest w latach; w przypadku PO IG będzie to czas do roku 2015 lub też krócej, jeśli zmienią się przepisy będące podstawą wydania danego krajowego programu pomocowego. Zgodnie z przepisami przejściowymi zamieszczonymi w rozdziale III rozporządzenia 800/2008, wraz z końcem okresu obowiązywania rozporządzenia 800/2008 (tj. 31 grudnia 2013), wszystkie programy pomocowe krajowe, wyłączone z obowiązku notyfikacji na mocy tego rozporządzenia, pozostają w mocy jeszcze przez 6-miesięczny okres dostosowawczy (przejściowy). W okresie przejściowym możliwe jest udzielanie pomocy czyli podpisywanie umów (biorąc pod uwagę stan prawny na dzień obecny, w mocy pozostaną umowy zawarte na podstawie rozporządzenia 800/2008 do dnia 30.06.2014). Wyjątek stanowią programy pomocy regionalnej, które wygasają z dniem wygaśnięcia (uchylecia) zatwierdzonych map pomocy regionalnej. Co do zasady, ponieważ krajowe mapy pomocy regionalnej, w tym polska mapa pomocy regionalnej, obowiązują do końca roku 2013, do tego czasu pomoc publiczna, udzielana na podstawie programów pomocowych zgodnych z aktualną mapą, może być przyznawana beneficjentom, przy czym przez przyznawanie pomocy publicznej rozumiemy podpisywanie umów o dofinansowanie.

Nie ma jednak przeszkód, aby umowa podpisana przed końcem 2013 r. (w przypadku pomocy regionalnej) lub przed dniem 31 grudnia 2008 r. (w przypadku innych przeznaczeń pomocy) była realizowana w kolejnych latach (do 2015 r. włącznie);

6) beneficjenci programu pomocowego;

O beneficjencie bardzo wiele powiedzieliśmy w części poradnika poświęconej specyficznemu temu zagadnieniu, więc w tym miejscu nie będziemy wracać do tego tematu; powiemy sobie jedynie, że beneficjenci w programie pomocowym powinni być określani w sposób abstrakcyjny, a nie imienne, z nazwy.

Określeniem abstrakcyjnym beneficjenta będą następujące przykładowe wskazania grupy docelowej: „małe i średnie przedsiębiorstwa”, „przedsiębiorstwa z sektora spożywczego” „przedsiębiorstwa z obszaru województwa mazowieckiego”, „przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą krócej niż 1 rok”, „parki przemysłowe na terenie województw Polski Wschodniej”. Przykładem nieprawidłowego określenia beneficjenta w programie

pomocowym będzie imienne jego wskazanie np. „firma Pronto sp. z o.o.”; indywidualne, imienne określenie beneficjenta pomocy charakterystyczne jest dla pomocy indywidualnej, stanowiącej pod tym względem przeciwieństwo programu pomocowego.

Określając beneficjentów programu pomocowego, należy ściśle i w miarę precyzyjnie określić, do kogo adresowany jest program udzielania pomocy biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorców (np. z sektora MSP), formy prawnej (np. osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą), zakres terytorialny działania (np. przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą na terytorium RP, przedsiębiorstwa z województwa mazowieckiego).

7) podmioty udzielające pomocy publicznej;

Zgodnie z ustawą o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, przez podmiot udzielający pomocy należy rozumieć organ administracji publicznej lub inny podmiot, który jest uprawniony do udzielania pomocy publicznej, w tym przedsiębiorcę publicznego. Pojęcie podmiotu udzielającego pomocy publicznej nie jest jednoznaczne z pojęciem podmiotu wydającego akt prawny stanowiący program pomocowy.

Np. w przypadku programów realizowanych w ramach PO IG, podmiotami wydającymi programy pomocowe są Minister Rozwoju Regionalnego, Minister Gospodarki, Minister Sportu i Turystyki, Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji. Podmiotami udzielającymi pomocy publicznej są, odpowiednio: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w przypadku programów pomocowych Ministra Rozwoju Regionalnego czy Ministra Gospodarki, Władza Wdrażająca Programy Europejskie w przypadku programu pomocowego Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji do działania 8.4 PO IG, Polska Organizacja Turystyczna w przypadku programów pomocowych Ministra Sportu i Turystyki do działania 6.4.

8) zasady kumulacji pomocy publicznej;

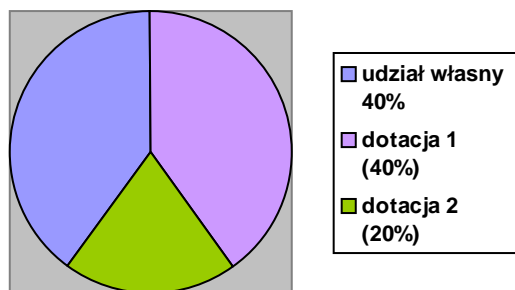
Kumulację należy rozumieć w dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, kumulacja w rozumieniu możliwości otrzymania wsparcia w ramach różnych programów operacyjnych na ten sam projekt jest niedopuszczalna. Na straży stoi z jednej strony, rozporządzenie 1083/2006 zakazujące udzielania wsparcia w ramach więcej niż jednego programu operacyjnego oraz – z drugiej strony – linia demarkacyjna, o której piszemy szerzej w innym miejscu poradnika, ustalająca granicę pomiędzy działaniami różnych Programów Operacyjnych i typami projektów finansowanych w ich ramach. Po drugie, kumulacja dotyczy pomocy publicznej, czyli pomocy udzielanej z różnych przeznaczeń pomocy, od różnych instytucji, na ten sam projekt (a mówiąc fachowo, na te same koszty kwalifikowalne). Taka pomoc jest dozwolona jednak pod warunkiem, że pomoc otrzymana z różnych źródeł nie spowoduje przekroczenia maksymalnej dopuszczalnej intensywności pomocy publicznej. Możliwa jest też kumulacja pomocy otrzymanej z Programu Operacyjnego oraz innych źródeł publicznych, tzn. programów finansowanych ze źródeł krajowych (nie unijnych), nie zachodzi tu bowiem ryzyko nakładania się poziomów interwencji (czyli zakłócenia linii demarkacyjnej), linia demarkacyjna nie dotyczy bowiem wsparcia ze źródeł innych niż programy operacyjne.

Na przykład. Mały przedsiębiorca z Wrocławia składa wniosek na dofinansowanie nowej inwestycji. Przysługuje mu dotacja w wysokości 60% wydatków kwalifikowalnych. Wydatki kwalifikowalne dla całej inwestycji wynoszą 4.500 tys. zł. A zatem może otrzymać wsparcie w wysokości obliczonej wg wzoru: wydatki kwalifikowalne x procent intensywności tj. 4.500 tys. zł x 60%. Daje to kwotę 2.700 tys. zł możliwej dotacji.

Niestety podmiot udzielający tej dotacji przyjął zasadę – z uwagi na ograniczone środki finansowe jakie pozostają w jego dyspozycji – że nie będzie udzielał dodatkowych bonusów wynikających z podwyższonej intensywności dla małych i średnich przedsiębiorców. Podstawową wielkością wsparcia dla przedsiębiorcy z Wrocławia jest 40%; średni przedsiębiorca może otrzymać bonus w wysokości 10 punktów procentowych a mały i mikro przedsiębiorca – bonus w wysokości 20 punktów procentowych. Tych bonusów nasz przykładowy przedsiębiorca nie otrzyma. Otrzyma zatem dotację w wysokości 1.800 tys. zł.

Ta dotacja jednak nie zaspokaja jego potrzeb. Postanawia poszukać innej możliwości wsparcia, ponieważ ma jeszcze niejako owe 20 bonusowych punktów procentowych „w zapasie”, czyli ma jeszcze możliwość uzyskania dodatkowej dotacji wysokości stanowiącej różnicę pomiędzy maksymalną wysokością dotacji (2.700 tys. zł) a dotacją otrzymaną (1.800 tys. zł). Może zatem otrzymać od innego podmiotu udzielającego pomocy publicznej wsparcie w wysokości 900 tys. zł.

Poniższy wykres obrazuje, jak się rozkłada wsparcie w stosunku do wielkości kosztów kwalifikowalnych.



Wydatkami kwalifikowalnymi (100%) jest cały powyższy wykres. Dotacja 1 jest to ta część wykresu, którą wnioskodawca otrzyma od podmiotu udzielającego pomocy 1, założmy, że będzie to dotacja z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Dotacja 2 to dotacja, jaką przedsiębiorca na tę samą inwestycję otrzyma od podmiotu udzielającego pomocy 2, założmy, że będzie to starosta powiatowy w ramach lokalnego programu rozwoju przedsiębiorczości realizowanego ze środków własnych gminy. Dotacja 1 (w wysokości 40%) i dotacja 2 (w wysokości 20%) mimo, że przyznane oddzielnie, a nawet w różnym czasie (na przykład w odstępnie roku) wyczerpują intensywność pomocy przypisaną do tego typu przedsiębiorcy realizującego projekt we Wrocławiu. Dotacji w wyższej kwocie nie może on już otrzymać. A więc niebieska część wykresu obrazuje udział własny przedsiębiorcy w projekcie.

O udziale własnym będziemy jeszcze mówić oddzielnie, na razie powiedzmy tylko tyle, że udział własny to jest ta część wydatków kwalifikowalnych, którą pokrywa sam beneficjent, ze środków własnych, oraz że udział własny zawsze odnosi się do wydatków kwalifikowalnych, a nie do wydatków całkowitych projektu; każdy projekt składa się z wydatków kwalifikowalnych i niekwalifikowanych, dla celów udzielania pomocy publicznej istotne są tylko te pierwsze, w stosunku bowiem do nich obliczamy wielkość dotacji, a także wielkość udziału własnego.

Oczywiście wydatki niekwalifikowalne w całości muszą być pokryte ze środków własnych beneficjenta.

Podsumowując, jeśli pomoc udzielana w ramach danego programu może być łączona z pomocą z innych programów (nieunijnych), musi istnieć gwarancja, że każda kolejna udzielona pomoc nie spowoduje przekroczenia dopuszczalnej intensywności pomocy.

Przedsiębiorca dokumentuje powyższe wypełniając obowiązek nałożony nań przepisami prawa, a mianowicie do każdego wniosku o udzielenie wsparcia ze środków publicznych (nie tylko unijnych) dołącza informację o otrzymanej pomocy publicznej innej niż de minimis. Jest to dokument składający się z trzech części. W drugiej części przedsiębiorca przedstawia informacje o projekcie i o wcześniej otrzymanej pomocy publicznej na ten projekt lub o pomocy, o którą się ubiega na jego realizację równoległe z innego źródła. W sytuacji opisanej w przykładzie, przedsiębiorca do obu podmiotów udzielających pomocy – do Polskiej Agencji oraz do starosty – powinien dołączyć do wniosku ten formularz informujący, że ubiega się (lub otrzymał) o pomoc z innego źródła. Prawidłowe podanie tych danych jest w interesie każdego przedsiębiorcy, jeśli bowiem ich nie przedstawi (z jakiegokolwiek powodu: z niewiedzy, z chęci otrzymania wyżej dotacji czy z innej przyczyny), organ udzielający pomocy nie będzie w stanie obliczyć prawidłowej jej wielkości, co może spowodować przekroczenie maksymalnej dopuszczalnej intensywności pomocy (w naszym przypadku: 60%) i otrzymanie pomocy przez przedsiębiorcę w nadmiernej wysokości, którą będzie musiał zwracać wraz z odsetkami naliczanymi od dnia podpisania umowy o dofinansowanie do dnia spłaty. Jeśli dodatkowo organ dokonujący kontroli stwierdzi, iż przedsiębiorca działał w celu wprowadzenia w błąd, wtedy musi liczyć się on z poważnymi konsekwencjami, włącznie z zakazem możliwości otrzymania jakichkolwiek dotacji ze środków publicznych przez okres trzech lat.

9) zasięg terytorialny;

Program pomocowy powinien określać odbiorców pod względem „geograficznym” to jest powinien przesądzać, czy wsparcie w ramach programu jest adresowane do przedsiębiorców prowadzących działalność na określonym obszarze (np. gmina, województwo), czy też o pomoc mogą wnioskować przedsiębiorcy z terenu całego kraju.

Na koniec należy podkreślić, iż na program pomocowy mogą składać się przepisy różnych aktów prawnych. Może być zatem tak, że jeden akt prawny będzie zawierał w sobie kilka programów pomocowych, a także tak, że kilka aktów prawnych będzie stanowiło jeden program pomocowy, ponieważ np. w ustawie będzie podstawa prawna udzielania pomocy, a w rozporządzeniu (jednym lub kilku) pozostałe warunki opisane powyżej.

▪ ***Ocena dopuszczalności przeznaczenia pomocy – ocena środka pomocowego: pomoc indywidualna.***

Niekiedy nie ma możliwości udzielenia pomocy w ramach programu pomocowego. Wyróżnimy w tym miejscu trzy sytuacje, w których wymagana jest notyfikacja indywidualna.

Z uwagi na potencjalne zakłócenie konkurencji, notyfikacji podlegają tak zwane **duże projekty inwestycyjne**, w rozumieniu rozporządzenia 1083/2006, czyli projekty, których wydatki kwalifikowalne stanowiące podstawę do obliczenia wielkości ewentualnej dotacji przekraczają 50 mln €, licząc na dzień udzielenia pomocy (czyli podpisania umowy o dofinansowanie).

Pomoc indywidualna przekazywana do oceny Komisji Europejskiej udzielana jest także w niektórych przypadkach przewidzianych w programach pomocowych.

W przypadku **pomocy przekraczającej określone progi** wskazane w rozporządzeniu 800/2008, odrębnie dla poszczególnych przeznaczeń pomocy, nie można jej udzielić na podstawie wyłączeń blokowych. Pomoc ta powinna podlegać indywidualnej notyfikacji – to znaczy, pomimo, że dana pomoc spełnia przesłanki opisane w programie pomocowym zgodnie z przepisami rozporządzenia 800/2008, w sytuacji przekroczenia określonych progów wymagana będzie odrębna, indywidualna notyfikacja. Progi te są następujące dla poszczególnych przeznaczeń pomocy publicznej (wskazujemy tylko niektóre, właściwe dla przeznaczeń pomocy udzielanej w ramach PO IG):

- (a) w przypadku pomocy inwestycyjnej i pomocy na zatrudnienie dla MSP: 7,5 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt inwestycyjny;
- (b) w przypadku pomocy na rzecz MSP na usługi doradcze: 2 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt;
- (c) w przypadku pomocy na udział MSP w targach: 2 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt;
- (d) w przypadku pomocy na projekty badawczo-rozwojowe i studia wykonalności:
 - w przypadku badań podstawowych jako głównych lub jedynek w projekcie badawczym: 20 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt/studium wykonalności;
 - w przypadku badań przemysłowych jako głównych lub jedynek w projekcie badawczym: 10 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt/studium wykonalności;
 - dla wszystkich innych projektów: 7,5 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt/studium wykonalności;
- (e) w przypadku pomocy na pokrycie kosztów praw własności przemysłowej dla MSP: 5 mln EUR dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt;
- (f) w przypadku pomocy szkoleniowej: 2 mln EUR na jeden projekt szkoleniowy.

Ponadto, indywidualna notyfikacja może być wymagana w sytuacji, gdy chcemy udzielić pomocy, która nie została uregulowana w programie pomocowym. Może się tak zdarzyć, że np. program pomocowy przewiduje udzielanie pomocy dla małych przedsiębiorców, a o wsparcie ubiega się średni przedsiębiorca. W takiej sytuacji, powinna zostać dokonana indywidualna notyfikacja, ponieważ projekt beneficjenta nie „wpisuje się” w ramy żadnego z programów pomocowych pozostających w dyspozycji danego podmiotu udzielającego pomoc publiczną. Jest to tzw. pomoc *ad hoc*.

- ***Ocena dopuszczalności przeznaczenia pomocy – ocena środka pomocowego: wydanie rozporządzenia blokowego.***

Warunki i przesłanki programu pomocowego dotyczą takich aspektów pomocy, jak: wydatki kwalifikowalne; intensywność lub wielkość pomocy (czyli dotacji w jakiej wysokości można udzielić na dany projekt); wykluczenia (obszary, gdzie danej pomocy, o której mowa w rozporządzeniu, nie można udzielić, np. wykluczenia w sektorze górnictwa węgla, przemyśle stoczniowym, rolnictwie, rybołówstwie itd.); zasady kumulacji pomocy, czyli wskazanie, czy i na jakich zasadach należy sumować ze sobą pomoc udzieloną na ten sam projekt (na te same wydatki kwalifikowane); początkowy i końcowy termin obowiązywania rozporządzenia, czyli określenie, do kiedy na podstawie tego rozporządzenia można udzielać pomocy; grupę docelowych beneficjentów – czy są to wszyscy przedsiębiorcy, czy tylko z sektora MSP, a może jeszcze inne podmioty?

Unijnym rozporządzeniem w zakresie pomocy publicznej, z którego przepisami musi być zgodny dany krajowy program pomocowy ustanowiony przez władzę centralną lub regionalną jest ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych (nr 800/2008). Rozporządzenie krajowe oparte na wyłączeniu blokowym musi spełniać jeden zasadniczy warunek – jego zakres (zakres przewidzianego w jego ramach wsparcia) musi być zgodny i spójny z zakresem rozporządzenia 800/2008. W żadnym wypadku rozporządzenie krajowe nie może **polepszać** (łagodzić) postanowień i zasad określonych w wyłączeniu blokowym wydanym przez Komisję Europejską, może za to te reguły **zaostreżać**.

Program pomocowy wydany przez Państwo Członkowskie (przez rząd państwa członkowskiego, np. przez Ministra Rozwoju Regionalnego) nie musi być oparty o wyłączenie blokowe, jednak są one najbardziej powszechne – bo najszybsze w procedowaniu (przyjmowaniu), wymagają najmniejszej ilości formalności i niemal nie wymagają zaangażowania Komisji Europejskiej w proces ich przyjmowania.

Rozporządzenie nr 800/2008 weszło w życie w dniu 29 sierpnia 2008 r. Rozporządzenie to – zgodnie z przepisami rozdziału III – uchyliło następujące rozporządzenia: 68/2001 (pomoc na szkolenia), 70/2001 oraz zmieniające je 364/2004 (pomoc dla MSP), a także 2204/2002 (pomoc na zatrudnienie) i 1628/2006 (pomoc regionalna), przy czym zgodnie z art. 44 rozporządzenia 800/2008, pomoc udzielona przed dniem 31 grudnia 2008 r., która nie spełnia warunków określonych w niniejszym rozporządzeniu, a jest zgodna z którymś z uchylonych rozporządzeń, może być w tym czasie udzielana (możliwe jest podpisanie umowy o dofinansowanie). Tak więc, pomimo uchylecia z dniem 30.06.2008 r., powyżej wymienionych rozporządzeń blokowych będących podstawą obowiązywania opartych na nich

rozporządzeń krajowych, pomoc udzielana na podstawie tych właśnie krajowych rozporządzeń może jeszcze być udzielana w okresie przejściowym, do dnia 31 grudnia 2008 r.

W zakresie przepisów dostosowawczych i przejściowych został ustanowiony jeszcze jeden wyjątek, tym razem w zakresie programów pomocowych opartych na rozporządzeniu 1628/2006. Wraz z uchynieniem rozporządzenia 1628/2006 z dniem 30 czerwca 2008 r., możliwa będzie jednak dalsza realizacja istniejących krajowych programów regionalnej pomocy inwestycyjnej na warunkach przewidzianych w tym rozporządzeniu (tj. 1628). Oznacza to, że w przypadku krajowych programów pomocy opartych na rozporządzeniu 1628/2006 nie ma obowiązku dostosowania przepisów tych rozporządzeń do rozporządzenia 800/2008; są to przepisy niejako równoprawne, przynajmniej do czasu, w którym obowiązywać będzie aktualna mapa pomocy regionalnej.

Tak więc z uwagi na wygaśnięcie „starych” rozporządzeń z dniem 30 czerwca 2008 r., krajowe programy pomocy wygasają po upływie określonego czasu – to jest z dniem 31 grudnia 2008 r. Oznacza to, że wszystkie krajowe programy pomocowe muszą zostać zmienione, dostosowane do nowego rozporządzenia w sprawie wyłączeń blokowych, ponieważ jeśli nie zostanie to uczynione do 31 grudnia 2008 r., po tym terminie niemożliwe będzie udzielanie pomocy opartej na „starych” programach pomocowych – nie będą one już bowiem w mocy – i nie będzie w krajowym systemie prawnym „nowych” programów pomocowych.

Przykład. Rozporządzenia obowiązujące w latach 2000 – 2006 (w Polsce, z uwagi na przystąpienie naszego kraju do Unii Europejskiej w maju 2004 r., rozporządzenia obowiązywały w latach 2004 – 2006), zgodnie z przepisami w nich zawartymi, powinny zakończyć moc obowiązującą z dniem 31 grudnia 2006 r. Jednak na podstawie decyzji Komisji Europejskiej moc obowiązywania, rozporządzeń została wydłużona do 31 grudnia 2007 r., z okresem przejściowym do 30 czerwca 2008 r. W tym czasie Komisja wydała nowe akty prawne, obowiązujące w tak zwanej „nowej perspektywie finansowej”, czyli w latach 2007 – 2013 (z poślizgiem dotyczącym daty początkowej).

Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka jest programem pomocowym opartym na „starych” wyłączeniach blokowych – nieobowiązujących już od 1 lipca 2008 r. – rozporządzeniu 70/2001, 68/2001 oraz 1628. W ramach tego programu określono warunki udzielania pomocy publicznej w ramach działania 4.4 PO IG. Runda do tego działania rozpoczęła się i zakończyła w 2008 r. Trwa ocena projektów. Ocena projektów musi się zakończyć w terminie, który umożliwi podpisanie wszystkich umów z wyłonionymi w konkursie beneficjentami do dnia 31 grudnia 2008 r. najpóźniej, zgodnie bowiem z uchylonymi rozporządzeniami blokowymi, – pomocy publicznej w ramach krajowych programów pomocowych opartych na rozporządzeniu 70/2001 oraz 1628/2006 można udzielać tylko do dnia 31 grudnia 2008; udzielać – czyli podpisywać umowy na projekty wyłonione w konkursach, których zasady oparte zostały na rozporządzeniach, które z wejściem w życie rozporządzenia nr 800/2008 zostały uchylone..

Nowe rundy rozpoczynające się od po 31 grudnia 2008 r. muszą już być zgodne z, ogólnym rozporządzeniem w sprawie wyłączeń blokowych (GBER) nr 800/2008.

Należy podkreślić, iż program pomocowy może podlegać konieczności notyfikacji do Komisji Europejskiej jeśli nie jest oparty na wyłączeniu blokowym lub rozporządzeniu w sprawie pomocy de minimis. Jeśli jest oparty na wyłączeniu blokowym lub pomocy de minimis, wówczas nie podlega obowiązkowi notyfikacji do Komisji Europejskiej.

Przedsiębiorca składa wniosek o dofinansowanie projektu inwestycyjnego do działania 4.4. PO IG. Jego projekt jest zgodny z rozporządzeniem w sprawie udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG, stanowiącym program pomocowy. Po sprawdzeniu tego faktu oraz pomyślnej ocenie wniosku, instytucja wdrażająca może podpisać umowę bez konieczności przekazywania sprawy do opinii innych organów. Zatem czas oczekiwania na zawarcie umowy pomiędzy Instytucją Wdrażającą a wnioskodawcą to czas jaki instytucje krajowe zaangażowane w proces oceny projektu muszą przeznaczyć na działania przewidziane swoimi wewnętrznymi procedurami na jego weryfikację pod kątem zgodności z Programem Operacyjnym i właściwym programem pomocowym. Każdy projekt, składany w rundzie konkursowej do działania 4.4, zgodny z warunkami rozporządzenia określającego zasady udzielania pomocy publicznej w ramach działania 4.4, nie będzie musiał być kierowany do oceny przez Komisję lub – w niektórych przypadkach – przez UOKiK.

Wyobraźmy sobie teraz odmienną sytuację – że nie ma w systemie prawnym wspomnianego programu pomocowego dotyczącego udzielania pomocy w ramach działania 4.4. PO IG. Wówczas, po dokonaniu oceny projektu przez instytucje krajowe, cała dokumentacja musiałaby zostać przesłana formalną drogą do Komisji Europejskiej (przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz Stałe Przedstawicielstwo RP przy Komisji Europejskiej) celem oceny w kontekście zgodności z warunkami pomocy publicznej. Czas takiej oceny trwa około pół roku, a często dłużej. Każdy indywidualny, pojedynczy projekt, składany w rundzie konkursowej do działania 4.4, musiałby zostać oceniony pod kątem zgodności z przepisami w zakresie pomocy publicznej. Brak punktu odniesienia do dokonania tej oceny – brak w porządku krajowym programu pomocowego, wg którego można sprawdzić, czy wydatki kwalifikowalne i intensywność zostały prawidłowo ocenione, czy inne warunki są spełnione – powodowałyby konieczność indywidualnej oceny przez uprawnione organy.

W związku z powyższym, w ramach PO IG programy pomocowe zostały stworzone do wszystkich działań, w których występuje pomoc publiczna.

6. Trwałość projektu

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Obowiązek trwałości projektu – geneza, pojęcie
- Definicje trwałości – omówienie elementów składowych
- Zasadnicza modyfikacja projektu
- Pojęcie regionu
- Delokalizacja jako złamanie zasady trwałości
- Pojęcie utrzymania inwestycji
- Pojęcie zakończenia inwestycji
- Trwałość w kontekście wskaźników monitorowania i utrzymanie celów projektu
- Wymiana przestarzałych instalacji lub sprzętu
- Zasadnicza modyfikacja projektu
- Zmiana formy prawnej beneficjenta

Zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającym przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylającym rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, „w celu zapewnienia skuteczności, sprawiedliwości i zrównoważonego oddziaływania interwencji funduszy powinny istnieć przepisy gwarantujące trwałość inwestycji w działalność gospodarczą i pozwalające unikać wykorzystania funduszy do osiągnięcia nienależnych korzyści. Konieczne jest zapewnienie, że inwestycje korzystające z pomocy z funduszy mogą być amortyzowane w wystarczająco długim okresie”.

Te słowa z preambuły rozporządzenia znalazły odzwierciedlenie w art. 57 pt „Trwałość operacji”. Zgodnie z tym przepisem:

„1. Państwo członkowskie lub instytucja zarządzająca zapewniają, że **operacja zachowuje wkład funduszy**, wyłącznie jeżeli operacja ta, w terminie pięciu lat od **zakończenia operacji** lub trzech lat od zakończenia operacji w państwach członkowskich, które skorzystały z możliwości skrócenia tego terminu w celu utrzymania inwestycji lub miejsc pracy stworzonych przez MŚP, nie zostanie poddana **zasadniczym modyfikacjom**:

- (a) mającym wpływ na jej charakter lub warunki jej realizacji lub powodującym uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny; oraz
- (b) wynikającym ze zmiany charakteru własności elementu infrastruktury albo z zaprzestania działalności produkcyjnej.”

Kolejne ustępy tego artykułu ustanawiają obowiązek informowania przez państwa członkowskie oraz instytucję zarządzającą Komisji Europejskiej o wszystkich przypadkach naruszenia trwałości projektu współfinansowanego ze środków funduszy unijnych; w przypadku Polski obowiązek taki ciąży na Ministrze Rozwoju Regionalnego, który w rocznym sprawozdaniu z realizacji Programów Operacyjnych powinien przekazać tego rodzaju informacje do Komisji Europejskiej; dalej, ustanawiają obowiązek zwrotu dotacji udzielonej z funduszy strukturalnych jeśli taki przypadek (niedochowania obowiązku trwałości) ma miejsce w konkretnym projekcie.

Zgodnie z rozporządzeniem 800/2008, „inwestycja musi być **utrzymana w regionie otrzymującym pomoc** (regionalną) przez co najmniej pięć lat lub, w przypadku MSP, co najmniej trzy lata od dnia **zakończenia jej realizacji**. Powyższa zasada nie wyklucza **wymiany** przestarzałych instalacji lub sprzętu w związku z szybkim rozwojem technologicznym pod warunkiem, że działalność gospodarcza zostanie utrzymana w danym regionie przez minimalny wymagany okres. W odniesieniu do najmu/dzierżawy gruntów i budynków najem/dzierżawa musi trwać przez okres co najmniej pięciu lat od przewidywanego terminu zakończenia projektu inwestycyjnego lub trzech lat w przypadku MSP”.

Czym jest niedotrzymanie trwałości projektu? Dlaczego taka zasada obowiązuje?

Niedotrzymanie trwałości projektu może się wiązać ze złamaniem przepisów rozporządzenia 1083/2006 (fundusze strukturalne), ale także ze złamaniem przepisów rozporządzenia 800/2008 (pomoc publiczna). Może odnosić się do „dofinansowanej operacji”, albo do „inwestycji”. Czasami odnosimy ją też do „projektu” (np. obowiązek utrzymania miejsc pracy) Zasada jest jednak **zawsze ta sama** i najprościej można ją wyrazić w następujący sposób: każda interwencja za pomocą pieniędzy publicznych musi dać coś więcej niż tylko doraźną korzyść dla indywidualnego przedsiębiorcy otrzymującego wsparcie. Projekty, inwestycje współfinansowane ze środków funduszy strukturalnych czy innych środków publicznych nie powinny kończyć się z dniem ich rozliczenia z podmiotem udzielającym wsparcia, wówczas taka interwencja z punktu widzenia gospodarowania środkami publicznymi i zasad polityki spójności nie miałaby sensu. Każda publiczna interwencja powinna być przyczynkiem dla lepszego rozwoju biznesu wspartego przedsiębiorcy, a zatem nie może mieć jedynie krótkoterminowej perspektywy, jednorazowego wsparcia „tu i teraz”. Lepsza realizacja biznesu, jego rozwój, wpływa pozytywnie na sytuację gospodarzą mniejszego i większego regionu wspartego przedsiębiorcy (gmina, województwo, kraj). Każda inwestycja współfinansowana ze środków publicznych (a zatem z podatków podatników polskich i europejskich) powinna generować inne inwestycje, realizując tak zwany efekt dźwigni, finansowane już środkami prywatnymi przedsiębiorcy. Ideą funduszy strukturalnych jest takie wydatkowanie pochodzących z nich środków, aby zapewniły one **trwałe**, pozytywne zmiany w gospodarce regionu i kraju. A ponieważ istnieje zróżnicowanie regionalne, wyrażające się w przyjęciu tzw. map pomocy regionalnej (o tym za chwilę), trwałość inwestycji **ściśle wiąże się z określonym zakazem jej przenoszenia** (w sensie geograficznym) oraz **zasadniczych modyfikacji** (w sensie merytorycznym).

Niedotrzymanie trwałości projektu może polegać zarówno na „przeniesieniu działalności produkcyjnej w obrębie państwa członkowskiego”, jak i „przeniesieniu działalności produkcyjnej do innego państwa członkowskiego”. Tak stanowi rozporządzenie 1083/2006. Ten drugi przypadek przenoszenia, zwany powszechnie „delokalizacją” (z ang. *delocalisation*), jest znacznie mniej powszechnym zjawiskiem. Z delokalizacją związany jest zakaz przenoszenia działalności gospodarczej. Z delokalizacją mamy do czynienia wówczas, gdy przedsiębiorca w sposób planowy i celowy całkowicie lub częściowo zaprzestanie prowadzenia działalności produkcyjnej lub usługowej w jednym kraju Unii Europejskiej i rozpocznie jej prowadzenie (jednocześnie) w innym kraju. W praktyce przyjęto, że tylko taka

delokalizacja, która wiąże się z likwidacją co najmniej 33% lub więcej miejsc pracy w danym zakładzie macierzystym znajdującym się w innym niż Polska kraju Unii Europejskiej, i która uprzednio była wsparta środkami z funduszy strukturalnych, zostanie uznana za niedozwoloną. W ramach PO IG delokalizacja dotyczy tylko dużego przedsiębiorcy, a zatem nawet jeśli mały lub średni przedsiębiorca z terytorium innego kraju UE niż Polska przeniesie do Polski swoją działalność produkcyjną lub usługową i będzie się to wiązało z likwidacją co najmniej 33% miejsc pracy, taka inwestycja będzie mogła być wsparta ze środków PO IG (albowiem w tym przypadku nie będziemy mieli formalnie do czynienia z delokalizacją).

Jeśli przedsiębiorca dokonujący delokalizacji ubiega się o pomoc ze środków funduszy unijnych w kraju, do którego przenosi działalność produkcyjną lub usługową, wsparcia tego nie otrzyma, wcześniej otrzymane wsparcie (w poprzednim miejscu prowadzenia działalności produkcyjnej) musi zwrócić wraz z odsetkami, obejmie go również zakaz otrzymywania dotacji w funduszy przez pewien czas. Delokalizacja jest niedopuszczalna, ma bowiem zapobiegać z jednej strony, łamaniu zasady trwałości projektu, a z drugiej zahamowaniu rozwoju gospodarek krajów „starej Unii”, obserwuje się bowiem zjawisko np. przenoszenia inwestycji z Francji czy Niemiec do atrakcyjniejszych inwestycyjnie krajów „nowej Unii” – na Słowację, Czechy czy do Polski. Masowe działania tego typu, choć pozytywne dla krajów, do których inwestycje są przenoszone, w skali Unii Europejskiej są zjawiskiem niepożądanym.

Mamy w powyższych akapitach zaznaczonych kilka fraz, które należy wyjaśnić:

Utrzymanie inwestycji – oznacza prowadzenie działalności gospodarczej po zakończeniu finansowania projektu, przez określony czas, który jest różny dla różnych przedsiębiorstw dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców jest to okres 3 lat, a dla innych przedsiębiorców (tzw. dużych) – 5 lat. Ponieważ rozporządzenie nakazuje utrzymać inwestycję, należy rozumieć ten obowiązek szeroko tj. jako konieczność utrzymania zarówno projektu, jak i całej inwestycji, której „projekt współfinansowany” może być jednym z elementów. Choć rozporządzenie nie mówi o tym wprost, musi być określona indywidualność i tożsamość projektu czy inwestycji tzn. aby móc powiedzieć, że inwestycja została utrzymana (w domyśle: inwestycja dofinansowana ze środków publicznych), inwestycja z końca okresu musi być identyfikowalna z inwestycją dofinansowaną.

Na przykład, przedmiotem inwestycji, która otrzymała dofinansowanie, jest budowa laboratorium badawczego dla celów badania efektów jakiegoś leku. Inwestycja nie będzie utrzymana, jeśli po 3 lub 5 latach okaże się, że laboratorium zamieniono na halę produkcyjną, urządzenia laboratoryjne na tokarki i obecnie produkuje się w tym miejscu np. blachę falistą. Jest to przykład niedotrzymania trwałości inwestycji pomimo, że efekty samej inwestycji (produkcja, prowadzenie działalności gospodarczej) nadal są widoczne, a sama inwestycja nie została przeniesiona (nie nastąpiło przeniesienie inwestycji pomiędzy regionami).

Utrzymanie inwestycji **w regionie otrzymującym pomoc** – w tym miejscu wyrażony został zakaz przenoszenia (fizycznego) inwestycji w okresie trwałości (czyli w okresie 3 lub 5 lat) pomiędzy regionami. Przedsiębiorca nie może dowolnie przenieść inwestycji z Krakowa do Warszawy lub Bydgoszczy. Jest to ściśle związane z ratio legis, czyli z uzasadnieniem

pomocy regionalnej, ponieważ pomoc ta udzielana jest w związku ze słabszym rozwojem określonych regionów Unii Europejskiej. Jeśli zatem pomoc jest dopuszczalna i uzasadniona w jakimś regionie, to dlatego, iż w tym właśnie regionie powinna ona spełnić swoje cele. Przez „region” w Polsce rozumiemy województwo (region wyznaczony w oparciu o Nomenklaturę Jednostek Terytorialnych dla celów statystycznych), czyli region NUTS II.

Istnieje zatem bezwzględny zakaz przenoszenia inwestycji pomiędzy województwami. W przypadku powiatów sytuacja jest nieco odmienna. Otóż pomiędzy powiatami znajdującymi się w obrębie tego samego województwa dozwolone jest przenoszenie inwestycji pod warunkiem, że są to powiaty o tej samej intensywności wsparcia (o tej samej intensywności pomocy publicznej, wg aktualnej mapy pomocy regionalnej dla Polski). Jeśli zatem inwestycja została zrealizowana w Toruniu, i chcemy ją przenieść do Bydgoszczy, jest to możliwe (oba miasta mają tę samą intensywność pomocy publicznej, oba miasta – powiaty znajdują się w województwie kujawsko – pomorskim, całe województwo kujawsko – pomorskie objęte jest najwyższą, 50% intensywnością). Jest również dopuszczalne przenoszenie inwestycji z powiatu, w którym intensywność pomocy jest niższa, do powiatu, w którym intensywność pomocy jest wyższa.

Możemy zobrazować to następującym przykładem: jeśli inwestycja została zrealizowana w Gdańsku (40% intensywności wg mapy na lata 2004 – 2006), może być przeniesiona do Malborka (50% intensywności wg mapy na lata 2004 – 2006). Obecnie tj. dla nowej mapy pomocy regionalnej i wsparcia udzielanego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, przykład ten nie ma praktycznego znaczenia, bo zarówno Malbork, jak i Gdańsk, mają jedną intensywność: 40%, i oczywiście jest dopuszczalne przenoszenie inwestycji pomiędzy tymi miastami, znajdują się bowiem w obrębie jednego regionu – województwa pomorskiego, i mają tę samą intensywność pomocy.

Zgodnie z obowiązującym prawem, nie jest natomiast dozwolone przenoszenie inwestycji z powiatu o wyższej intensywności do powiatu o niższej intensywności (jeśli np. inwestycja została pierwotnie zlokalizowana w Malborku, nie może być przeniesiona do Gdańska) Niemniej jednak prowadzone są prace legislacyjne mające na celu zmianę tej sytuacji. Podstawowe założenia tego systemu są następujące:

- a) przeniesienie inwestycji do powiatu o takiej samej lub wyższej maksymalnej intensywności wsparcia nie może spowodować zwiększenia intensywności wsparcia i nie daje przedsiębiorcy roszczenia o jej podwyższenie;
- b) przeniesienie inwestycji do powiatu o niższej maksymalnej intensywności wsparcia możliwe jest wyłącznie w przypadku, gdy projekt, którego dotyczy inwestycja, uzyskałby liczbę punktów niezbędną do objęcia wsparciem w powiecie, do którego następuje przeniesienie;
- c) w przypadku przeniesienia inwestycji do powiatu o niższej maksymalnej intensywności wsparcia, przedsiębiorca zwraca Agencji stosownie obliczoną kwotę stanowiącą różnicę – generalnie mówić – pomiędzy kwotą otrzymaną (wyższą) a kwotą należną (niższą);
- d) przeniesienie inwestycji do powiatu o niższej maksymalnej intensywności wsparcia na warunkach określonych w danym rozporządzeniu możliwe jest wyłącznie w okresie

utrzymania inwestycji (czyli nie jest możliwe w okresie realizacji projektu inwestycyjnego).

Działania w zakresie dozwolonego przenoszenia inwestycji do powiatu o wyższej intensywności są dopuszczalne zarówno w okresie realizacji projektu (do dnia jego zakończenia), jak i w okresie trwałości (3 lub 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu), czyli w okresie obowiązkowego utrzymania inwestycji w niezmienionym kształcie.

Należy tu wspomnieć o jeszcze jednym wyjątku: Warszawa, jako jedyny obszar spośród wszystkich regionów Polski została wyznaczona na poziomie niższym niż NUTS II czyli na poziomie podregionów – NUTS III wg Nomenklatury Jednostek Terytorialnych dla celów statystycznych. Powiedzieliśmy wyżej, że dopuszczalne jest przenoszenie inwestycji pomiędzy powiatami w danym regionie – co by oznaczało, że można np. przenieść inwestycję zlokalizowaną w różnych miastach – powiatach tego regionu. Jednak z uwagi na fakt, że region Mazowsze ma do końca 2010 r. dwie maksymalne intensywności pomocy publicznej - miasto stołeczne Warszawa jako powiat i podregion ma intensywność 30%, a pozostałe podregiony regionu Mazowsze – mają 40%), należy traktować Warszawę i resztę województwa mazowieckiego jako dwa odrębne podregiony i stosować przepisy dotyczące przenoszenia inwestycji pomiędzy regionami. A zatem istnieje (przynajmniej teoretycznie) możliwość przeniesienia inwestycji z Warszawy (region Mazowsze, intensywność 30%) do Radomia (region Mazowsze, intensywność 40%), czyli z „regionu” o niższej intensywności do „regionu” o wyższej intensywności, jak również odwrotnie, z Radomia do Warszawy, jednak już tylko w okresie trwałości projektu.

Przepisy stanowią, że dotacja raz udzielona nie ulega zmianie z powodu przenoszenia inwestycji z powiatu o niższej intensywności do powiatu o wyższej intensywności. Jeśli zatem przedsiębiorca ulokował swoją inwestycję w Warszawie, a po jakimś czasie przenosi ją do Radomia, nie może domagać się podwyższenia dotacji.

Na przykład: Lokując projekt w Warszawie, przedsiębiorca otrzymał wsparcie w wysokości 30 tys. zł (koszty kwalifikowane tej inwestycji wynosiły 100 tys. intensywność dla Warszawy wynosi 30%). Przenosząc projekt / inwestycję do Radomia, gdzie występuje intensywność 40%, nie może domagać się kolejnych 10 tys. (tak, by dotacja wzrosła do 40 tys. czyli 40% ze 100 tys.).

Inwestycja musi być utrzymana przez co najmniej pięć lat lub, w przypadku MSP, przez co najmniej trzy lata **od dnia zakończenia jego realizacji**.

Moment zakończenia realizacji projektu został określony w umowie o dofinansowanie wskazując, iż jest to dzień złożenia wniosku o płatność końcową wraz ze sprawozdaniem końcowym z realizacji projektu (jest to jeden zbiorczy dokument). Dzień złożenia tego dokumentu kończy okres kwalifikowalności wydatków – od tej pory już żaden wydatek nie będzie mógł być uznany za poniesiony w związku z realizacją projektu, a zatem nie będzie mógł być uznany za kwalifikujący się do refundacji. Powyższe wskazuje, że dokument ten powinien być zatem złożony po poniesieniu wszystkich wydatków tj. po ich faktycznym zapłaceniu.

Jeśli inwestycja realizowana przez MSP została zakończona 20 marca 2008 r. (tego dnia przedsiębiorca złożył wniosek o płatność końcową wraz ze sprawozdaniem), trwałość w rozumieniu opisanym w tym rozdziale musi być zachowana od dnia 21 marca 2008 do dnia 20 marca 2011. Dla dużego przedsiębiorcy okres ten skończy się z dniem 20 marca 2013 r.

Trwałość projektu podlega monitoringowi. Przyznane i wypłacone dofinansowanie pozostanie u beneficjenta tylko jeśli projekt przetrwa określony czas od jego zakończenia. Przez trwałość możemy także rozumieć **utrzymanie efektów projektu**. Efekty projektu są opisane poprzez wskaźniki projektu, zwłaszcza wskaźniki produktu i rezultatu. Trwałość projektu mierzona może być zatem poprzez monitorowanie przez podmiot udzielający wsparcia, ale także przez samego beneficjenta wsparcia, stopnia utrzymania osiągniętych wskaźników produktu i rezultatu, zadeklarowanych do osiągnięcia we wniosku o dofinansowanie.

Jeśli elementem projektu jest zakup maszyn lub urządzeń lub określonych wartości niematerialnych i prawnych, utrzymanie wskaźnika produktu oznacza, iż konieczne jest posiadanie przez beneficjenta projektu zakupionych ze środków wsparcia maszyn, urządzeń i wartości przez cały okres realizacji projektu oraz przez minimalny okres trwałości projektu (3 lub 5 lat).

Owe maszyny, urządzenia i wartości zakupione w ramach projektu i ze środków wsparcia, stanowią **produkty** tego projektu, a określenie liczby tych produktów buduje nam wskaźnik monitorowania na poziomie produktu.

Na przykład: projekt przedsiębiorcy polega na wdrożeniu do produkcji nowego towaru i w tym celu zakupuje nową linię technologiczną. Owa linia technologiczna, kiedy zakupiona, staje się **produktem** tego projektu (czymś, co powstało w wyniku bezpośredniej realizacji projektu), zaś określenie liczby zakupionych linii technologicznych (np. 2), buduje nam wskaźnik (określany jako **wskaźnik produktu**), za pomocą którego w okresie realizacji projektu oraz w okresie 3 lub 5 lat po zakończeniu Instytucja Wdrażająca może badać trwałość danego projektu.

Jeżeli w trakcie realizacji projektu albo 3 lub 5 lat po jego zakończeniu zakupione aktywa ulegną zużyciu, zniszczeniu, kradzieży czy zamortyzowaniu, firma będzie zobowiązana do ich zastąpienia sprzętem o podobnych właściwościach, charakterystyce i parametrach pozwalających na utrzymanie celu, dla którego projekt jest realizowany (celu skwantyfikowanego czyli mierzonego poprzez wskaźniki monitorowania). Z powyższego można wywnioskować, iż pozbycie się maszyn lub urządzeń (lub jakichkolwiek innych aktywów) zakupionych ze środków wsparcia (np. ich sprzedaż) jest niedozwolone i stanowi złamanie zasady trwałości.

Z kolei rezultat projektu to bezpośrednie i natychmiastowe efekty projektu, które informują o zmianach, jakie nastąpiły w wyniku wdrożenia inwestycji, np. rozszerzenie oferty produktowej, utworzenie nowych miejsc pracy itd. Wskaźniki rezultatu są efektem i następstwem osiągniętego produktu np. zmniejszenie poziomu emisji spalin o 10% (wskaźnik rezultatu) jest efektem zakupu dwóch nowych filtrów (wskaźnik produktu).

Klasycznym wskaźnikiem rezultatu jest wskaźnik miejsc pracy. Jako rezultat realizowanego projektu utworzonych zostaje 5 miejsc pracy. Te miejsca pracy również muszą być utrzymane przez wymagany okres czasu.

Wskaźniki produktu i rezultatu są o tyle istotne, iż na ich podstawie przedsiębiorca może otrzymać dodatkowe punkty w procesie ubiegania się o dofinansowanie. W sytuacji, kiedy takie punkty będą przyznane, nieosiągnięcie (niezrealizowanie) wskaźnika na zakładanym poziomie może spowodować konieczność całkowitego lub częściowego zwrotu przyznanej dotacji.

Oddziaływanie projektu identyfikuje się w najdalszej perspektywie czasowej tj. jako efekty realizacji projektu (czyli osiągnięte wskaźniki rezultatu determinują wskaźniki oddziaływania) np. zmniejszenie poziomu bezrobocia w regionie, pozyskanie dodatkowych rynków zbytu, nawiązanie współpracy z dostawcami). Co do zasady przedsiębiorca nie jest zobowiązany do osiągnięcia wskaźnika oddziaływania, co wynika przede wszystkim z faktu, iż ich osiągnięcie w dużej mierze oceny nie zależy od beneficjenta, a raczej od sytuacji społeczno – gospodarczej regionu i kraju, w jakiej znajdzie się za jakiś czas licząc od momentu przyznania dotacji, oraz z faktu, iż zaproponowane przez przedsiębiorcę wskaźniki oddziaływania nie są punktowane w trakcie oceny projektu. A zatem nieosiągnięcie zakładanych wskaźników oddziaływania nie doprowadzi do rozwiązania umowy i nie będzie stanowiło naruszenia zasady trwałości.

Zasada trwałości nie wyklucza **wymiany przestarzałych instalacji lub sprzętu**. Jeśli w okresie realizacji projektu lub w okresie jego trwałości zakupione aktywa staną się przestarzałe technologicznie, wówczas beneficjent może pozbyć się tych aktywów (np. poprzez sprzedaż) i zakupić w to miejsce nowe aktywa, gwarantujące utrzymanie celu projektu, przy czym cel projektu musi być utrzymany niezależnie od tego, czy aktywa poddawane wymianie zostały zakupione ze środków wsparcia czy też stanowiły wydatek niekwalifikowany. Do takiego wniosku doprowadza nas definicja trwałości projektu (konieczność utrzymania celów projektu, a nie – poszczególnych aktywów stanowiących wydatek kwalifikowalny). Jeśli jednak aktywa, które nie zostały włączone do katalogu wydatków kwalifikowalnych i **ich zachowanie w projekcie nie ma znaczenia dla utrzymania celów inwestycji**, zostaną sprzedane, działanie takie nie będzie stanowiło złamania zasady trwałości, bowiem cele projektu i tak zostaną utrzymane.

Inwestycja nie może zostać poddana **zasadniczym modyfikacjom, rozumianym zgodnie z rozporządzeniem 1083/1006**. Przez zasadniczą modyfikację rozumiemy modyfikację mającą wpływ na charakter inwestycji lub warunki jej realizacji lub powodującą uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny oraz wynikającą ze zmiany charakteru własności elementu infrastruktury albo z zaprzestania działalności produkcyjnej. Zasadnicza modyfikacja nie może być dokonana ani w trakcie realizacji projektu (od momentu jego rozpoczęcia do momentu zakończenia), ani w okresie obowiązkowego utrzymania inwestycji (3 lub 5 lat). To, co się z nią stanie po tym okresie, jest obojętne z punktu widzenia przepisów prawa w tym zakresie (czy działalność zostanie utrzymana, rozszerzona czy zlikwidowana), choć oczywiście z punktu widzenia uzyskiwania

coraz większej spójności gospodarczej Polski z resztą Europy, pożądanym jest rozwijanie jak największej liczby wspartych projektów, także i nawet po zakończeniu okresu trwałości.

Niedochowanie trwałości projektu, a w szczególności dokonanie zasadniczej jego modyfikacji, może skutkować z jednej strony rozwiązaniem umowy o dofinansowanie bez zachowania okresu wypowiedzenia, czyli w trybie natychmiastowym. Rozwiązanie umowy w trybie natychmiastowym wiąże się z koniecznością zwrotu przyznanego dofinansowania wraz z odsetkami naliczanymi od dnia udzielenia wsparcia. Postanowienia te zawarte są w umowie o dofinansowanie projektu. Trwałość – w rozumieniu przepisów dotyczących funduszy strukturalnych – dotyczy zatem nie tylko projektów inwestycyjnych, ale wszystkich projektów dofinansowanych ze środków funduszy unijnych.

Jako zasadnicza zmiana może być też potraktowana zmiana formy własności tzn. przekształcenie przedsiębiorstwa beneficjenta w niedozwolony sposób tzn. taki sposób, który nie gwarantuje z samej definicji kontynuacji realizacji projektu.

Trwałość projektu wynika również bezpośrednio z przedstawianych przez wnioskodawcę we wniosku o dofinansowanie lub w biznes planie **prognoz finansowych inwestycji**. Powinny one być tak sformułowane aby podmiot udzielający pomocy powziął pewność, że przedsiębiorca jest w stanie prowadzić działalność gospodarczą przez okres minimum 3 lub 5 lat, w tym czasie ta działalność nie zostanie zlikwidowana, a przedsiębiorca nie upadnie, mało tego – rozwinie swoją działalność.

O każdym zdarzeniu mogącym doprowadzić do naruszenia zasady trwałości należy bezwzględnie informować instytucję udzielającą pomocy. Taki obowiązek wynika bezpośrednio z podpisywanej umowy o dofinansowanie, a jego przestrzeganie leży w interesie przedsiębiorcy.

7. Kwalifikowalność wydatków – część ogólna

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Kwalifikowalność Programu Operacyjnego
- Kwalifikowalność projektów
- Kwalifikowalność wg umowy o dofinansowanie
- Zasady przewidziane w wytycznych dot. kwalifikowalności wydatków
- Wydatki niekwalifikowalne
- Kwalifikowalność zaliczek i zabezpieczenia
- Zabezpieczenia prawidłowego wykonania zobowiązania przy refundacji
- Cross – financing czyli finansowanie krzyżowe
- Definicja rozpoczęcia realizacji projektu

Zgodnie z rozporządzeniem 1083/2006, w ramach programów operacyjnych „powinna zostać określona początkowa i końcowa data kwalifikowalności wydatków, tak aby zapewnić jednolitą i sprawiedliwą zasadę mającą zastosowanie do wdrażania funduszy w całej Wspólnocie”. Zgodnie z dalszymi postanowieniami tego rozporządzenia, kwalifikowalność wydatków w ramach Programów Operacyjnych co do zasady rozpoczyna się z dniem 1 stycznia 2007 r.

W obecnej perspektywie finansowej to państwo członkowskie określa na poziomie krajowym zasady kwalifikowalności wydatków i ustala ich katalogi, uwzględniając przepisy już istniejące w tym zakresie. Na przykład, zasady ogólne uznania wydatku za kwalifikowany zostały określone w rozporządzeniach szczególnych dotyczących poszczególnych funduszy, w samym rozporządzeniu 1083/2006, krajowych przepisach w zakresie finansów publicznych – w zakresie dokumentowania i zasad ponoszenia, a także – przede wszystkim – w przepisach dotyczących pomocy publicznej.

Jeśli chodzi o kwalifikowalność wydatków, system ten budują dwa odrębne systemy: funduszy strukturalnych i krajowych przepisów w zakresie dokumentowania z jednej strony oraz pomocy publicznej w zakresie ustalenia katalogu wydatków z drugiej. Innymi słowy, wsparcie udzielane w ramach funduszy strukturalnych, do którego zastosowanie mają – z uwagi na charakter wspieranych projektów – zasady w zakresie pomocy publicznej, musi być niejako „wtłoczone” w te przepisy, w szczególności w zakresie możliwości uznania poszczególnych wydatków ponoszonych w ramach projektów za możliwe do refundacji ze środków publicznych.

Przepisy rozporządzenia 1083/2006 określają jeszcze jedną zasadę, a mianowicie zasadę nienakładania się programów i działań oraz takiego przygotowania programów operacyjnych, aby widocznie i jednoznacznie rozgranicyć zakres wsparcia pomiędzy nimi tak, aby dany projekt przedkładany przez wnioskodawcę mógł kwalifikować się w ramach tylko jednego programu. Zgodnie bowiem z art. 54 ust. 3 lit. b rozporządzenia 1083/2006, w czasie okresu kwalifikowalności, dany projekt może otrzymywać wsparcie tylko z jednego programu operacyjnego. Celowi temu służy przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego dokument wyznaczający tak zwaną **linię demarkacyjną**. Dokument ten, przyjęty przez Komitet Koordynujący Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, przeprowadza swoistą granicę (linię demarkacyjną) pomiędzy projektami rodzajowo podobnymi do siebie i

mogącymi otrzymać dofinansowanie w ramach więcej niż jednego programu operacyjnego. Najczęściej linia demarkacyjna opisuje to, co można zrobić w ramach danego programu krajowego, i komplementarne wsparcie w ramach regionalnych programów operacyjnych. Zakres interwencji najczęściej bowiem bywa podobny w ramach programu krajowego (np. inwestycje, szkolenia, działania związane z ochroną środowiska naturalnego), a odpowiednimi priorytetami programów regionalnych, przewidujących ten sam lub bardzo podobny zakres interwencji. I tak np. w zakresie wspierania innowacyjnych inwestycji przedsiębiorców (działanie 4.4. w PO IG) przyjęto demarkację pomiędzy Programem Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka a regionalnymi programami w postaci wielkości wydatków kwalifikowanych: projekty o wartości wydatków kwalifikowalnych powyżej 8 mln zł mogą otrzymać wsparcie w ramach POIG, a projekty o niższej wartości wydatków kwalifikowalnych – w ramach programów regionalnych przewidujących tego rodzaju wsparcie (tj. wsparcie na innowacyjne inwestycje). Demarkacja najczęściej opiera się bądź na wielkości wydatków kwalifikowalnych, bądź na zakresie wsparcia (inne rodzaje projektów przewiduje się do wsparcia w ramach PO IG, inne w ramach RPO).

W procesie wnioskowania o wsparcie, beneficjent podpisuje deklarację dołączoną do wniosku o dofinansowanie), że nie ubiega się o pomoc w ramach innego programu operacyjnego. Działanie takie ma zapobiec podwójnemu finansowaniu projektu czyli sytuacji, w której przedsiębiorca ubiega się o wsparcie w ramach np. programu krajowego i regionalnego i otrzymuje wsparcie z obu tych programów, łamiąc tym samym zasady określone przez linię demarkacyjną oraz przepisy w zakresie pomocy publicznej.

Zgodnie z art. 56 rozporządzenia 1083/2006, okres kwalifikowalności wydatków rozpoczyna się z dniem 1 stycznia 2007 r. lub dniem przedłożenia Komisji programów operacyjnych (w zależności, która data jest wcześniejsza), a kończy z dniem 31 grudnia 2015 r. Dla poszczególnych projektów składanych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka oznacza to, że projekty te muszą mieścić się z harmonogramem realizacji w opisanym wyżej przedziale czasowym, tj. muszą się rozpocząć nie wcześniej niż 1 stycznia 2007 r. i kończyć nie później niż z dniem 31 grudnia 2015 r.

Dodatkowo projekty realizowane w reżimie pomocy publicznej muszą przestrzegać reguł ustalonych w tych przepisach w zakresie początkowej daty kwalifikowalności wydatków. Wspierana inwestycja nie może się rozpocząć przed dniem złożenia wniosku o wsparcie (tak jest np. w pomocy regionalnej, ale nie tylko). Największe kontrowersje i praktyczne problemy rodzi w tym miejscu określenie katalogu zdarzeń i czynności, które można uznać za rozpoczęcie realizacji projektu.

To, że dany projekt kwalifikuje się do wsparcia w ramach PO IG – po przeprowadzeniu procedury wyżej opisanej – nie oznacza, że wszystkie wydatki poniesione podczas realizacji tego projektu będą uznane za kwalifikowalne. Wnioskodawcy powinni, w ramach przygotowywanych projektów, określić zarówno wydatki kwalifikujące się do dofinansowania (czyli wydatki kwalifikowalne), jak również wydatki nie kwalifikujące się do dofinansowania (czyli wydatki niekwalifikowalne).

Wydatki kwalifikowalne w ramach PO IG, ze względu na zasadę jednofunduszowości Programu Operacyjnego, o której wspomniano wyżej, muszą być zgodne z przepisami unijnymi odnoszącymi się do Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Zasada elastyczności (cross-financingu) umożliwia uznanie w ramach PO IG kategorii wydatków kwalifikowalnych w ramach innych funduszy, w szczególności Europejskiego Funduszu Społecznego. To, czy w danym działaniu dopuszczalny jest cross-financing, określa przede wszystkim Uszczegółowienie PO IG.

Jak w praktyce funkcjonuje cross-financing? Wyobraźmy sobie projekt dotyczący inwestycji – przedsiębiorca kupuje nowe maszyny i urządzenia, zamierza też zatrudnić pracowników do ich obsługi. Te działania są dopuszczalne i kwalifikowalne do dofinansowania w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (czyli tego funduszu, z którego jest udzielane wsparcie w ramach POIG). Jeśli jednak przedsiębiorca chciałby przeszkolić nowozatrudnionych pracowników tak, aby potrafili oni obsługiwać zakupione maszyny i urządzenia, musiałby złożyć odrębny wniosek o dofinansowanie do programu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego tj. PO Kapitał Ludzki – gdyby nie zasada cross-financingu, zgodnie z którą do 10% środków zapisanych na daną oś priorytetową w ramach PO IG może być przeznaczonych na działania charakterystyczne dla EFS, czyli np. właśnie na szkolenia. Tym sposobem przedsiębiorca zaoszczędza czas i pieniądze, nie musi bowiem składać osobnego wniosku na przeszkolenie pracowników do PO KL po tym, jak złoży wniosek na nową inwestycję i zatrudnienie pracowników do PO IG. Mając na uwadze zasadę, zgodnie z którą do 10% środków publicznych zaalokowanych na daną oś priorytetową może być przeznaczone na wsparcie wydatków charakterystycznych dla innego niż EFRR funduszu tj. EFS, instytucja zarządzająca określa dopuszczalne pułapy w tym zakresie. Oznacza to, że np. w ramach jednego działania danej osi priorytetowej może być dopuszczalny cross-financing na poziomie 20%, ale za to w innym działaniu w ramach tej samej osi priorytetowej nie przewidziano w ogóle takiej możliwości (grunt, aby na poziomie danej osi priorytetowej wydatki niespecyficzne dla EFRR i PO IG nie przekroczyły 10%).

Podkreślenia wymaga fakt, że w ramach PO IG nie można złożyć wniosku na szkolenia tylko i wyłącznie, bo PO IG nie przewiduje możliwości finansowania tego rodzaju projektów. Zgodnie z zasadą jednofunduszowości (jeden program operacyjny współfinansowany tylko z jednego funduszu unijnego) oraz wspomnianą linią demarkacyjną, szkolenia na poziomie centralnym **jako odrębne samodzielne projekty** mogą być dofinansowane tylko w ramach innego krajowego programu operacyjnego – Kapitał Ludzki.

Kwalifikowalność projektu ma również wymiar geograficzny. Do współfinansowania kwalifikują się wydatki poniesione w ramach projektu realizowanego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej chyba, że specyfika projektu dopuszcza jego realizację poza granicami kraju – a zatem dopuszcza się ponoszenie wydatków kwalifikowalnych poza granicami Polski.

Aby wydatek mógł zostać uznany za kwalifikowany, wstępnie muszą być spełnione następujące warunki:

- (1) Wydatek musi być rzeczywiście poniesiony; poniesieniem wydatku jest opłacenie faktury, a nie samo jej wystawienie;
- (2) Wydatek musi być poniesiony w okresie ogólnego terminu kwalifikowalności wydatków (pomiędzy 1 stycznia 2007 r. a 31 grudnia 2015 r.) oraz terminu szczególnego, przewidzianego dla danego projektu, określonego w umowie o dofinansowanie projektu i harmonogramie rzeczowo – finansowym dla danego projektu. Pomoc publiczna występująca w większości działań PO IG narzuca bardziej restrykcyjne, w stosunku do ogólnych zasad, reguły dotyczące kwalifikowalności wydatków w ramach projektów, wynikające z przepisów dotyczących udzielania pomocy publicznej. W przypadku projektów inwestycyjnych (pomoc regionalna), wydatki nie mogą być poniesione przed dniem złożenia wniosku, a przed wejściem w życie rozporządzenia 800/2008, wydatki te mogły być ponoszone dopiero po otrzymaniu wstępnego potwierdzenia o kwalifikowalności (o czym dalej). W niektórych uzasadnionych przypadkach potwierdzenie pozostało w mocy np. w działaniu 4.5, pomoc ma być udzielana w oparciu o rozporządzenie 1628/2006, lub w działaniu 8.4; w przypadku projektów, w których nie występuje pomoc publiczna, projekt może się rozpocząć przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie, ale nigdy nie może wykroczyć poza początkową datę kwalifikowalności dla programu operacyjnego (1 stycznia 2007 r.).

Poniesienie wydatku związanego z projektem przed dniem złożenia wniosku najczęściej **będzie uznane za rozpoczęcie realizacji projektu**, a to doprowadzi do **uznania całego projektu za niekwalifikowalny** (a nie tylko do uznania tego wydatku za niekwalifikowalny). Jest to bardzo daleko idąca konsekwencja, zgodna z przepisami w zakresie pomocy publicznej i dyskwalifikuje cały projekt z możliwości otrzymania jakiegokolwiek pomocy publicznej (czy to w ramach PO IG, czy w ramach innego programu operacyjnego, czy z innych środków publicznych nie związanych z funduszami strukturalnymi).

W okresie przewidzianym w umowie, wszystkie wydatki składające się na zakres rzeczowy i finansowy projektu muszą być zrealizowane. Przez realizację zakresu rzeczowego rozumiemy realizację wszystkich etapów projektu (wszystkich zadań merytorycznych opisanych w harmonogramie np. zakup maszyny, zatrudnienie pracowników itp.). Przez finansową realizację projektu rozumiemy zrealizowanie wszystkich płatności w ramach projektu tj. poniesienie wydatków i pozyskanie dokumentów finansowych potwierdzających ich poniesienie, a także złożenie wniosku o płatność końcową w ramach projektu.

Wydatki poniesione po okresie kwalifikowalności wydatków wyznaczonym którąkolwiek z dat wskazanych powyżej, będą uznane za niekwalifikowane, ale – w przeciwieństwie do sytuacji poniesienia wydatku przed dniem złożenia wniosku lub otrzymania potwierdzenia, iż projekt co do zasady kwalifikuje się do wsparcia – nie spowodują uznania całego projektu za niekwalifikowalny, a jedynie do uznania tych konkretnych wydatków za niekwalifikowalne i wykluczenia ich z możliwości dofinansowania.

Końcowa data kwalifikowalności dla projektu wskazana w umowie o dofinansowanie może zostać zmieniona w uzasadnionym przypadku. W takiej sytuacji przedsiębiorca powinien złożyć na piśmie wnioski ze wskazaniem proponowanej nowej daty końcowej

kwalifikowalności projektu i uzasadnieniem, które zostanie poddane ocenie przez właściwą instytucję. W przypadku pozytywnej decyzji, okres kwalifikowalności zostanie przedłużony poprzez zawarcie aneksu do umowy o dofinansowanie. Jednakże w żadnym wypadku końcowa data kwalifikowalności wydatków dla projektu nie może wykroczać poza datę kwalifikowalności wydatków dla PO IG tj. poza 31 grudnia 2015 r.

Wyżej został wskazany bardzo ważny termin mający praktyczne znaczenie dla przedsiębiorcy ubiegającego się o wsparcie: **rozpoczęcie realizacji projektu**.

Na chwilę zatrzymamy się na tym pojęciu. Niestety oficjalna definicja rozpoczęcia realizacji projektu nie wyjaśnia wielu wątpliwości co do tego, którą konkretną czynność związaną z projektem można uznać za rozpoczęcie realizacji projektu, a którą nie.

Zgodnie z Wytycznymi w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007 – 2013 istotne jest zapewnienie, że pomoc regionalna stanowić będzie zachętę do realizowania projektów (inwestycji), które w przeciwnym razie (to jest gdyby pomoc regionalna nie została udzielona), nie zostałyby przeprowadzone.

Przez rozpoczęcie realizacji projektu należy rozumieć podjęcie jakichkolwiek czynności zmierzających bezpośrednio do realizacji inwestycji, w szczególności podjęcie prac budowlanych lub pierwszego zobowiązania wnioskodawcy do zamówienia urządzeń czy usług (np. zawarcie umowy z wykonawcą, zapłata zaliczki), z wyłączeniem wstępnych studiów wykonalności.

Interpretacje UOKiK oparte na decyzjach Komisji Europejskiej oraz wytyczne Ministerstwa Rozwoju Regionalnego pozwalają określić, wykonanie jakiej czynności lub podjęcie jakiego zobowiązania może być uznane za rozpoczęcie realizacji projektu. Poniższa lista nie wyczerpuje jednak wszystkich ewentualności:

- (a) w zakresie „pierwszego zobowiązania wnioskodawcy do zamówienia urządzeń” – przeprowadzenie rozeznania rynku oraz wszczęcie i przeprowadzenie procedury zamówienia publicznego na dostawy (jeśli dotyczy) nie stanowi rozpoczęcia realizacji projektu; jednak już podpisanie umowy z wyłonionym wykonawcą, dostawa towaru lub wykonanie usługi albo wpłata zaliczki lub zadatku – stanowią rozpoczęcie realizacji projektu;
- (b) w zakresie „rozpoczęcia prac budowlanych” – przeprowadzenie rozeznania rynku lub wszczęcie i przeprowadzenie procedury zamówienia publicznego zamówienia oraz podpisanie w tym zakresie umowy z wykonawcą nie stanowi rozpoczęcia realizacji projektu; jednak fizyczne rozpoczęcie robót budowlanych takie jak wytyczenie geodezyjne projektów w terenie (wykonanie samodzielnie lub zlecone podmiotowi zewnętrznemu); zagospodarowanie terenu budowy (wykonanie samodzielnie lub zlecone podmiotowi zewnętrznemu); wykonanie przyłączy do sieci infrastruktury technicznej na potrzeby budowy (wykonanie samodzielnie lub zlecone podmiotowi zewnętrznemu); wykonanie niwelacji terenu (wykonanie samodzielnie lub zlecone podmiotowi zewnętrznemu) oraz ogrodzenie terenu budowy i postawienie tablic informacyjnych, wpłata zaliczki lub zadatku – stanowią rozpoczęcie realizacji projektu;

- (c) w zakresie „zakupienia wartości niematerialnych i prawnych” – za moment rozpoczęcia prac należy uznać pierwsze zobowiązanie wnioskodawcy do ich zamówienia (podpisanie umowy na ich realizację; konsekwentnie także wpłatę zaliczki lub zadatku). Zamówienia na usługi szkoleniowe, prawnicze i doradcze związane z projektem nie będą stanowiły rozpoczęcia realizacji projektu ponieważ nie są one ściśle związane z projektem inwestycyjnym, a jedynie stanowią wsparcie jego realizacji.

Ponadto, nie zostaną uznane za rozpoczęcie realizacji projektu następujące działania wnioskodawcy:

- (d) sporządzenie studium wykonalności, biznes planu, dokumentacji technicznej;
- (e) zakup gruntu (nieruchomości niezabudowanej) pod teren inwestycji;
- (f) przygotowanie dokumentacji do uzyskania pozwolenia na budowę oraz sam fakt uzyskania pozwolenia na budowę;
- (g) przygotowanie dokumentacji do uzyskania pozwolenia środowiskowego (oceny oddziaływania na środowisko) oraz sam fakt uzyskania tego pozwolenia;
- (h) analizy przygotowawcze (techniczne, finansowe, ekonomiczne);
- (i) usługi doradcze związane z przygotowaniem inwestycji w zakresie projektu dużego przedsiębiorcy;
- (j) przygotowanie dokumentacji przetargowej i samo przeprowadzenie postępowania (jak wyżej wskazano);
- (k) przygotowanie dokumentacji architektonicznej i planowania zieleni;
- (l) wystosowanie zapytania ofertowego lub złożenie oferty przez dostawcę/wykonawcę.

Podsumowując. Zgodnie z opinią UOKiK, dokonanie poniższych czynności stanowi rozpoczęcie realizacji projektu, niezależnie od tego, czy ich wykonanie wnioskodawca podejmuje samodzielnie czy też zleca zewnętrznemu wykonawcy. W przygotowywaniu poniższego katalogu oparto się na definicji rozpoczęcia prac budowlanych w rozumieniu ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane:

- (a) wytyczenie geodezyjne projektów w terenie;
- (b) zagospodarowanie terenu budowy wraz z budową tymczasowych obiektów;
- (c) wykonanie przyłączy do sieci infrastruktury technicznej;
- (d) ogrodzenie terenu budowy i postawienie tablic informacyjnych;
- (e) pierwsze zobowiązanie do zakupu wartości niematerialnych i prawnych;
- (f) wykonanie niwelacji terenu;
- (g) podpisanie umów z wyłonionymi w procesie rozeznania lub zamówienia publicznego wykonawcą;
- (h) rozpoczęcie prowadzenia dziennika budowy;

- (i) rekultywacja terenu pod budowę;
 - (j) wyburzenie znajdujących się na gruncie nieruchomości budynkowych;
 - (k) zapłata wynagrodzenia dla kierownika budowy;
 - (l) zapłata zaliczki lub zadatku.
- (3) Wydatek musi być bezpośrednio związany z projektem, niezbędny do jego realizacji, a przede wszystkim faktycznie poniesiony i udokumentowany; to znaczy, musi być niezbędny dla pomyślnej realizacji projektu w całym przewidzianym zakresie, a zakupione urządzenie musi być wykorzystywane na cele związane z projektem.

Czy oznacza to, że jeśli np. zakupiona zostanie ze środków wsparcia maszyna, to musi ona być wykorzystywana – w okresie realizacji projektu i 3 lub 5 lat po jego zakończeniu – tylko i wyłącznie na cele projektu i nie może być użyta poza projektem, w ramach innego projektu realizowanego przez przedsiębiorcę lub w jego zwykłej bieżącej działalności gospodarczej?

Wydaje się, że nie można przyjąć takiego stanowiska, byłoby ono bowiem nielogiczne i nakazywałoby przedsiębiorcy nabywać dwie lub więcej maszyny tam, gdzie wystarczyłaby jedna – jedną dla celów projektu, drugą dla celów nie związanych z projektem. Należałoby raczej przyjąć, iż zakup maszyny lub urządzenia jest kwalifikowalny **w odpowiedniej części**. Przedsiębiorca powinien określić, w jakiej części dane urządzenie będzie użyte dla celów realizacji jego projektu współfinansowanego ze środków publicznych. Jeśli będzie to mniej niż 100%, cena urządzenia powinna być tylko w części uznana za kwalifikowalną, z uwzględnieniem ograniczeń wynikających z pomocy publicznej. Wnioskodawca powinien w wniosku o dofinansowanie wskazać sposób wyliczenia wysokości wydatków kwalifikowanych oraz przedstawić sposób weryfikacji udziału produkcji właściwej dla projektu oraz pozostałej na etapie kontroli projektu, jakie odbywać się będą w okresie 3 lub 5 lat po zakończeniu realizacji projektu.

Uwaga: zasada częściowej kwalifikowalności ma jedynie zastosowanie do pomocy publicznej, nie należy jej natomiast automatycznie przenosić na działania, w których wsparcie otrzymuje instytucja otoczenia biznesu i potem to wsparcie rozlicza, celem udowodnienia, że nie otrzymała żadnej korzyści (nie otrzymała pomocy publicznej). Piszemy o tym dalej.

Przedsiębiorca kupuje maszynę, która kosztuje 30 tys. zł. Określa, że maszyna ta będzie wykorzystywana na cele jego projektu w 60%, a w pozostałej części – na inne cele. Jest małym przedsiębiorcą z Warszawy, który może otrzymać, zgodnie z mapą pomocy regionalnej, wsparcie w maksymalnej wysokości 50% ogólnej kwoty wydatków kwalifikowanych. Gdyby maszyna miała być wykorzystana w 100% w ramach projektu, otrzymałby on wsparcie na jej zakup w wysokości 15 tys. zł (50% z 30 tys. zł). Ponieważ jednak maszyna zostanie wykorzystana jedynie w 60%, otrzyma on dofinansowanie na jej zakup w wysokości 9 tys. zł. (kwalifikowalne będzie 60% ceny maszyny czyli 18 tys. zł, przedsiębiorca uzyska 50% z 18 tys. zł, czyli 9 tys. zł.). Obowiązki w zakresie trwałości projektu, w tym w szczególności niemożności jej zbycia przed upływem tego okresu, dotyczą oczywiście „całej maszyny”, a nie jej części odpowiadającej wysokości uzyskanego dofinansowania (przedsiębiorca nie może sprzedać ani 60% maszyny, ani całej maszyny).

- (4) Wydatek musi być przewidziany w harmonogramie rzeczowo – finansowym dołączonym do umowy o dofinansowanie;
- (5) Wydatki zostały prawidłowo udokumentowane, zgodnie z odrębnymi przepisami prawa w tym zakresie,

Poniesiony wydatek musi być udokumentowany opłaconą fakturą, dokumentem o równoważnej wartości dowodowej lub innym dopuszczalnym dowodem zapłaty, zaakceptowanym przez podmiot udzielający pomocy i instytucję zarządzającą. Dokument o równoważnej wartości dowodowej oznacza każdy dokument przedstawiony przez beneficjenta w celu potwierdzenia, że zapis księgowy podaje prawdziwy i rzetelny obraz transakcji faktycznie zrealizowanych, zgodnie z ustawą o rachunkowości. Ponadto umowa stanowi, że wydatki powinny być oparte na prawnie wiążących umowach, porozumieniach lub dokumentach księgowych i powinny być zgodne z Wytycznymi krajowymi i programowymi w zakresie kwalifikowalności wydatków.

Dodatkowo umowa stanowi, że wydatki muszą być zgodne z postanowieniami prawa krajowego i wspólnotowego oraz dokonane zgodnie z zasadą racjonalnej gospodarki finansowej, to jest poniesione przy zachowaniu zasady osiągnięcia założonego efektu przy najkorzystniejszych nakładach. Jednym słowem, wydatek musi być efektywny; w celu zapewnienia tej efektywności, przedsiębiorca powinien np. dokonać porównania cen nabytych towarów i usług z cenami rynkowymi i dysponować dowodami tego porównania na wypadek kontroli.

Wytyczne stanowią, że poniesione wydatki powinny być potwierdzone wyciągiem z rachunku bankowego przedsiębiorcy; oznacza to generalny zakaz płatności gotówkowych (będą one uznane za niekwalifikowalne), niemniej jednak i od tej zasady przewidziano wyjątki, w uzasadnionych przypadkach dopuszcza się bowiem możliwość dokonania płatności gotówkowej pod warunkiem, że pojedynczy wydatek nie przekracza 2 tys. zł. Nie wszystkie wydatki mogą być w ten sposób pokryte, a jedynie niektóre – wytyczne wymieniają jako przykładowe wydatki na zakup biletów, czy podróży służbowej, można zatem założyć, że także inne wydatki opłacone gotówką będą mogły być uznane za kwalifikowalne.

Aby uniemożliwić podwójne finansowanie jednego wydatku, dowód księgowy potwierdzający poniesienie wydatku powinien być również podpisany na odwrocie przez osobę upoważnioną w ramach przedsiębiorstwa beneficjenta, akceptującą dokument oraz zawierać numer księgowy, numer umowy o dofinansowanie oraz informację o współfinansowaniu danego wydatku ze środków PO IG.

- (6) Wytyczne zezwalają na ponoszenie wydatków w formie aportów czyli wkładów niepieniężnych. Dokumentem potwierdzającym poniesienie kosztu związanego z wkładem niepieniężnym są w szczególności dokumenty księgowe lub wyciągi z ksiąg rachunkowych odzwierciedlające wysokość poniesionych kosztów.
- (7) Wytyczne dopuszczają pewną elastyczność w zakresie możliwości zmiany pierwotnie przewidzianych wydatków, a mianowicie dopuszczalne są, na określonych zasadach, przesunięcia pomiędzy poszczególnymi kategoriami wydatków kwalifikowalnych, w wysokości do 10% kwoty przypadającej na każdą kategorię; poziom 10% określany jest

od kwoty w ramach kategorii, z jakiej następuje przesunięcie bez względu na poziom wzrostu kategorii wydatków, do której następuje przesunięcie.

- (8) Wydatki kwalifikowalne powinny zostać pomniejszone o naliczony podatek od towarów i usług, z wyjątkiem, gdy zgodnie z odrębnymi przepisami beneficjentowi nie przysługuje prawo do jego zwrotu lub odliczenia od należnego podatku od towarów i usług. Zgodnie zatem z zasadą ogólną, VAT nie jest wydatkiem kwalifikowalnym i refundacja dotyczy kwoty netto, jednak w sytuacji, gdy beneficjentowi na mocy odrębnych przepisów prawa nie przysługuje możliwość odzyskania VAT w jakiejkolwiek formie, w jakikolwiek sposób i w jakimkolwiek terminie, może on być uznany za wydatek kwalifikowalny.
- (9) Wydatki kwalifikujące się do objęcia wsparciem, poniesione w walucie obcej, przelicza się na walutę polską po kursie sprzedaży zastosowanym przez bank dokonujący płatności w dniu jej dokonania. Ujemne różnice kursowe nie stanowią wydatku niekwalifikowalnego (zmianę taką proponują nowelizacje wszystkich programów pomocowych do PO IG).

Zabezpieczenia prawidłowego wykonania zobowiązania w przypadku zaliczek.

Rozporządzenie 1083/2006 przewiduje możliwość uznania zaliczek wypłacanych beneficjentom wsparcia z funduszy strukturalnych do maksymalnej wysokości 35% kwoty wsparcia. Wsparcie udzielone w formie zaliczki musi zostać rozliczone przez beneficjenta w okresie maksymalnie trzech lat po roku dokonania płatności zaliczki (tzn. jej przekazania na rzecz beneficjenta), to znaczy kwota zaliczki musi znaleźć odzwierciedlenie w fakturach, czyli w faktycznie poniesionych wydatkach. Jest to znacząco odmienne podejście niż w poprzednim okresie. Niestety, prawo krajowe jest w tym przypadku znacznie surowsze niż prawo unijne; adekwatne rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 września 2007 r. w sprawie wydatków związanych z realizacją programów operacyjnych dopuszcza udzielanie zaliczek dla przedsiębiorców w bardzo ograniczonym zakresie w stosunku do zasad określonych w rozporządzeniu 1083/2006.

Dofinansowanie projektów realizowanych przez beneficjentów wsparcia z PO IG dokonywane jest w dwóch formach:

- (1) poprzez refundację części lub całości wydatków kwalifikowalnych poniesionych wcześniej przez beneficjenta; refundacja oznacza, że płatność następuje z dołu, czyli po zakończeniu określonego etapu projektu (płatność pośrednia) lub po zakończeniu całego projektu (płatność jedna – końcowa), poniesieniu określonych wydatków na jego realizację z własnych środków beneficjenta, pokryciu tych wydatków uznawanymi przez instytucję wdrażającą dokumentami księgowymi i złożeniu do tej instytucji wniosku o płatność;
- (2) poprzez udzielenie zaliczki na całość lub część planowanych do poniesienia, na podstawie zawartej umowy o dofinansowanie, wydatków kwalifikowalnych; pierwsza transza zaliczki powinna zostać rozliczona w co najmniej 70% aby instytucja mogła przekazać kolejną transzę; owo rozliczenie polega na udokumentowaniu wydatków uprzednio pokrytych zaliczką (fakturami lub innymi dopuszczalnymi dowodami księgowymi).

Przedsiębiorca realizujący innowacyjny projekt otrzymuje wsparcie w formie zaliczki. W dniu 8 lutego podpisuje umowę o dofinansowanie, w której zawarto postanowienia dotyczące wysokości transzy zaliczki, terminu jej przekazania (15 lutego), warunków rozliczenia oraz form zabezpieczenia zaliczki i całej umowy. Ustanawia zabezpieczenie konieczne dla należytego wykonania zobowiązania w jednej z form przewidzianych w rozporządzeniu w sprawie wydatków, skonkretyzowanych w podpisywanej przez niego i instytucję wdrażającą umowie. Następnie instytucja wdrażająca przelewa na jego rachunek bankowy, prowadzony odrębnie dla realizowanego projektu, pierwszą transzę zaliczki w wysokości 100 tys. zł. Za tę kwotę przedsiębiorca kupuje maszyny, urządzenia, wyposażenie i usługi, opisane we wniosku o dofinansowanie i umowie, stanowiące wydatek kwalifikowalny. Płatności dokonuje bezgotówkowo, przelewem z rachunku bankowego lub płacąc kartą płatniczą lub kredytową. Płatności te realizuje w okresie od lutego do listopada.

Przed przekazaniem drugiej transzy zaliczki, przekazuje do instytucji wdrażającej wniosek o płatność pośrednią, w której wykazuje zrealizowane w ramach projektu zakupy, dokumentując je fakturami dołączonymi do wniosku o płatność pośrednią. Co najmniej 70% udzielonej zaliczki, czyli co najmniej 70 tys. zł, powinien w ten sposób „rozliczyć”. Rozliczenie dokonuje 12 grudnia. Jeśli nie zdąży do dnia 31 grudnia danego roku kalendarzowego, w którym pobrał transzę zaliczki wydatkować całą kwotę udzielonej zaliczki, tj. kwoty pozostałych 30 tys. zł, będzie musiał przekazać pozostałą, niewydatkowaną część na rachunek instytucji wdrażającej. Dopiero w nowym roku będzie mógł pobrać kolejną transzę zaliczki, zgodnie z przepisami ustawy o finansach publicznych w zakresie dotacji rozwojowej i reżimu jej przekazywania i rozliczania.

Zgodnie z rozporządzeniem z dnia 7 września 2007 r., dotacja rozwojowa w formie zaliczki może być udzielona beneficjentowi prowadzącemu działalność w celu osiągnięcia zysku (czyli np. przedsiębiorcy), jeżeli projekt spełnia jeden z pięciu określonych w rozporządzeniu warunków, przy czym trzy z tych warunków dotyczą projektów, które mogłyby być realizowane w ramach PO IG. Pozostałe dwa dotyczą projektów współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (co umożliwia udzielanie zaliczek w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki) oraz projektów tzw. indywidualnych lub systemowych realizowanych przez spółki Skarbu Państwa lub banki państwowe. Ponadto, w niektórych szczególnych okolicznościach zaliczki mogą otrzymać podmioty realizujące projekty infrastrukturalne z zakresu ochrony środowiska, transportu, energetyki, kultury, ochrony zdrowia i szkolnictwa wyższego (co umożliwia udzielanie zaliczek w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko).

Realizując poniżej wskazane typy projektów beneficjent PO IG może otrzymać dofinansowanie w formie zaliczki (odniesienie poniższe dotyczy działań priorytetu 4, przeznaczonych w największym zakresie na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorców) na:

- (a) projekty polegające na prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych i/lub wdrożeniu ich wyników (umożliwia to otrzymanie zaliczki w ramach działania np. 1.4, 4.1, 4.2 i 4.4 PO IG, ale także innych działań PO IG);

- (b) projekty dotyczące inwestycji początkowej polegającej na wykorzystaniu nowych technologii i wdrożeniu rozwiązań charakteryzujących się innowacyjnością na poziomie co najmniej europejskim (umożliwia to otrzymanie zaliczki np. w ramach działania 4.3, 4.4 i 4.5 PO IG).

Wspomnieliśmy wyżej w przypadku zaliczek o konieczności ustanowienia zabezpieczenia należytego wykonania zobowiązania. Zgodnie z rozporządzeniem, w przypadku, gdy wartość dofinansowania przyznanego w umowie o dofinansowanie nie przekracza 1 mln zł, zabezpieczenie ustanawiane jest w formie weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową, a w przypadku, gdy wartość dofinansowania przyznanego w umowie o dofinansowanie przekracza 1.000.000 zł, zabezpieczenie ustanawiane jest w jednej lub kilku z następujących form:

- (a) pieniądzu;
- (b) poręczeniach bankowych lub poręczeniach spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, z tym że zobowiązanie kasy jest zawsze zobowiązaniem pieniężnym;
- (c) gwarancjach bankowych;
- (d) gwarancjach ubezpieczeniowych;
- (e) poręczeniach udzielanych przez podmioty, o których mowa w art. 6b ust. 5 pkt 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (przez fundusze doradczeniowe);
- (f) wekslach z poręczeniem wekslowym banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej;
- (g) zastawu na papierach wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa lub jednostkę samorządu terytorialnego;
- (h) zastawu rejestrowego na zasadach określonych w przepisach o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów;
- (i) cesji praw z polisy ubezpieczeniowej beneficjenta;
- (j) przewłaszczeniu rzeczy ruchomych beneficjenta na zabezpieczenie;
- (k) hipotecę;
- (l) poręczeniu według prawa cywilnego.

Zabezpieczenia prawidłowego wykonania zobowiązania przy refundacji. Zgodnie z postanowieniami umowy o dofinansowanie, w projektach inwestycyjnych przedsiębiorca jest zobligowany do ustanowienia i wniesienia zabezpieczenia należytego wykonania zobowiązań wynikających z umowy (weksel). Zabezpieczenie musi być wniesione najpóźniej do czasu złożenia wniosku o płatność końcową. Zwrot zabezpieczenia może nastąpić najwcześniej po upływie okresu 5 lat, a w przypadku MSP – po upływie okresu 3 lat od dnia zakończenia realizacji projektu, tj. po upływie terminu trwałości projektu (oznacza to, że jeśli beneficjent złamie postanowienia umowy i nie dochowa trwałości projektu, instytucja publiczna udzielająca wsparcia będzie mogła zaspokoić się z wniesionego zabezpieczenia).

Zabezpieczenie w przypadku zaliczek, którego koszty w całości pokrywane są przez beneficjenta (w działaniach bowiem, gdzie występuje pomoc publiczna, nie jest to niestety

wydatek kwalifikowalny), ustanawiane jest w jednej lub kilku form przewidzianych w rozporządzeniu, wskazanych powyżej, oraz zgodnie z przedstawionymi w rozporządzeniu zasadami, do wysokości nie mniejszej niż kwota dofinansowania. W przypadku podjęcia uzasadnionych wątpliwości, co do wysokości i formy przyjętego zabezpieczenia należytego wykonania zobowiązań wynikających z umowy instytucja udzielająca wsparcia może żądać dodatkowego zabezpieczenia.

Wydatki niekwalifikowalne. Zgodnie z „Wytycznymi w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013”, do wydatków niekwalifikowalnych zalicza się wydatki:

- a) na zakup usług doradczych, takich jak usługi doradztwa podatkowego, prawnicze lub reklamowe, które stanowią element stałej lub okresowej działalności przedsiębiorcy lub są związane z bieżącymi wydatkami operacyjnymi przedsiębiorcy;
- b) na zakup środków transportu przez beneficjenta wykonującego działalność gospodarczą w sektorze transportu, w działaniach, w których wsparcie stanowi regionalną pomoc inwestycyjną oraz w sektorze drogowego transportu towarowego w działaniach, w których wsparcie stanowi pomoc *de minimis*;
- c) ponoszone na podstawie zasady cross-financingu (elastyczności), po przekroczeniu dopuszczalnego pułapu przewidzianego dla danego projektu;
- d) związane z leasingiem danego dobra, z wyłączeniem spłaty kapitału leasingowanego dobra, a w szczególności: podatek, marże finansującego, odsetki od refinansowania kosztów, koszty ogólne, opłaty ubezpieczeniowe, czy koszty transportu.

Dodać należy oczywiście, iż nie jest to pełny katalog wydatków niekwalifikowalnych. Wydatkiem niekwalifikowanym jest bowiem każdy wydatek nie przewidziany w danym programie pomocowym. Tak więc tylko taki wydatek, który został wymieniony wprost w programie pomocowym, może być uznany za kwalifikowalny, oczywiście pod warunkiem, że spełnia pozostałe warunki kwalifikowalności tj. jest faktycznie poniesiony, niezbędny dla realizacji projektu i prawidłowo udokumentowany. Przy czym należy pamiętać, iż nie można stosować interpretacji rozszerzającej i domniemywać, że dany wydatek, mimo, że nie wymieniony w programie pomocowym, jest kwalifikowalny ponieważ inny wydatek, podobny, został uznany za wydatek kwalifikowalny.

Na przykład nie można domniemywać, że skoro program pomocowy przewiduje kwalifikowalność zakupu nowych środków trwałych, to kwalifikowalny będzie też zakup używanych środków trwałych. Tak będzie tylko wówczas, jeśli dany program pomocowy wprost takie wydatki wymieni w katalogu wydatków kwalifikowalnych.

Ocena kwalifikowalności wydatków. W PO IG ocena kwalifikowalności danego projektu jest dokonywana na etapie wyboru i oceny wniosku o dofinansowanie i polega na sprawdzeniu, czy przedstawiony projekt może w ogóle być współfinansowany w ramach PO IG, tj. przede wszystkim czy projekt jest zgodny z celami PO IG, czy wnioskodawca jest uprawniony do złożenia wniosku w ramach danego działania, czy projekt jest zgodny z kryteriami wyboru projektów przyjętymi dla danego działania. Podstawą do oceny są przede

wszystkim przepisy poszczególnych aktów prawnych tworzących programy pomocowe, ale także inne przepisy np. przepisy rozporządzenia 1083/2006 oraz ustawy o finansach publicznych. Wydatki uznane za kwalifikowalne szczegółowo opisane są w dokumentacji aplikacyjnej oraz pośrednio w harmonogramie rzeczowo- finansowym, który jest załącznikiem do umowy o dofinansowanie.

Aspekt terytorialny kwalifikowalności. Zgodnie z „Wytycznymi w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013”, do współfinansowania kwalifikują się wydatki poniesione w ramach projektu realizowanego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Możliwe są jednak wyjątki, polegające na realizacji projektu poza granicami kraju, np. zlecenie ekspertyz, badań prowadzonych przez wykonawców zagranicznych, szkoleń. Możliwość ta odnosi się do projektów realizowanych w działaniach, które ze względu na swoją specyfikę dopuszczają realizację projektu poza terytorium Rzeczypospolitej, np. w działaniu 5.4 czy 6.1, a efekty projektu (jego bezpośrednie produkty) będą dostępne w kraju i wnioskodawca będzie w stanie ten fakt wykazać na etapie wnioskowania o pomoc.

Jak już wspomniano, w trakcie realizacji projektu możliwe są przesunięcia pomiędzy poszczególnymi kategoriami wydatków kwalifikowalnych, określonymi w załączniku do umowy o dofinansowanie, w wysokości do 10% kwoty przypadającej na każdą kategorię; poziom 10% określany jest od kwoty w ramach kategorii, z jakiej następuje przesunięcie. Za zgodą Instytucji Wdrażającej dopuszczalne są przesunięcia powyżej 10% pomiędzy poszczególnymi kategoriami wydatków kwalifikowanych.

Przykład. Przedsiębiorca realizuje projekt inwestycyjny. W ramach tego projektu przewidział między innymi zakup gruntu pod inwestycję i zakup maszyn. Na zakup gruntu przeznaczył 2.500 mln zł a na zakup maszyn – 800 tys. zł. Zgodnie z zasadami w zakresie kwalifikowalności wydatków, cena gruntu może zostać uznana za wydatek kwalifikowalny jedynie w 10% całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu. Cena maszyny jest zawsze kwalifikowana w 100%.

Mamy zatem następującą sytuację:

1. wydatek kwalifikowalny na zakup gruntu – 88, 89 tys. zł
2. wydatek kwalifikowalny na zakup maszyny – 800 tys. zł

Okazało się, że na zakup maszyny przedsiębiorca wydał mniej niż planował bo tylko 600 tys. zł. Żeby nie „stracić” możliwej dotacji, mógłby dokonać przesunięcia 10% z 600 tys. zł (faktycznej ceny maszyny) czyli kwoty 60 tys. zł, i ubiegać się o zrefundowanie 148,89 tys. zł z tytułu zapłaty ceny nabycia nieruchomości gruntowej (zamiast tylko 88,89 tys. zł). Czy może to uczynić? Teoretycznie tylko może, ponieważ gdyby rzeczywiście dokonał takiej operacji, złamałby zasadę, która mówi, że cena zakupu gruntu kwalifikuje się tylko w 10% całkowitych wydatków kwalifikowalnych. Stanowiłoby to nieuprawnione przysporzenie (przyznanie dotacji na wydatek niekwalifikowalny) bowiem tylko 10% całkowitych wydatków kwalifikowalnych może przeznaczyć na zakup gruntu (stanowi to wydatek

kwalikowalny), zaś pozostałą część wydatku jaką musi przeznaczyć na zakup nieruchomości jest wydatkiem niekwalikowanym, obowiązkowo ponoszonym przez beneficjenta.

Gdyby jednak w powyższym przykładzie opisującym zasady dotyczące przesunięcia części wydatków pomiędzy kategoriami, zastąpić kategorię „zakup gruntu” kategorią „wybudowanie hali produkcyjnej” (100% ceny nabycia obu pozycji wydatków stanowi podstawę do obliczenia wielkości dotacji, nie – jak w przypadku gruntu – 10% całkowitych wydatków kwalikowalnych). W takiej sytuacji 10% kosztów związanych z wybudowaniem hali produkcyjnej – założmy, że wydatek ten „kosztuje” 700 tys. zł – czyli 70 tys. zł – można bezkarnie „dorzucić” do ceny zakupu maszyny i wydać na jej zakup więcej, niż pierwotnie przedsiębiorca planował – czyli 870 tys. zł. Łącznie poziom dotacji zostanie nie zmieniony, jednak będzie różny w poszczególnych kategoriach. Tego rodzaju przesunięcia można przeprowadzać w projekcie wielokrotnie, o ile będą one uzasadnione w zależności od potrzeby.

8. Kwalifikowalność wydatków – wybrane zagadnienia szczegółowe

W tym rozdziale omówimy pokrótce najważniejsze zagadnienia związane z poszczególnymi rodzajami wydatków kwalifikowalnych.

➤ Zasady w zakresie nabywania środków trwałych

Nabywane środki trwałe muszą być nowe, z wyjątkiem środków trwałych nabywanych przez przedsiębiorcę posiadającego status MSP, przy czym muszą one spełniać następujące warunki:

- (1) cena używanych środków trwałych nie przekracza ich wartości rynkowej określonej na dzień nabycia i jest niższa od ceny podobnych, nowych środków trwałych;
- (2) sprzedający złoży oświadczenie określające zbywcę środków trwałych, miejsce i datę ich zakupu;
- (3) w okresie 7 lat poprzedzających datę zakupu nie były współfinansowane ze środków wspólnotowych ani z krajowych środków pomocy publicznej lub pomocy *de minimis*.

Koszt instalacji maszyny i urządzenia. Zgodnie z ustawą o rachunkowości, cena nabycia to cena zakupu składnika aktywów, obejmująca kwotę należną sprzedającemu, bez podlegających odliczeniu podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, a w przypadku importu powiększona o obciążenia o charakterze publicznoprawnym oraz powiększona o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku, składowania lub wprowadzenia do obrotu, a obniżona o rabaty, upusty, inne podobne zmniejszenia i odzyski.

Koszt instalacji urządzeń może stanowić koszt kwalifikowany jeśli stanowi element ceny nabycia środka trwałego.

Przeliczenie ceny nabycia środka trwałego wyrażonej w walucie obcej. Co do zasady, dokumentacje konkursowe do poszczególnych działań PO IG skierowanych do przedsiębiorców nie wskazują według jakiego kursu waluty w stosunku do złotego należy przeliczać wartość planowanych zakupów środków trwałych od dostawców zagranicznych. Należy zatem uznać, iż generalnie przedsiębiorca dokonuje przeliczenia na PLN w oparciu o własne założenia o wysokości kursu waluty obcej.

➤ Zasady w zakresie nabywania nieruchomości niezabudowanych

Koszty związane z przeniesieniem własności gruntu lub nabyciem prawa do użytkowania wieczystego gruntu są kwalifikowalne jedynie w odpowiedniej części, tzn. koszty te można uznać za możliwe do refundacji tylko w zakresie 10% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem innych niż ten właśnie koszt zakupu gruntu.

Przykład 1. Przedsiębiorca nabywa grunt za 1 mln zł, a pozostałe wydatki kwalifikowalne (np. nabycie maszyn i urządzeń) wynoszą 5 mln zł, to jako wydatek kwalifikowalnych związany z nabyciem gruntu może uznać jedynie 10% z całkowitych kosztów kwalifikowanych, czyli z 5 555 555,55 zł, oczywiście nie więcej niż faktyczna cena zakupu gruntu (lub nabycia prawa do jego wieczystego użytkowania). W tym przypadku więc nie 100% ceny nabycia (1 mln zł) a jedynie część ceny nabycia, czyli 555 555,55 zł (10% z 5 555 555,55 zł), wynikająca z przeprowadzenia właściwych obliczeń jest podstawą do obliczenia wysokości dotacji tj. od tej okrojonej kwoty liczymy odpowiedni procent intensywności.

Przykład 2. Przedsiębiorca duży z Warszawy w ramach projektu (realizowanego w Warszawie) zakupuje maszyny i urządzenia za kwotę 5 mln zł. 100% tej ceny czyli 5 mln zł będzie stanowiło podstawę do obliczenia intensywności dla projektu (która w przypadku tego przedsiębiorcy wynosi 30%). Dodatkowo zakupuje grunt, na którym postawi nową halę produkcyjną, za kwotę 1 mln zł. Zgodnie z wyżej opisanymi założeniami wyliczamy poziom wydatku kwalifikowanego na zakup gruntu - 555 555,55 zł. (10% z 5 555 555,55 zł, czyli z sumy całkowitych wydatków kwalifikowalnych projektu) Od tak wyliczonej wielkości wyliczamy intensywność:

$$555\ 555,55\ \text{zł} \times 30\% = 166\ 666,66\ \text{zł}.$$

Tyle maksymalnie przedsiębiorca otrzyma z tytułu refundacji ceny zakupu gruntu (lub użytkowania wieczystego).

Dodatkowe warunki, jakie muszą być spełnione aby zakup gruntu lub nabycie prawa jego użytkowania wieczystego mogło być uznane za kwalifikowalne są następujące:

- a) grunt jest niezbędny do realizacji projektu; w zasadzie powinna to być cecha każdego wydatku kwalifikowanego, ale przy gruncie należy zwrócić na to szczególną uwagę, bowiem rzadko zdarza się zakup gruntu tylko dla celów projektu z uwagi na wartość tego wydatku i zakres potencjalnego wykorzystania. W takiej sytuacji, jeśli grunt **tylko w części** będzie wykorzystywany na cele projektu, dotacja z tytułu jego zakupu powinna być odpowiednio zmniejszona.

Przykład 3. W powyższym przykładzie, jeśli uznamy, że dotacja na zakup gruntu w wysokości 166 666,66 zł jest **pełną** dotacją (aczkolwiek obliczoną zgodnie z nałożonymi ograniczeniami) jaką w tym projekcie ten przedsiębiorca może uzyskać, to w przypadku częściowego przeznaczenia nabywanego gruntu na cele projektu, należy tę dotację odpowiednio zmniejszyć. Przedsiębiorca estymuje, że zakupiony grunt w 60% wykorzysta na cele związane z projektem, a 40% wykorzysta na inne cele. W takiej sytuacji dotacja z tytułu zakupu gruntu powinna wynieść 60% ze 166 666,66 zł.

$$166\ 666,66\ \text{zł} \times 60\% = 100\ 000,00\ \text{zł}.$$

- b) przedsiębiorca przedstawi opinię rzeczoznawcy majątkowego potwierdzającą, że cena nabycia nie przekracza wartości rynkowej gruntu określonej na dzień nabycia,
- c) w okresie 7 lat poprzedzających datę zakupu grunt nie był współfinansowany ze środków wspólnotowych ani z krajowych środków pomocy publicznej lub pomocy de minimis.

➤ Zasady w zakresie nabywania nieruchomości budynkowych

Pokrycie kosztów przeniesienia prawa własności budynku lub budowli jest kwalifikowalne pod warunkiem, że:

- a) nieruchomość jest niezbędna do realizacji projektu;

Jeśli tylko część nieruchomości jest niezbędna dla realizacji projektu, tylko ta część jej ceny, która pokrywa wartość nieruchomości budynkowej w części niezbędnej dla realizacji projektu, może być zrefundowana. Jeśli przedsiębiorca uznaje, że nabywany budynek zakupiony za cenę 20 mln zł tylko w 30% będzie wykorzystany na cele projektu, wówczas tylko 30% tj. ceny powinno stanowić wyjściową dla obliczenia wysokości dotacji (choć zasadniczo 100% ceny budynków i budowli stanowi podstawę do obliczenia wielkości dotacji, ale nie w tym przypadku).

$$20 \text{ mln zł} \times 30\% \text{ (procent wykorzystania na cele projektu)} = 6 \text{ mln zł}$$

Od tak wyliczonej kwoty 6 mln zł dopiero obliczymy wielkość pomocy:

$$6 \text{ mln zł} \times 30\% \text{ (procent intensywności)} = 1,8 \text{ mln zł.}$$

1,8 mln zł to prawidłowo obliczona dotacja dla tego wydatku przy założeniu częściowego wykorzystania dokonanego zakupu budynku na cele projektu.

- b) przedsiębiorca przedstawi opinię rzeczoznawcy majątkowego potwierdzającą, że cena nabycia nie przekracza wartości rynkowej nieruchomości, określonej na dzień nabycia,
- c) przedsiębiorca przedstawi opinię rzeczoznawcy budowlanego potwierdzającą, że nieruchomość może być używana w określonym celu, zgodnym z celami projektu objętego wsparciem, lub określającą zakres niezbędnych zmian lub ulepszeń,
- d) w okresie 7 lat poprzedzających datę zakupu nieruchomość nie była współfinansowana ze środków wspólnotowych ani z krajowych środków pomocy publicznej lub pomocy de minimis,
- e) nieruchomość będzie używana wyłącznie zgodnie z celami projektu objętego wsparciem;

➤ Zasady w zakresie nabywania wartości niematerialnych i prawnych

Cena nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, *know-how* oraz nieopatentowanej wiedzy technicznej może być uznana w przypadku pomocy regionalnej za wydatek kwalifikowany pod warunkiem, że wartości niematerialne i prawne spełniają łącznie następujące warunki:

- (a) będą wykorzystywane wyłącznie na cele projektu objętego wsparciem,
- (b) będą podlegać amortyzacji zgodnie z odrębnymi przepisami,
- (c) będą nabyte od osób trzecich na warunkach rynkowych, przy czym kupujący nie sprawuje kontroli nad sprzedającym w rozumieniu art. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 ani odwrotnie,
- (d) będą stanowić aktywa przedsiębiorcy, który otrzymał wsparcie i pozostaną w jego przedsiębiorstwie przez co najmniej 5 lat, a w przypadku przedsiębiorstwa mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy przez co najmniej 3 lata od dnia zakończenia realizacji projektu.

Tylko dla przedsiębiorcy z sektora MSP pełna kwota wydatkowana na nabycie wartości niematerialnych i prawnych będzie uznana za kwalifikowalną.

Przedsiębiorca mały z Poznania (i tam realizujący swój projekt) nabywa patent za cenę 200 tys. zł. W sytuacji, jeśli patent został zakupiony w związku z projektem i w 100% będzie wykorzystany w ramach projektu, wówczas możliwa dotacja na zakup tego patentu wyniesie (przy założeniu intensywności na poziomie maksymalnym dopuszczalnym tj. 60%):

$$200 \text{ tys. zł} \times 60\% = 120 \text{ tys. zł.}$$

Jeśli patent tylko w części zostanie wykorzystany dla celów projektu (np. w 20%) wówczas dotacja powinna wynieść jedynie 24 tys. zł:

$$200 \text{ tys. zł} \times 20\% = 40 \text{ tys. zł} \times 60\% = 24 \text{ tys. zł}$$

W przypadku przedsiębiorcy innego niż MSP, wydatki na nabycie wartości niematerialnych i prawnych uwzględnia się w wydatkach kwalifikujących się do objęcia wsparciem w wysokości nie przekraczającej 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem występujących w ramach projektu.

Przedsiębiorca duży z Warszawy realizuje projekt inwestycyjny. Zakupuje grunt za cenę 1 mln zł, maszyny i urządzenia za cenę 5 mln zł, budynek za cenę 20 mln zł oraz wartości niematerialne i prawne za cenę 200 tys. zł.

1	2	3	4	5	6
Wydatek	Cena nabycia (koszty ogólne)	% wykorzystania w ramach projektu	Wysokość kwoty kwalifikowalnej	Intensywność dla projektu	Wysokość dotacji
*Grunt	1.000.000,00	60%	600.000,00	30%	180.000,00
Budynek	20.000.000,00	80%	16.000.000,00	30%	4.800.000,00
Maszyna	5.000.000,00	100%	5.000.000,00	30%	1.500.000,00
**Patent	200.000,00	100%	200.000,00	30%	60.000,00
	26.200.000,00		21.800.000,00		6 540 000,00

*Grunt: wydatek kwalifikowany na zakup gruntu nie może przekroczyć 10% całkowitych kosztów kwalifikowanych.

****Patent:** wydatki na nabycie wartości niematerialnych i prawnych w przypadku dużych przedsiębiorstw uwzględnia się w wysokości nie przekraczającej 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem.

➤ Zasady w zakresie wykorzystania leasingu

Leasing jest dopuszczalną formą ponoszenia wydatków kwalifikowalnych zarówno w zakresie nabywania nieruchomości gruntowych i budynkowych, jak i środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Ustawodawca przez leasing rozumie leasing w rozumieniu Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, włączonych do porządku prawnego Unii Europejskiej rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1725/2003 z dnia 29 września 2003 r.

W przypadku pomocy regionalnej z dopuszczalnych form leasingu środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych wyłączony jest leasing zwrotny oraz każda inna forma leasingu jeżeli nie przewiduje opcji przeniesienia własności tych środków i wartości na korzystającego. Kwalifikowalne do refundacji są raty leasingowe (wartość kapitału, bez odsetek czy opłat należnych finansującemu) za okres od dnia określonego w umowie o dofinansowanie do dnia zakończenia realizacji projektu (również zgodnie z postanowieniami umowy) pod warunkiem, że umowa leasingu będzie zawarta na okres co najmniej 5 lat, a w przypadku mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy - co najmniej 3 lat od przewidywanego terminu zakończenia realizacji projektu. **Planując termin zakończenia projektu przedsiębiorca powinien uwzględnić termin, do jakiego będzie spłacał raty leasingowe** (termin ten jednak nie może przekroczyć 31 grudnia 2015 r. - tj. terminu zamknięcia całego Programu PO IG).

➤ Zasady w zakresie usług doradczych

W przypadku pomocy regionalnej wydatki te są kwalifikowalne tylko dla MSP. Muszą być spełnione następujące warunki:

- (a) pokrycie ceny zakupu usług doradczych związanych z inwestycją, które nie stanowią elementu stałej lub okresowej działalności przedsiębiorcy (np. nie może to być stała obsługa prawna czy księgową przedsiębiorcy) i nie są związane z bieżącymi wydatkami operacyjnymi przedsiębiorcy,
- (b) do wysokości 50% tych wydatków.

W niektórych działaniach PO IG wydatki na doradztwo są możliwe do ujęcia w kosztach kwalifikowalnych także przez dużych przedsiębiorców; jest to możliwe jednak tylko w oparciu o zasadę de minimis, a nie – jak w przypadku MSP – w oparciu o rozporządzenie 800/2008. Dla dużego przedsiębiorcy ma to o tyle znaczenie, że ewentualna pomoc na doradztwo obciąża jego limit pomocy de minimis (200 tys. € w ciągu minimalnie 2 a maksymalnie 3 lat; o szczegółach piszemy w rozdziale dotyczącym pomocy de minimis).

➤ Wydatki w pomocy na szkolenia

Pomoc na szkolenia jest odrębnym przeznaczeniem pomocy i stosunkowo rzadko udzielana jest w ramach PO IG. Pamiętajmy, że pomoc na szkolenia nie może być realizowana jako samodzielny projekt w ramach PO IG; co najwyżej może ona pokrywać wydatki towarzyszące podstawowym wydatkom związanym z realizacją inwestycji lub prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych. Umożliwienie ich ujęcia w projekcie do PO IG i sfinansowania zostało wprowadzone, ponieważ często się zdarza, że przedsiębiorca po zrealizowaniu inwestycji (np. zakupie maszyn) chce i powinien przeszkolić pracowników z zakresu ich obsługi. Gdyby nie zasada cross-financingu, która umożliwia opisane tu działania, przedsiębiorca – beneficjent PO IG musiałby składać odrębny wniosek na przeszkolenie do innego programu operacyjnego – w tym przypadku do PO Kapitał Ludzki.

W PO IG są dopuszczalne w zasadzie tylko szkolenia specjalistyczne (za wyjątkiem dwóch działań, gdzie przewidziano także możliwość uznania za kwalifikowalne szkoleń ogólnych), czyli takie, które polegają na przekazywaniu wiedzy i umiejętności związanych głównie lub jedynie z obecnym lub przyszłym stanowiskiem pracy u danego pracodawcy, i których wykorzystanie u innego pracodawcy byłoby albo bardzo trudne, albo wręcz niemożliwe – w przeciwieństwie do szkoleń ogólnych, w których przekazywana jest wiedza bardziej ogólna, szersza. Szkoleniem ogólnym będzie np. szkolenie w zakresie Excela lub z ustawy o rachunkowości, a szkoleniem specjalistycznym – szkolenie z oprogramowania stworzonego przez danego pracodawcę na potrzeby prowadzonego u niego systemu ewidencjonowania danych osobowych lub szkolenie z obowiązującego u tego pracodawcy regulaminu wewnętrznego. Czasami trudno jest ocenić, czy szkolenie ma charakter ogólny czy specjalistyczny – np. szkolenie z zasad BHP może być ujęte jako ogólne (omówienie przepisów prawa polskiego w tym zakresie) lub specjalistyczne (omówienie zasad bezpiecznego postępowania z określonym typem maszyny znajdującym się u danego przedsiębiorcy). Jeśli omówienie zasad bezpiecznego postępowania z określonym typem maszyny znajdującym się u danego przedsiębiorcy zostanie połączone z omówieniem przepisów prawa polskiego w tym zakresie i nastąpi to w ramach jednego szkolenia, szkolenie będzie nosiło znamiona obu typów szkoleń. Jeśli nie da się precyzyjnie określić, z jakiego rodzaju szkoleniem mamy do czynienia, należy przyjąć, że mamy do czynienia ze szkoleniem specjalistycznym i zastosować niższe dopuszczalne intensywności pomocy szkoleniowej, właściwe dla szkolenia specjalistycznego (Komisja uznaje, że szkolenie specjalistyczne w sposób bardziej ewidentny zakłóca konkurencję pomiędzy przedsiębiorstwami i dlatego przyznała dla tych szkoleń niższe intensywności).

Mamy następujący katalog wydatków w pomocy na szkolenia, dopuszczalnych w ramach PO IG:

- (1) zatrudnienie kadry szkoleniowej (trenerów, wykładowców),
- (2) podróże kadry szkoleniowej i osób szkolonych, w tym koszty zakwaterowania,
- (3) inne wydatki bieżące, w tym wydatki na materiały i dostawy,
- (4) amortyzację narzędzi i wyposażenia wyłącznie w zakresie, w jakim są one wykorzystywane do realizacji szkolenia,

- (5) doradztwo w zakresie, w jakim dotyczy realizowanego szkolenia,
- (6) wynagrodzenia uczestników szkoleń, wraz z pozapłacowymi kosztami pracy, w tym składkami na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, obliczone za czas ich faktycznego uczestnictwa w szkoleniu oraz koszty administracyjne i koszty wynajmu, do wysokości sumy kwot pozostałych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem.

9. Wielkość pomocy publicznej i udział własny

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Definicja i obliczanie udziału własnego
- Wielkość pomocy publicznej: intensywność i wartość
- Mapa pomocy regionalnej dla Polski
- Pomoc regionalna – pojęcie i zasady udzielania.
- Koszty całkowite projektu

Na pojęcie „wielkości pomocy publicznej” składają się dwa elementy, stanowiące jednocześnie definicję tego pojęcia. Wielkość pomocy publicznej jest to wartość pomocy publicznej, którą dany beneficjent może otrzymać i wyraża się ją:

- (1) albo w **procentach** odnoszonych do wartości całkowitych kosztów kwalifikowalnych projektu – i wówczas mówimy o **intensywności** pomocy publicznej (najczęściej w kontekście maksymalnej intensywności wynikającej z mapy pomocy regionalnej);
- (2) albo w **kwocie pieniężnej** określającej **wartość** uzyskanej pomocy publicznej.

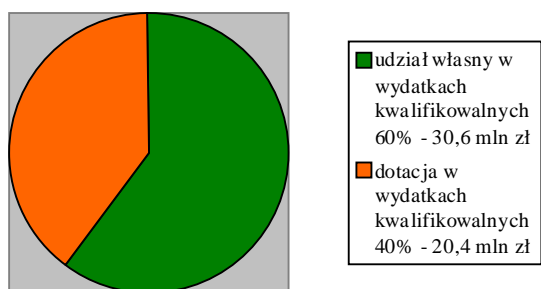
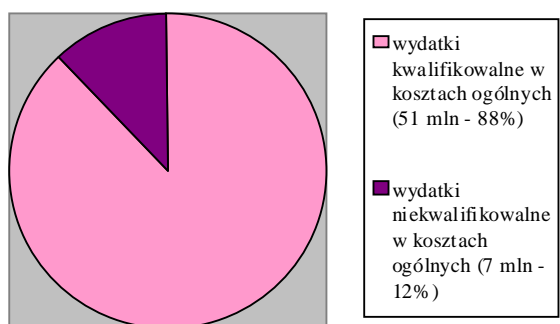
Równowartość pomocy w euro ustala się według kursu średniego walut obcych, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu udzielenia pomocy. Ma to znaczenie w przypadku pomocy de minimis, gdzie co prawda nie mówimy o intensywności w ścisłym tego słowa znaczeniu (ponieważ w tej pomocy nie ma żadnych ograniczeń wynikających z intensywności), ale pomoc ta zawsze musi być przeliczona na euro, jako że maksymalna wartość tej pomocy (wyrażona w kwocie pieniężnej) została ustalona przez Komisję Europejską co do zasady na poziomie 200 tys. euro w ciągu maksymalnie trzech lat, na jeden podmiot. Do pomocy de minimis wrócimy w osobnym rozdziale poświęconym tylko tej pomocy i tam powiemy więcej na temat reguł nią rządzących.

Intensywność pomocy zawsze związana jest z miejscem realizacji projektu, a nie siedzibą beneficjenta.

Średni przedsiębiorca z siedzibą w Toruniu realizuje nową inwestycję w Warszawie. Inwestycja polega na otwarciu nowego oddziału firmy produkującej elementy do maszyn przedziałniczych, kompletnym wyposażeniu, zakupie wyposażenia stanowisk pracy. Wydatki całkowite projektu wynoszą 58 mln zł, zaś wydatki kwalifikowalne to 51 mln zł. Ponieważ inwestycja ma być zrealizowana w Warszawie, przedsiębiorcy nie przysługuje intensywność dla Torunia (40%+10% jako bonus czyli 50%), a intensywność dla Warszawy (30%+10% jako bonus czyli 40%). Wydatki niekwalifikowalne tego projektu to między innymi koszty zatrudnienia i przeszkolenia nowych pracowników (choć czasami koszty zatrudnienia i do pewnego stopnia – w ramach cross – financingu – także koszty przeszkolenia, mogą być uznane za kwalifikowalne; ale nie w tym przypadku), koszty przeprowadzki części sprzętu z dotychczasowej lokalizacji, koszty bieżące związane z prowadzoną budową. Wydatki kwalifikowalne to koszty dzierżawy gruntu pod nową fabrykę, zakup maszyn, urządzeń i linii technologicznych.

A zatem:

- na **koszty całkowite** projektu (58 mln zł) składają się **wydatki kwalifikowalne** (51 mln zł) i **wydatki niekwalifikowalne** (7 mln zł);
- w **kosztach kwalifikowalnych** wskazujemy **udział własny** stanowiący różnicę pomiędzy kosztami kwalifikowanymi a dotacją oraz **dotację**; jeśli dotacja wynosi maks. 40%, to udział własny musi stanowić dopełnienie do 100% wydatków kwalifikowalnych czyli 60%; choć zgodnie z przepisami minimalny udział własny w tego rodzaju projektach wynosi tylko 25%, to jednak w praktyce zawsze musi stanowić on różnicę pomiędzy kosztami kwalifikowanymi (100%) a dotacją (wg. mapy pomocy regionalnej – maks. 70%), czyli nigdy nie zmaleje do 25%; najmniejszy udział własny dla projektu inwestycyjnego to 30% (różnica między 100% a maks. dotacją czyli 70%) a sytuację taką będą mieli mali przedsiębiorcy z obszaru województw posiadających podstawową intensywność 50%, po dodaniu bonusu dla małego przedsiębiorcy. Obrazują to poniższe wykresy.



Dotacja: 51 mln zł (koszty kwalifikowalne) x 40% (maksymalna intensywność) = 20,4 mln zł;

Udział własny: 51 mln zł – 20,4 mln zł = 30,6 mln zł;

Udział własny = koszty kwalifikowalne – dotacja

Intensywność pomocy to kwota pomocy wyrażona jako % kosztów kwalifikowanych.

Udział własny to poniesiona (planowana do poniesienia) przez wnioskodawcę część kosztów kwalifikowalnych w stosunku do ogólnej planowanej kwoty kosztów kwalifikowanych. Udział własny musi być pokryty z własnych środków przedsiębiorcy tj. ze środków

niepochodzących z pomocy publicznej. Środkami własnymi są nie tylko środki faktycznie posiadane przez przedsiębiorcę, ale także środki pożyczone np. kredyty bankowe uzyskane na rynkowych (niepreferencyjnych) warunkach, pożyczki od innego przedsiębiorcy (spółki – matki, współwłaściciela). Pożyczka preferencyjna (o niższym oprocentowaniu niż kredyt czy pożyczka oferowana na rynku) może zostać uznana za pomoc publiczną jeśli jest udzielona ze źródeł innych niż prywatne. Np. pożyczka z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej jako instytucji publicznej może być pożyczką preferencyjną, a zatem powinna być zaliczona do pomocy publicznej a nie do wkładu własnego. W przypadku jednak udzielenia pożyczki preferencyjnej czy kredytu preferencyjnego, pomocą publiczną będzie nie kwota udzielonej pożyczki, a różnica między oprocentowaniem rynkowym danej pożyczki lub kredytu a udzielonym oprocentowaniem preferencyjnym, obliczone zgodnie z odrębnymi przepisami prawa (zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 11 sierpnia 2004 r. w sprawie szczegółowego sposobu obliczania wartości pomocy publicznej udzielanej w różnych formach).

Wnioskodawca musi zapewnić środki własne na sfinansowanie projektu inwestycyjnego. Planowane źródła finansowania inwestycji przedstawia w biznes planie. Informacje te będą weryfikowane na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie. Na etapie podpisywania umowy o dofinansowanie przedsiębiorca będzie musiał udokumentować zarówno posiadanie środków na projekt, jak i ich wysokość (udokumentować posiadanie udziału własnego w odpowiedniej wysokości), np. poprzez przedstawienie promesy kredytowej czy umowy leasingu.

Forma udziału własnego to przede wszystkim środki pieniężne (własne, pochodzące z kredytu, w tym obrotowego, pochodzące z dokapitalizowania przedsiębiorcy będącego wnioskodawcą przez udziałowców lub akcjonariuszy tej spółki), przeznaczone na częściowe finansowanie projektu. Wkład własny może także pochodzić z kredytu udzielanego przez zagraniczny bank kredytujący, jednak promesa powinna zostać wydana na wzorzec promesy przygotowanym dla danego działania przez daną instytucję wdrażającą, sporządzona w języku polskim lub przetłumaczona na język polski przez tłumacza przysięgłego. Zgodnie ze wzorem promesy kredytowej, musi być ona ważna przez okres nie krótszy niż 6 miesięcy od dnia jej wystawienia. W dokumentacji konkursowej brak jest natomiast uregulowań w zakresie okresu obowiązywania promesy leasingowej – jak się wydaje, można przyjąć, że będzie to okres co najmniej 6 miesięcy od dnia wystawienia.

Co do zasady – jeśli przepisy prawa lub inne dokumenty przewidują taką możliwość – wkładem własnym mogą być środki trwale posiadane przez przedsiębiorcę (wkład własny w formie aportu). Inne formy niż gotówka czy aport środków trwałych (w tym gruntu, budynków i budowli) nie powinny być uwzględniane z tego względu, że nie zapewniają współfinansowania projektu. W szczególności za wkład własny nie może być uznane wniesienie do projektu wartości niematerialnych i prawnych zwłaszcza w sytuacji niemożności oszacowania ich wartości (nie ma bowiem wówczas możliwości ocenienia, czy wkład własny zostanie zapewniony w minimalnej wymaganej wysokości, tj. najczęściej 25% lub 30%).

Wnioskodawca powinien przedstawić w biznes planie pełny montaż finansowy projektu biorąc pod uwagę fakt, że płatności będą wypłacane w transzach i póki co, w działaniach skierowanych do przedsiębiorców (oprócz działania 1.4) nie przewiduje się udzielania zaliczek, oraz że projekt musi mieć zapewnione płynne finansowanie. Pełny obraz źródeł finansowania zawarty jest zawsze w danych finansowych i prognozach przedstawionych w biznes planie. Nie można zatem założyć, że dotacja (którą Generator wniosków zalicza do źródeł finansowania) plus udział własny w minimalnym zakresie spowodują, że projekt będzie miał zapewnione płynne finansowanie. To powinno wynikać z właściwego montażu finansowego.

Powróćmy do naszego przykładu. Aby obliczyć udział własny procentowo, musimy wyznaczyć najpierw udział własny kwotowo (co zrobiliśmy wyżej – udział własny kwotowo wynosi 30,6 mln zł).

A więc 30,6 mln zł to jest planowana do poniesienia przez wnioskodawcę część kosztów kwalifikowalnych w stosunku do ogólnej kwoty kosztów kwalifikowalnych (51 mln zł):

$$30,6 \text{ mln zł} : 51 \text{ mln zł} = 0,60 = 60\%.$$

Z powyższych obliczeń widzimy więc jasno, iż: suma dotacji wyrażona w procencie (40%) i kwocie 20,4 oraz udziału własnego w procencie (60%) i kwocie (30,6 mln zł) zbiega się do pełnej kwoty wydatków kwalifikowalnych w projekcie (100% i 51 mln zł).

Widzimy też jasno, że koszty całkowite projektu w ogóle przy tych obliczeniach nie są brane pod uwagę. Dlatego tak ważne jest, aby prawidłowo wyznaczyć ogólną kwotę wydatków kwalifikowalnych – nie włączyć żadnego, który nie jest kwalifikowalny, bo jeśli tak zrobimy, od wyższej kwoty wydatków kwalifikowalnych obliczymy wyższą dotację niż ta, która powinna być udzielona. W przypadku kontroli taki projekt jest zagrożony decyzją o zwrocie całej udzielonej kwoty pomocy.

Obrazując powyższe, założmy, że nasz przedsiębiorca z Torunia nieprawidłowo wliczy w wydatki kwalifikowalne koszty zatrudnienia nowych pracowników w wysokości 4 mln zł. Da nam to łączną kwotę wydatków kwalifikowalnych w wysokości 55 mln zł. Maksymalna dotacja wyniosłaby $40\% \times 55 \text{ mln zł} = 22 \text{ mln zł}$ a zatem o blisko 2 mln więcej niż dopuszczalna dotacja dla tego projektu.

Już wcześniej kilka razy wspominaliśmy o mapie pomocy regionalnej. Pora wyjaśnić czym jest mapa pomocy regionalnej i do przestrzegania jakich zasad zobowiązuje.

Mapa pomocy regionalnej jest aktem prawa przyjmowanym przez państwo członkowskie, wynegocjowanym uprzednio z Komisją Europejską. Przyjmowana jest na okres perspektywy finansowej dla funduszy strukturalnych. Każde państwo członkowskie Unii Europejskiej przyjmuje, wspólnie z Komisją Europejską, mapę pomocy regionalnej. Ponieważ pomoc regionalna udzielana jest **w regionach**, a nie **w państwach**, może zdarzyć się sytuacja, iż niektóre regiony państwa członkowskiego kwalifikują się do otrzymania pomocy regionalnej, a inne nie. Ta możliwość zależy od tego, czy dany region posiada odpowiednio niskie PKB. Pomoc regionalna może być bowiem udzielana w tych regionach Unii Europejskiej, w których poziom rozwoju gospodarczego jest niższy od średniej wspólnotowej, czyli w

regionach, w których PKB na jednego mieszkańca nie przekracza 75% średniej wspólnotowej. W Polsce obecnie wszystkie regiony (wszystkie województwa) spełniają ten warunek, a zatem kwalifikują się do otrzymywania pomocy regionalnej (mamy to zagwarantowane do końca 2013 r., potem mapa pomocy regionalnej zostanie zmieniona i być może, po ponownym przeliczeniu, okaże się, że któryś z regionów Polski „wypadnie” z możliwości otrzymywania pomocy regionalnej lub, co bardziej prawdopodobne, wkroczy w mechanizm wychodzenia z tej pomocy, zwany mechanizmem „*phasing out*”.

Poprzednia mapa pomocy regionalnej dla Polski obowiązywała w latach 2004 – 2006 i wiązała się z perspektywą finansową 2000 – 2006. Obecna mapa przyjęta w formie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 października 2006 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej obowiązuje od 1 stycznia 2007 r. do 31 grudnia 2013 r., określając wysokości udzielania pomocy regionalnej w Polsce. To z niej wynikają **maksymalne intensywności** pomocy publicznej dla poszczególnych regionów, z niej też wynika ograniczenie czasowe obowiązywania programów pomocowych, w których udzielana jest pomoc regionalna (perspektywa czasowa nie może być dłuższa niż koniec 2013 r., bowiem po tej dacie mapa pomocy regionalnej dla Polski z dużym prawdopodobieństwem zostanie zmieniona).

Obszary będące podstawą do wyznaczenia wspieranych regionów określone są zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS). Obszary wsparcia zostały wyznaczone na poziomie NUTS II (regiony, czyli województwa), za wyjątkiem miasta stołecznego Warszawy, która jako jedyny obszar została wyznaczona na poziomie niższym niż NUTS II, czyli na poziomie podregionów – NUTS III wg Nomenklatury Jednostek Terytorialnych dla celów statystycznych.

Obecnie mapa pomocy regionalnej kształtuje się następująco:

- (1) 50 % na obszarze województw lubelskiego, opolskiego, podkarpackiego, warmińsko – mazurskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, małopolskiego, lubuskiego, łódzkiego, kujawsko – pomorskiego;
- (2) 40 % na obszarze województw pomorskiego, zachodniopomorskiego, dolnośląskiego, wielkopolskiego, śląskiego, a w okresie 1.01.2007-31.12.2010 r. na obszarze województwa mazowieckiego, z wyłączeniem miasta stołecznego Warszawy;
- (3) 30 % na obszarze miasta stołecznego Warszawy oraz w okresie 1.01.2011-31.12.2013 na obszarze województwa mazowieckiego.

Komisja Europejska przywiązuje znaczną wagę do wspierania rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP, dlatego dla przedsiębiorców z tego sektora przewidziano bonusy w postaci dodatkowych punktów procentowych:

- (a) 10 pkt procentowych dla średnich przedsiębiorców;
- (b) 20 pkt procentowych dla mikro i małych przedsiębiorców, pod warunkiem, że nie prowadzą działalności gospodarczej – głównej lub jedynej – w sektorze transportu.

Przedsiębiorca z Warszawy rozpoczyna projekt inwestycyjny realizowany w Radomiu (województwo mazowieckie). Rozpoczęcie realizacji projektu następuje w czerwcu 2010 r. Intensywność pomocy wg mapy pomocy regionalnej wynosi dla Radomia w tym dniu 40%. Umowa zostaje podpisana w sierpniu 2010 r. Pomimo tego, że za 4 miesiące dla Radomia zmieni się intensywność pomocy na mniej korzystną (zostanie ona obniżona z 40% do 30%), przedsiębiorca nie będzie musiał zwracać części środków, bowiem intensywność pomocy jest obliczana i przyznawana na dzień udzielenie pomocy, czyli w tym przypadku na dzień podpisania umowy. Jeśli zatem umowa zostanie podpisana do dnia 31.12.2010 r., nadal dla jego projektu będzie miała zastosowanie korzystniejsza, wyższa intensywność.

Pomoc regionalna stanowi podstawowy rodzaj pomocy publicznej udzielanej nie tylko w ramach PO IG, ale w ramach większości programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, bowiem pomoc regionalna w praktyce jest najważniejszym instrumentem realizacji polityki spójności, czyli polityki, której celem jest wyrównywanie różnic społeczno – ekonomicznych w poszczególnych krajach i regionach Unii Europejskiej.

Podstawą dopuszczalności tej kategorii pomocy jest art. 87 ust. 3 lit. a) i c) TWE, stosownie do którego pomoc może być udzielona na:

- (a) rozwój gospodarczy tych regionów, w których poziom życia jest nienormalnie niski lub, w których występuje niedostateczne zatrudnienie;
- (b) ułatwienie rozwoju pewnych form działalności lub pewnych regionów gospodarczych, jeżeli nie zmienia ona warunków wymiany w zakresie naruszającym wspólny interes.

Podstawowym rodzajem pomocy regionalnej jest pomoc inwestycyjna; innym, mniej popularnym rodzajem pomocy regionalnej jest pomoc operacyjna, która nie może być udzielana w ramach funduszy strukturalnych i generalnie podlega znaczącej reglamentacji ze strony Komisji. Pomoc operacyjna może być udzielona w wyjątkowych przypadkach, w celu uzupełnienia pomocy regionalnej jeśli ta okaże się niewystarczająca. Ten rodzaj pomocy publicznej ma za zadanie zmniejszenie bieżących kosztów prowadzenia działalności beneficjenta.

Podstawowymi pojęciami w pomocy regionalnej są pojęcia inwestycji, dużego projektu inwestycyjnego, efektu zachęty, rozpoczęcia realizacji projektu.

Przez inwestycję należy rozumieć inwestycję w aktywa materialne lub niematerialne, związaną z utworzeniem nowego zakładu, rozbudową istniejącego zakładu, dywersyfikacją produkcji w istniejącym zakładzie lub zasadniczą zmianą całościowego procesu produkcyjnego w istniejącym zakładzie. Inwestycja stanowi przeciwieństwo inwestycji odtworzeniowej, zwanej czasem modernizacyjną.

Udzielanie pomocy regionalnej na duże projekty inwestycyjne jest mocno ograniczone i podlega specyficznym regułom przewidzianym w Wytycznych w sprawie krajowej pomocy

regionalnej na lata 2007 – 2013. Jest także inne niż „regionalne” rozumienie pojęcia „duży projekt inwestycyjny”, określany przepisami w zakresie funduszy strukturalnych (rozporządzenie 1083/2006). Podmioty udzielające pomocy muszą pamiętać o obu reżimach i obowiązkach odrębnego postępowania w przypadku projektów dużych w rozumieniu pomocy regionalnej i dużych w rozumieniu funduszy strukturalnych.

Pozostałe pojęcia właściwe dla pomocy regionalnej wyjaśnione zostaną w toku opracowania, także wyłączenia (sektory wykluczone ze wsparcia).

10. Efekt zachęty

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Efekt zachęty – sprawdzanie w zależności od statusu przedsiębiorcy
- Efekt zachęty a potwierdzanie kwalifikowalności wydatków
- Tryb oceny występowania efektu zachęty w przypadku dużych przedsiębiorców
- Efekt zachęty w działaniach PO IG

Stosownie do przepisów art. 8 ust 3 rozporządzenia Komisji nr 800/2008 uznaje się, że pomoc dla przedsiębiorców na podstawie rozporządzenia może być przyznana tylko wówczas, jeśli jej udzielenie wywoła tzw. **efekt zachęty**.

Konieczność badania występowania efektu zachęty zastąpiła wprowadzoną we wcześniejszych rozporządzeniach Komisji dotyczących udzielania pomocy publicznej konieczność wstępnego potwierdzania kwalifikowalności wydatków.

Efekt zachęty powinien być spełniony zarówno w odniesieniu do pomocy udzielanej mikro, małym i średnim przedsiębiorcom, jak i do pomocy udzielanej dużym przedsiębiorcom, w obu przypadkach jednak realizacja efektu zachęty badana jest w odmienny sposób.

W obu przypadkach – tj. w przypadku zarówno pomocy dla MSP, jak i pomocy dla dużego przedsiębiorcy – **wniosek o udzielenie pomocy powinien być złożony przed rozpoczęciem realizacji projektu**. Stanowi o tym art. 8 ust. 2 ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń blokowych (800/2008). W przeciwnym przypadku tj. w przypadku rozpoczęcia realizacji projektu przed złożeniem wniosku, cały projekt będzie niekwalifikowany.

W przypadku przedsiębiorców z sektora MSP uznaje się, że efekt zachęty zostaje zrealizowany przez samo złożenie wniosku o dofinansowanie. A zatem wykazanie występowania efektu zachęty w przypadku projektów realizowanych przez MSP jest stosunkowo proste. Zgodnie z pkt 28 preambuły rozporządzenia 800/2008, w przypadku jakiegokolwiek pomocy objętej niniejszym rozporządzeniem i przyznanej przedsiębiorcy z sektora MSP należy przyjąć, że efekt zachęty występuje, jeżeli przed rozpoczęciem jakichkolwiek działań związanych z realizacją projektu lub działań objętych pomocą małe lub średnie przedsiębiorstwo złożyło wniosek o udzielenie wsparcia.

Inaczej jest w przypadku dużych przedsiębiorców. Oprócz złożenia wniosku o dofinansowanie przed rozpoczęciem realizacji projektu, duży przedsiębiorca powinien wykazać, że pomoc publiczna udzielona na planowane do realizowania przez niego projekty spełni wymagania wskazane w art. 8 ust. 3.

Dokumentacja przygotowana przez beneficjenta będącego dużym przedsiębiorcom powinna wykazać, iż udzielenie pomocy jest niezbędne dla zrealizowania projektu w pożądanym zakresie, czasie lub po określonych kosztach. Dokumentacja powinna zakładać, w odniesieniu do realizowanego projektu, spełnienie jednego lub więcej z poniższych kryteriów:

- (1) znaczące zwiększenie rozmiaru projektu dzięki udzielonej pomocy publicznej,
- (2) znaczące zwiększenie zasięgu projektu dzięki udzielonej pomocy publicznej,

- (3) znaczące zwiększenie całkowitej kwoty wydanej przez beneficjenta na projekt dzięki udzielonej pomocy publicznej,
- (4) znaczące przyspieszenie zakończenia projektu dzięki udzielonej pomocy publicznej,
- (5) w przypadku regionalnej pomocy inwestycyjnej, że w przypadku braku pomocy projekt nie zostałby zrealizowany w danym obszarze objętym pomocą.

Ponadto pkt 29 preambuły do rozporządzenia precyzuje, w jaki sposób duży przedsiębiorca może wykazać wystąpienie efektu zachęty. Duży przedsiębiorca powinien sporządzić w formie dokumentu wewnętrznego, **analizę wykonalności projektu objętego pomocą publiczną w dwóch wariantach**: realizacja projektu bez udziału środków publicznych oraz z udziałem środków publicznych. Analiza obu wariantów powinna wykazać, że projekt realizowany bez udziału pomocy publicznej ma węższy zakres w stosunku do projektu realizowanego z udziałem środków publicznych lub zostanie zrealizowany później albo że przedsiębiorca będzie w stanie wydać mniej pieniędzy na jego realizację.

Analiza ma status dokumentu wewnętrznego przedsiębiorcy, który go przygotował. Dokument ten jednak musi być okazany podmiotowi udzielającemu wsparcia, skoro rozporządzenia nakłada na państwo członkowskie (czyli de facto na podmiot udzielający wsparcia) obowiązek badania, czy przesłanki określone w art. 8 ust. 3 są zrealizowane.

Zgodnie ze stanowiskiem instytucji zaangażowanych we wdrażanie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, mając na uwadze wyżej opisane przepisy prawa, planuje się, iż badanie efektu zachęty w przypadku projektów składanych do dofinansowania w ramach tego Programu przez dużego przedsiębiorcę będzie następowało poprzez wykazanie wyników wyżej opisanej analizy w biznes planie, którego wzór zostanie odpowiednio zmodyfikowany. Odpowiednie zmodyfikowanie wzoru biznes planu zawierającego dwa warianty realizacji projektu, a mianowicie w przypadku, gdyby projekt był realizowany z udziałem pomocy oraz gdyby był realizowany bez jej udziału, pozwoli na zbadanie wystąpienia efektu zachęty. Biznes plan stanowi integralną część wniosku o dofinansowanie i jednocześnie jest dokumentem wewnętrznym przedsiębiorstwa przedstawiającym aktualną ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz danych obrazujących przyszłą projekcję celów firmy i sposobów ich osiągnięcia przy wszystkich istniejących uwarunkowaniach natury finansowej, rynkowej, poprzez odpowiednie zestawienia dokumentów, analiz i programów. Zgodnie z deklaracją instytucji zaangażowanych we wdrażanie PO IG, ocena wystąpienia efektu zachęty będzie weryfikowana w trakcie oceny formalno-merytorycznej wniosku o dofinansowanie.

Rozporządzenie Komisji nr 800/2008 ma zastosowanie do wszystkich przeznaczeń pomocy w nim przewidzianych. Zatem każdy program pomocowy krajowy bądź też regionalny, w ramach którego pomoc publiczna udzielana jest na podstawie ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń blokowych, musi zawierać w swoich regulacjach przepisy dotyczące wykazania efektu zachęty, zarówno przez MSP (złożenie wniosku przed rozpoczęciem realizacji inwestycji), jak i dużych przedsiębiorców.

Inaczej jest w przypadku programów pomocowych opartych na rozporządzeniu 1628/2006, które przewiduje obowiązek dokonywania wstępnej kwalifikowalności wydatków (ale jednocześnie nie przewiduje badania występowania efektu zachęty).

Z programów pomocowych, za które odpowiada i które wydaje Minister Rozwoju Regionalnego, usunięto wymogi w zakresie potwierdzania kwalifikowalności wydatków, a zatem przedsiębiorca może rozpocząć realizację projektu po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie, co oznacza, że wydatkami kwalifikującymi się do objęcia wsparciem są wydatki poniesione po dniu złożenia wniosku do dnia określonego w umowie o udzielenie wsparcia. W niektórych jednak przypadkach pozostawiona została konieczność wstępnego potwierdzania kwalifikowalności wydatków (np. rozporządzenie MSWiA dla działania 8.4 PO IG).

Co do pomocy regionalnej wystarczające jest wykazanie, że w danym regionie nie dokonano by inwestycji w danej formie bez udziału pomocy.

Institucja dokonująca oceny wniosku o dofinansowanie wraz z załącznikami nie będzie oceniać, czy danego dużego przedsiębiorcę stać czy nie stać na zrealizowanie projektu. Zagadnienie to nie będzie rozpatrywane w kontekście stanu finansowego przedsiębiorcy, a przynajmniej nie tylko. Chodzi mianowicie o zbadanie, czy wsparcie udzielone dużemu przedsiębiorcy na realizację projektu przyniesie wartość dodaną w postaci zwiększenia zakresu projektu, szybszej realizacji lub zakupienia w jego ramach lepszych, nowocześniejszych materiałów, towarów i usług (poprzez przeznaczenie dodatkowych środków na jego realizację). Dlatego obowiązku nałożonego przepisami rozporządzenia 800/2008 nie należy rozpatrywać w kategoriach dodatkowych obciążeń i nakładania nowych barier na dużego przedsiębiorcę, a raczej jako upewnianie się, że środki publiczne są właściwie wydatkowane, że trafiają tam, gdzie są rzeczywiście potrzebne. Tak więc nie jest to problem konieczności wykazania przez dużego przedsiębiorcę czy udowodnienia, że bez pomocy publicznej nie zrealizuje projektu, a raczej wykazania, że z pomocą państwa zrealizuje go lepiej i szybciej.

Efekt zachęty powinien być brany pod uwagę także w pomocy innej niż regionalna. Oznacza to, że nie tylko przy realizacji projektów inwestycyjnych przedsiębiorca powinien wykazywać istnienie efektu zachęty, ale także przy projektach badawczo – rozwojowych, szkoleniowych, doradczych, innych. Wydaje się, że jest to stanowisko zasadne i znajduje odzwierciedlenie w przepisach rozporządzenia 800/2008 (poprzez umieszczenie przepisów dotyczących efektu zachęty w przepisach ogólnych, a nie w przepisach dotyczących poszczególnych przeznaczeń pomocy np. pomocy regionalnej).

11. Przejrzystość pomocy

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Zasada przejrzystości w kontekście monitorowania i kontrolowania pomocy
- Formy pomocy przejrzystej
- Obowiązki informacyjne i publikacyjne w kontekście zasady przejrzystości

Zasada przejrzystości może być rozpatrywana w dwóch aspektach. Po pierwsze, będąc jedną z głównych zasad udzielania pomocy, zasada przejrzystości oznacza, że udzielana pomoc powinna być łatwa do skontrolowania i monitorowania, powinna być jawna. Z drugiej strony, „przejrzystość” pomocy oznacza, że powinno być łatwo w sposób jednoznaczny określić wysokość pomocy.

Zgodnie z rozporządzeniem 800/2008, na jego podstawie można udzielić tylko i wyłącznie takiej pomocy, o której można powiedzieć, że jest pomocą przejrzystą zarówno pod względem łatwego monitorowania i kontrolowania, jak i w aspekcie możliwości łatwego określenia jej wysokości.

W celu zapewnienia przejrzystości i skutecznego monitorowania, państwo członkowskie ma obowiązek dostarczać Komisji informacje zbiorcze w przypadku przyznania pomocy w formie programu pomocy lub pomocy *ad hoc* zgodnie z rozporządzeniem 800/2008. Tak więc jeśli program pomocowy, oparty na wyłączeniu blokowym 800/2008 wejdzie w życie, Komisja musi być o tym fakcie poinformowana poprzez wypełnienie i przesłanie do Komisji standardowego formularza. Przesłany drogą elektroniczną formularz zostanie opublikowany w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* i w Internecie. W Internecie powinien zostać opublikowany pełen tekst informacji o danym środku pomocy. Takie dane jak nazwa beneficjenta, wielkość udzielonej pomocy, data udzielonej pomocy, tytuł projektu, przeznaczenie pomocy, nazwa programu pomocowego nie są tajne i mogą zostać upublicznione. Możliwe jest jednak usunięcie z tekstu obwieszczenia tajemnicy handlowej danego przedsiębiorstwa.

Biorąc pod uwagę drugi aspekt, o którym wyżej wspomnieliśmy, za pomoc o przejrzystym charakterze uważa się taką pomoc, w przypadku której możliwe jest wcześniejsze dokładne obliczenie ekwiwalentu dotacji brutto bez konieczności przeprowadzania oceny ryzyka. Stosownie do art. 5 rozporządzenia 800/2008, za przejrzyste uznaje się w szczególności następujące kategorie pomocy:

- (1) pomoc w formie dotacji;
- (2) pomoc w formie dopłat do oprocentowania;
- (3) pomoc w formie pożyczek, gdzie ekwiwalent dotacji brutto oblicza się na podstawie stopy referencyjnej obowiązującej w dniu przyznania pomocy;
- (4) pewne określone rodzaje pomocy udzielanej w formie programów gwarancyjnych;
- (5) pewne określone rodzaje pomocy w formie środków fiskalnych.

Dla celów PO IG najistotniejszy jest punkt 1, ponieważ w większości działań PO IG udzielana jest pomocy w formie dotacji, a więc pomoc ta spełnia warunki uznania jej za

przejrzystą, co oznacza, że pomoc w ramach tych działań PO IG może być udzielana w ramach programu pomocowego opartego na wyłączeniu blokowym 800/2008. Dotacja jest przejrzystą formą udzielenia pomocy, z góry bowiem można określić jej kwotę, bez konieczności przeprowadzania analizy ryzyka.

Zgodnie z art. 9 rozporządzenia 800/2008, w terminie 20 dni roboczych od wejścia w życie programu pomocowego opartego na wyłączeniu blokowym 800/2008, państwo członkowskie powinno przesłać do Komisji informacje zbiorcze dotyczące takiego programu pomocowego. Ponadto, niezwłocznie po wejściu w życie programu pomocowego opartego na wyłączeniu blokowym 800/2008, państwo członkowskie publikuje w Internecie pełen tekst zastosowanego środka pomocowego.

12. Wykluczenia i ograniczenia

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Główny przedmiot działalności gospodarczej
- Rolnictwo
- Produkty imitujące i zastępujące mleko
- Rybołówstwo i akwakultura
- Sektor górnictwa węgla
- Sektor hutnictwa żelaza i stali
- Sektor włókien syntetycznych
- Sektor stoczniowy (budownictwa okrętowego)
- Niedozwolona działalność eksportowa
- Uprzywilejowanie towarów krajowych
- Sektor transportu drogowego
- Przedsiębiorca zagrożony
- Przedsiębiorca, na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy

Główny przedmiot działalności gospodarczej.

Rzadko zdarza się tak, że przedsiębiorca prowadzi tylko jeden jedyny rodzaj działalności gospodarczej. Najczęściej przedsiębiorca, nawet jeśli prowadzi działalność w sektorze wykluczonym, dodatkowo prowadzi działalność gospodarczą w jednym lub więcej sektorach niewykluczonych. Np. prowadząc działalność wykluczoną w sektorze węgla kamiennego, prowadzi też działalność gospodarczą polegającą na przetwarzaniu węgla brunatnego, która to działalność nie jest wykluczona. Lub też, prowadząc działalność gospodarczą w sektorze przemysłu stoczniowego, np. modernizując statki pełnomorskie o tonażu powyżej 1000 GT, jednocześnie produkuje statki turystyczne o tonażu poniżej 100 GT. Czy w takiej sytuacji, prowadzenie działalności gospodarczej w sektorze wykluczonym przesądza, że przedsiębiorca taki nie może w ogóle otrzymać pomocy regionalnej?

Zgodnie z powszechnym rozumieniem, podstawą do ewentualnego wykluczenia jest rodzaj prowadzonej działalności, a nie – podmiot ją prowadzący. Stąd, istotny w tej ocenie jest **projekt**, a nie **podmiot** ten projekt realizujący. Jeśli projekt dotyczy działalności nie wykluczonej, wówczas przedsiębiorca może otrzymać dofinansowanie na jego realizację na zasadach ogólnych (w podanych wyżej przykładach: przetwarzanie węgla brunatnego, produkcja statków turystycznych o tonażu poniżej 100 GT). Jeśli projekt dotyczy działalności wykluczonej, wówczas wsparcie nie może być udzielone.

Aby wykazać, że wsparcie na działalność niewykluczoną nie zostanie „przeniesione” na działalność wykluczoną (np. żeby wykazać, że maszyny wykorzystywane do produkcji motorówek nie zostaną wykorzystane do modernizacji statków pełnomorskich), przedsiębiorca powinien móc wykazać przepływy finansowe w ramach poszczególnych rodzajów działalności, np. poprzez pokazanie odrębnych przychodów i kosztów dla każdego typu działalności (działalność wykluczona, działalność objęta projektem).

Zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem, jeśli realizowany projekt dotyczy po części działalności wykluczonej i działalności niewykluczonej, można dokonać wyodrębnienia

kosztów dla tych typów działalności, i ewentualnym dofinansowaniem objąć koszty przypisane do działalności niewykluczonej (np. jak w przykładzie powyżej: „część” maszyny przeznaczonej do produkcji statków turystycznych uznać za wydatek kwalifikowany; oczywiście jest to pewien skrót myślowy, chodzi o sytuację, gdy wydatek na zakup maszyny przeznaczonej do produkcji statków turystycznych oraz do modernizacji statków handlowych zostanie podzielony zgodnie z proporcją wykorzystania maszyny w zakresie działalności wykluczonej i niewykluczonej). W praktyce jest to jednak bardzo trudne, jako że przedsiębiorcy w Polsce nie prowadzą najczęściej ewidencji przychodów i kosztów po kodach PKD, w dodatku odniesionych do działalności wykluczonej na mocy przepisów prawa unijnego (które to wykluczenia nie pokrywają się z PKD).

Inną metodą określenia możliwości udzielenia wsparcia jest zastosowanie **metodologii głównej działalności gospodarczej**. Podstawową (główną) działalność gospodarczą określa się na podstawie przeważającego, procentowego udziału poszczególnych rodzajów działalności w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży w ostatnim roku obrotowym lub, jeżeli nie jest możliwe zastosowanie tego miernika (bo np. przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą krócej niż rok) – ocenia się ją na podstawie udziału pracujących, wykonujących poszczególne rodzaje działalności, w ogólnej liczbie pracujących.

Metoda ta może być skuteczna ale tylko w przypadku rzetelnego przeprowadzenia obliczeń, a najlepiej, prowadzenia przez przedsiębiorcę wspomnianej wyżej odrębnej ewidencji kosztów i przychodów dla poszczególnych rodzajów działalności.

Rolnictwo. W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka wykluczona jest możliwość udzielania wsparcia w zakresie działalności gospodarczej związanej z produkcją podstawową produktów rolnych.

Ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych dopuszcza udzielanie pomocy wspierającej przetwarzanie i wprowadzanie do obrotu produktów rolnych, za wyjątkiem następujących przypadków:

- kiedy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów nabytych od producentów surowców lub wprowadzonych na rynek przez przedsiębiorstwa objęte pomocą lub
- kiedy przyznanie pomocy zależy od faktu jej przekazania w całości lub w części producentom surowców.

Żeby dokładnie zrozumieć, co i w jakim zakresie jest zakazane jeśli chodzi o rolnictwo, najpierw musimy wyjaśnić kilka pojęć.

Zakazy odnoszą się do **produktów rolnych**. Przez „produkt rolny” rozumiemy produkt pochodzący z produkcji roślinnej, z uprawy ziemi, z produkcji zwierzęcej uzyskiwanej w hodowli i chowie bydła oraz rybactwie oraz powiązane bezpośrednio z powyższymi produktami (roślinne i zwierzęce) pierwszego stopnia przetworzenia produktów rolnych, innymi słowy (zgodnie z art. 32 ust. 1 TWE) – płody ziemi, hodowli oraz rybactwa, a także pozostające z nimi w bezpośrednim związku produkty pierwszego stopnia przetworzenia (wg orzeczenia

Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości takie, dla których istnieje ekonomiczna współzależność między produktem podstawowym a przetworzonym):

- (a) produkty wymienione w załączniku I do TWE, z wyłączeniem produktów rybołówstwa i akwakultury;
- (b) korek i artykuły z korka;
- (c) produkty mające imitować i zastępować mleko lub przetwory mleczne.

Powyzsza definicja została zamieszczona w art. 2 pkt 22 rozporządzenia 800/2008.

Trzy działania na produktach rolnych podlegają wykluczeniu lub ograniczeniom i podpadają pod zakaz udzielania pomocy regionalnej czy pomocy de minimis:

- (a) produkcja podstawowa (pierwotna),
- (b) przetwórstwo (przetwarzanie),
- (c) obrót produktami rolnymi (inaczej określane jako „wprowadzanie do obrotu”, a w starszych aktach prawnych określane czasami jako „marketing produktów rolnych”).

Produkcja (podstawowa) pierwotna produktów rolnych jest całkowicie wykluczona z możliwości wsparcia w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Nie ma legalnej definicji „produkcji produktu rolnego”, przyjmuje się, że jest to wytwarzanie produktów rolnych – hodowla zwierząt, uprawa zbóż, sadownictwo, ogrodnictwo. Ponadto akty prawne nie zawierają definicji „producenta rolnego” (jedynie orzeczenia ETS określają producenta jako „podmiot, który wytwarza produkty rolne” lub „podmiot będący osobą fizyczną, osobą prawną lub jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, będącą posiadaczem gospodarstwa rolnego lub posiadaczem zwierzęcia”).

Definicja **przetwórstwa** produktu rolnego, zamieszczona została w rozporządzeniu 800/2008. Zgodnie z rozporządzeniem, przetwarzanie produktu rolnego oznacza „czynności dokonywane na produkcie rolnym, w wyniku których powstaje produkt **będący również produktem rolnym** (czyli produkt wymieniony w załączniku I do TWE, z wyłączeniem produktów rybołówstwa i akwakultury, korek i artykuły z korka oraz produkty mające imitować i zastępować mleko lub przetwory mleczne), z wykluczeniem czynności wykonywanych w gospodarstwie rolnym, niezbędnych dla przygotowania produktów rolnych do pierwszej sprzedaży”.

Przetwórstwo i obrót produktami rolnymi (za wyjątkiem przypadków wynikających z rozporządzenia 800/2008 oraz z linii demarkacyjnej) jest dopuszczone do dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (w przeciwieństwie do produkcji produktów rolnych).

Obrót produktami rolnymi (również dopuszczony do dofinansowania w ramach regionalnej pomocy inwestycyjnej i pomocy de minimis, podobnie jak przetwórstwo) zdefiniowany został w rozporządzeniu 800/2008 (art. 2 pkt 24). Oznacza „przechowywanie lub wystawianie produktu w celu sprzedaży, oferowanie go na sprzedaż, dostawę lub każdy inny sposób wprowadzania produktu na rynek, z wyjątkiem jego pierwszej sprzedaży przez producenta surowców na rzecz podmiotów zajmujących się odsprzedażą lub przetwórstwem oraz

czynności przygotowujące produkt zwierzęcy lub roślinny do pierwszej sprzedaży”. Za obrót produktem rolnym uznaje się również sprzedaż produktu przez producenta surowców (najczęściej: rolnika) konsumentowi końcowemu, jeśli następuje w odpowiednio wydzielonym do tego celu miejscu (np. na targowisku).

Jak wcześniej powiedzieliśmy, za przetwórstwo czy wprowadzanie do obrotu nie uznajemy czynności wykonywanych w gospodarstwie rolnym jako niezbędnych elementów przygotowania produktu do pierwszej sprzedaży ani też pierwszej sprzedaży na rzecz podmiotów zajmujących się odsprzedażą lub przetwórstwem.

Rybołówstwo i akwakultura. Zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 104/2000 z dnia 17 grudnia 1999 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków produktów rybołówstwa i akwakultury, produktem rybołówstwa są produkty pochodzące z połowów na morzu bądź na wodach śródlądowych oraz produkty akwakultury. Są to produkty i dokonywane na tych produktach czynności przetwórcze wyszczególnione w załączniku do rozporządzenia, takie jak: połowy ryb, skorupiaków i mięczaków, połowy zwierząt wodnych na wodach morskich i śródlądowych (za wyjątkiem odłowu perłę, gąbek, koralu, alg, wielorybnictwa), chów i hodowla ryb, skorupiaków i mięczaków w wodach morskich i słonawych, przetwarzanie i konserwowanie ryb, małż i mięczaków (mrożenie, wędzenie, suszenie, gotowanie, solenie, puszkowanie, produkcja mączki rybnej), produkcja makaronów, klusek i podobnych towarów jeśli zawierają w masie ponad 20% ryb lub owoców morza a także odpady rybne.

W sektorze rybołówstwa i akwakultury nie można udzielać pomocy regionalnej, a pomoc de minimis – tylko jako pomoc de minimis w rolnictwie i rybołówstwie, zgodnie z odrębnymi zasadami przewidzianymi w dokumentach i aktach prawnych regulujących te obszary (zatem rozporządzenie 1998/2006 wyklucza możliwość udzielania pomocy de minimis na podstawie tego aktu prawnego – rozporządzenia 1998/2006 – w tych sektorach).

Produkty imitujące i zastępujące mleko. Produkty te są przykładem produktu rolnego, ale szczególnego rodzaju. Produktem imitującym lub zastępującym mleko jest każdy produkt, którego nazwa sugeruje, iż może to być lub że jest to mleko lub produkt mleczny, lecz który w swoim składzie nie będzie posiadał mleka (np. mleko sojowe, mleczko kokosowe, produkty, w których tłuszcz mleczny zastąpił tłuszcz roślinny – np. ser dietetyczny).

Pod pojęciem „mleka” należy rozumieć zwierzęcą wydzielinę piersiową, bez żadnych dodatków czy ekstrakcji, a przez „przetwory mleczne” należy rozumieć produkty uzyskiwane wyłącznie z mleka, z dodatkiem substancji niezbędnych do ich wytworzenia, ale nie zastępujących w całości czy nawet części mleka jako produktu podstawowego czy jakichkolwiek jego naturalnych składników.

Udzielanie pomocy na produkty imitujące i zastępujące mleko, jako na produkty rolne, podlega takim samym wykluczeniom jak w zakresie produktów rolnych.

Górnictwo węgla. Wspieranie projektów z zakresu górnictwa węgla jest zakazane w przypadku pomocy regionalnej i pomocy de minimis. Na podstawie rozporządzenia 800/2008 pomoc w tym sektorze jest dopuszczalna w pomocy szkoleniowej, pomocy na działalność B+R+I oraz pomocy na ochronę środowiska, wyjątki te nie mają jednak praktycznego wymiaru jeśli chodzi o pomoc udzielaną w ramach PO IG. Sektor węglowy został

zdefiniowany w rozporządzeniu 1407/2002. Zgodnie z art. 2 lit. a) rozporządzenia, „węgiel” oznacza wysokiej, średniej i niskiej klasy węgiel kategorii A i B. W szczególności wykluczeniem objęte jest wydobycie węgla kamiennego. Wykluczeniem nie jest objęta produkcja węgla brunatnego.

Sektor hutnictwa żelaza i stali. Wspieranie projektów z zakresu hutnictwa żelaza i stali jest zakazane w przypadku pomocy regionalnej. Sektor ten został zdefiniowany w załączniku nr I do Wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007 – 2013 i zalicza się do niego przedsiębiorstwa produkujące produkty wskazane w tym załączniku np. surówka, żelazostopy, żeliwo, wyroby walcowe, inne wyroby hutnicze, sztaby i pręty, stal nierdzewna, szyny i podkłady kolejowe, rury, przewody rurowe, kształtowniki zamknięte, łączniki, wyroby płaskie walcowane na zimno. Ostatnio, definicja tego sektora pojawiła się także w rozporządzeniu 800/2008 i zgodnie z tą definicją, sektor hutnictwa żelaza i stali oznacza wszystkie działania związane z produkcją co najmniej jednego z następujących produktów (poniżej podaliśmy tylko 5 podstawowych kategorii, ich uszczegółowienie znajduje się w art. 2 pkt 29 rozporządzenia 800/2008):

- (a) surówka i stopy żelaza;
- (b) produkty z żelaza surowe lub półprodukty, stal węglowa lub stal specjalna;
- (c) obrabiane na gorąco produkty z żelaza, stal węglowa lub stal specjalna;
- (d) produkty wykończone na zimno;
- (e) rury.

Sektor włókien syntetycznych. Włókna syntetyczne otrzymywane są z syntetycznych surowców organicznych oraz produktów polimeryzacji prostych związków chemicznych. Najważniejsze rodzaje włókien syntetycznych to włókna: akrylowe, poliestrowe, poliuretanowe i poliamidowe.

Wspieranie projektów z zakresu produkcji włókien syntetycznych jest zakazane w przypadku pomocy regionalnej. Sektor ten został zdefiniowany w załączniku nr I do Wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007 – 2013. Tożsama definicja z tą z Wytycznych została zamieszczona w art. 2 pkt 30 rozporządzenia 800/2008. Jest to definicja stosunkowo nieostra. Zgodnie z definicją, sektor włókien syntetycznych to:

- (1) ekstruzja (tłoczenie) i teksturyzacja (uelastycznianie, fakturowanie i zmiękczenie) wszystkich głównych rodzajów włókien oraz przędzy powstałych na bazie poliestru, poliamidu, akrylu lub polipropylenu, bez względu na ich końcowe wykorzystanie,
- (2) polimeryzacja z polikondensacją gdy stanowi integralny element procesu ekstruzji poprzez wykorzystanie tych samych urządzeń,
- (3) każdy dodatkowy proces związany z jednoczesną instalacją zdolności produkcyjnych do ekstruzji i teksturyzacji, jeśli proces ten, w ramach danej działalności gospodarczej, jest zintegrowany z taką zdolnością produkcyjną poprzez wykorzystanie tych samych urządzeń.

Do sektora włókien syntetycznych nie zalicza się natomiast przedsiębiorstw, których proces produkcji poprzedza polimeryzację (np. wytwarzanie monomerów) lub następuje po procesie tłoczenia i teksturyzacji jeśli procesy te nie są realizowane przy wykorzystaniu tych samych urządzeń i maszyn oraz przedsiębiorstw, które wykonują proces wytłaczania przędzy, która po skręceniu i szepieniu będzie wykorzystana do produkcji wyrobów nietkackich.

Jak wcześniej powiedzieliśmy, podana wyżej definicja jest na tyle niejasna, że budzi wiele wątpliwości zarówno wśród podmiotów udzielających pomocy, jak i wśród samych zainteresowanych przedsiębiorców. Z orzeczeń ETS wydawanych w indywidualnych sprawach wynika, że następujące czynności zaliczamy do sektora włókien syntetycznych: wytwarzanie ciętych włókien syntetycznych na bazie polipropylenu, produkcja włókna na bazie propylenu wykorzystywanego następnie do produkcji dywanów, wytwarzanie przędzy na bazie poliamidu oraz wytwarzanie przędzy na bazie poliestru do produkcji poduszek powietrznych oraz plandek samochodowych.

Sektor budownictwa okrętowego (przemysł stoczniowy). Zgodnie z zasadami ramowymi dotyczącymi pomocy publicznej dla przemysłu stoczniowego, ich postanowienia dotyczą czterech typów podmiotów, a mianowicie:

- (a) stoczni,
- (b) właściciela statku (nawet jeśli prowadzi, jako odrębny od stoczni przedsiębiorca, działalność w ogóle nie powiązaną z przemysłem stoczniowym),
- (c) podmiotu powiązanego (osoba fizyczna lub prawna która posiada lub kontroluje przedsiębiorstwo zaangażowane w przemysł stoczniowy, naprawianie lub adaptację statków, lub też sama jest posiadana lub kontrolowana, bezpośrednio lub pośrednio, przez przedsiębiorstwo zaangażowane w przemysł stoczniowy, naprawianie lub adaptację statków) oraz
- (d) strony trzeciej.

Postanowienia Zasad ramowych stosuje się w zakresie następującej działalności wykonywanej przez którykolwiek z wyżej wskazanych podmiotów (wszystkich łącznie lub każdy z osobna):

- (a) **budowa statków**, co oznacza: budowę, we Wspólnocie, pełnomorskich statków handlowych z własnym napędem (i systemem sterowania), tj. statków, które dzięki posiadanym cechom są w stanie prowadzić samodzielną żeglugę na pełnym morzu. Są to następujące jednostki:
 - ✓ statki o pojemności nie mniejszej niż 100 ton brutto (GT), używane do transportu pasażerskiego i / lub towarowego,
 - ✓ statki o pojemności nie mniejszej niż 100 ton brutto (GT), wykorzystywane do specjalistycznych usług (np. pogłębiarki, lodołamacze),
 - ✓ holowniki o mocy nie mniejszej niż 365 kilowatów (kW),
 - ✓ statki rybackie, o pojemności nie mniejszej niż 100 ton brutto (GT), w odniesieniu do kredytów eksportowych oraz pomocy przeznaczonej na rozwój, gdy są zgodne

z porozumieniem OECD z 1998 r. w sprawie wytycznych dotyczących kredytów eksportowych wspieranych przez państwo wraz z jej Porozumieniem Sektorowym w sprawie kredytów eksportowych dla statków, lub z jakimkolwiek, które je zmienia lub zastępuje, jak również z regułami wspólnotowymi regulującymi pomoc państwa w sektorze rybołówstwa i akwakultury,

- ✓ niewykończone kadłuby statków określonych w tiret od 1 do 4, które są zwodowane i przenośne.

(b) **przebudowa statków**, co oznacza przekształcanie, we Wspólnocie, pełnomorskich statków handlowych z własnym napędem o pojemności nie mniejszej niż 1000 ton brutto (GT), pod warunkiem, że działania przekształceniowe pociągają za sobą zasadnicze zmiany w planie przewożenia towarów, kadłubie, systemie napędowym lub zakwaterowaniu pasażerskim,

(c) **naprawa statków**, co oznacza naprawę lub odnawianie, we Wspólnocie, pełnomorskich statków handlowych z własnym napędem.

Z definicji przemysłu stocznioowego są wyłączone okręty wojskowe (wojenne, inne okręty przeznaczone do działań defensywnych lub ofensywnych).

W sektorze stoczniowym zakazane jest udzielanie pomocy regionalnej.

Niedozwolona działalność eksportowa. Zarówno w pomocy regionalnej, jak i pomocy de minimis, zakazane jest wspieranie określonych działań związanych z promowaniem eksportu przez przedsiębiorcę prowadzącego działalność eksportową. Pomoc nie może być udzielona na działalność związaną z wywozem do państwa trzecich lub państw członkowskich UE tzn. działalności bezpośrednio związanej z:

- (a) ilością wywożonych produktów,
- (b) tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej,
- (c) innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności eksportowej.

Zakazane są również subsydia eksportowe.

Inne rodzaje wsparcia, poza wskazanymi powyżej, także dla przedsiębiorcy dokonującego eksportu i w zakresie działalności eksportowej, są co do zasady dozwolone. Co do zasady – ponieważ Komisja zawsze może uznać, że udzielone wsparcie nosiło znamiona niedozwolonego wsparcia eksportowego; sama Komisja asekuracyjnie posługuje się terminem „dozwolone co do zasady”.

Zgodnie z przepisami, niedozwoloną pomocą eksportową **nie jest**:

- (a) pomoc przeznaczona na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych i wyjazdowych misjach zagranicznych w zakresie wynajmu, ustawienia i prowadzenia stoiska reklamowego, ale tylko w odniesieniu do pierwszego udziału w targach i misjach danego przedsiębiorcy (kolejne udziały, jeśli zostały sfinansowane, muszą być pokryte z własnych środków przedsiębiorcy,

- (b) koszty badań, analiz i usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych, wykonywanych w celu wprowadzenia nowego produktu na rynek lub już istniejącego produktu na nowy rynek (rynek innego kraju); uwaga: nie może to być doradztwo o charakterze ciągłym, np. stała obsługa prawna, księgowość, podatkowa, usługi reklamowe).

Przykładowe działania, które zostały uznane za pomoc eksportową to: wielokrotne dofinansowanie udziału przedsiębiorcy w targach zagranicznych, zakładanie przedstawicielstw za granicą kraju, w którym spółka miała swoją główną siedzibę, zastosowanie preferencyjnej stopy dla kredytów eksportowych, obniżka stóp kredytów eksportowych.

Uszczegółowienie tego tematu, włącznie w wymienieniu przykładowych (zakazanych) subsydiów eksportowych, znajduje się w przygotowanym przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego „Opracowaniu dotyczącym rodzajów działalności gospodarczej wykluczonych z możliwości ubiegania się o dofinansowanie w ramach PO IG wynikających z zakazu udzielania pomocy publicznej w ramach zidentyfikowanego rodzaju pomocy publicznej”, strona 19 – 20.

Uprzywilejowanie towarów krajowych. Niedozwolone jest udzielanie pomocy publicznej, uwarunkowanej pierwszeństwem użycia towarów produkcji krajowej w stosunku do konkurencyjnych produktów sprowadzanych z zagranicy. Zakazane jest wprowadzanie i utrzymywanie subsydiów uprzywilejowujących towary krajowe wobec towarów zagranicznych. Pomoc ta jest zakazana w zasadzie w ramach każdego przeznaczenia pomocy, także w pomocy regionalnej i pomocy de minimis.

Sektor transportu drogowego. Pomoc dla przedsiębiorcy prowadzącego działalność gospodarczą w sektorze transportu drogowego podlega określonym **ograniczeniom** (choć nie jest wykluczona) zarówno w pomocy regionalnej, jak i pomocy de minimis.

W przypadku pomocy regionalnej przedsiębiorca mikro, mały i średni prowadzący działalność w zakresie transportu drogowego nie może otrzymać dodatkowych punktów bonusowych, wynikających z podwyższeń intensywności pomocy (dla mikro i małego – 20 punktów procentowych, dla średniego – 10 punktów procentowych). Tylko MSP prowadzące działalność poza sektorem transportu drogowego otrzymują dodatkowe punkty procentowe.

Pomoc de minimis nie może być udzielona przedsiębiorcy prowadzącemu działalność gospodarczą w zakresie towarowego transportu drogowego na nabycie pojazdów przeznaczonych do takiego transportu. Dodatkowo, istnieje ograniczenie kwotowe dla pomocy de minimis udzielanej dla przedsiębiorcy z sektora transportu drogowego. Normalnie stosowana wielkość pomocy de minimis dla jednego przedsiębiorcy sięga pułapu 200 tys. € w ciągu maksymalnie 3 lat. Jeśli pomoc de minimis jest przyznawana przedsiębiorcy z sektora transportu drogowego, maksymalna jej wysokość to połowa powyższej kwoty, czyli 100 tys € w ciągu maksymalnie 3 lat.

Prawo wspólnotowe nie definiuje sektora transportu drogowego. Definicja taka, na gruncie prawa krajowego, zamieszczona została w ustawie o transporcie drogowym. Ustawa rozróżnia krajowy i międzynarodowy transport drogowy, definiując te pojęcia jako:

- (1) podejmowanie i wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie przewozu osób lub rzeczy pojazdami samochodowymi zarejestrowanymi w kraju, za które uważa się także zespoły pojazdów składające się z pojazdu samochodowego i przyczepy lub naczepy, na terytorium RP, przy czym jazda pojazdu, miejsce rozpoczęcia lub zakończenia podróży i przejazdu oraz droga znajdują się na terytorium RP (krajowy transport drogowy); krajowy transport drogowy dzieli się na transport osób (np. przewóz osób taksówkami) i transport rzeczy (np. spedycja).
- (2) podejmowanie i wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie przewozu osób lub rzeczy pojazdami samochodowymi, za które uważa się także zespoły pojazdów składające się z pojazdu samochodowego i przyczepy lub naczepy, przy czym jazda pojazdu między miejscem początkowym i docelowym odbywa się z przekroczeniem granicy RP (międzynarodowy transport drogowy); międzynarodowy transport drogowy możemy podzielić na transport osób i transport rzeczy.

Do sektora transportu **nie zalicza się** niezarobkowego przewozu drogowego (tzw. przewóz na potrzeby własne). Zgodnie z przywołaną wyżej ustawą, jest to każdy przejazd po drogach publicznych, z pasażerami lub bez, z ładunkiem lub bez, wykonywany przez przedsiębiorcę nieodpłatnie i pomocniczo w stosunku do jego podstawowej działalności gospodarczej, który spełnia łącznie następujące przesłanki:

- (1) pojazdy samochodowe używane do przewozu są prowadzone przez przedsiębiorcę lub jego pracowników;
- (2) przedsiębiorca posiada tytuł prawny do dysponowania pojazdem samochodowym (np. jest ich właścicielem, najemcą, leasingobiorcą);
- (3) przewożone rzeczy są własnością przedsiębiorcy lub zostały przez niego sprzedane, kupione, wynajęte, wydierżawione, wyprodukowane, wydobyte, przetworzone lub naprawione lub też celem przejazdu jest przewóz osób i rzeczy z przedsiębiorstwa lub do przedsiębiorstwa na jego własne potrzeby, a także przewóz pracowników i ich rodzin;
- (4) nie jest to przewóz w ramach prowadzonej działalności gospodarczej w zakresie usług turystycznych.

Przedsiębiorca zagrożony. Wszystkie programy pomocowe dla PO IG przewidują zakaz udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis przedsiębiorcy zagrożonemu. Definicja przedsiębiorcy zagrożonego została zamieszczona w Wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw. Zgodnie jednak z rozporządzeniem 800/2008, dla przedsiębiorców z sektora MSP ma zastosowanie uproszczona, w stosunku do zawartej w Wytycznych, definicja przedsiębiorcy zagrożonego.

Tak więc zgodnie z rozporządzeniem 800/2008 (art. 1 ust. 7), MSP uznaje się za zagrożone przedsiębiorstwo, jeśli spełnia następujące warunki:

- (1) w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością działającej dłużej niż 3 lata – jeżeli ponad połowa jej zarejestrowanego kapitału została utracona, w tym $\frac{1}{4}$ w okresie poprzedzających 12 miesięcy;
- (2) w przypadku spółki – działającej dłużej niż 3 lata – której przynajmniej niektórzy członkowie są w sposób nieograniczony odpowiedzialni za jej długi – jeżeli ponad połowa jej kapitału według sprawozdania finansowego została utracona, w tym ponad $\frac{1}{4}$ w okresie poprzedzających 12 miesięcy;
- (3) bez względu na rodzaj spółki, jeżeli zgodnie z prawodawstwem krajowym podlega zbiorowemu postępowaniu w sprawie niewypłacalności.

Jak wynika z powyższego, co do zasady przedsiębiorca z sektora MSP nie może zostać uznany za przedsiębiorstwo zagrożone, o ile prowadzi działalność gospodarczą przez okres krótszy niż 3 lata, licząc od momentu faktycznego rozpoczęcia jej prowadzenia (chyba, że jest to MSP podpadający pod kategorię z pkt. 3).

Dla dużych przedsiębiorców ma zastosowanie pełna definicja zawarta w Wytycznych i nawet, jeśli duże przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą przez okres krótszy niż 3 lata, może być uznane za będące w trudnej sytuacji i w związku z tym, nie otrzyma pomocy regionalnej. Tak więc, duży przedsiębiorca zostanie uznany za przedsiębiorcę zagrożonego, jeśli spełnia kryteria podmiotu w trudnej sytuacji ekonomicznej lub znajdującemu się w okresie restrukturyzacji przeprowadzanej z wykorzystaniem pomocy publicznej (szczegółowe kryteria uznania tych stanów zamieszczone zostały w Wytycznych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw).

Projekt nowelizacji rozporządzenia w sprawie udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG stanowi, iż pomoc finansowa nie może być udzielona podmiotowi będącemu MSP, spełniającemu kryteria zagrożonego przedsiębiorcy, w rozumieniu art. 1 ust. 7 rozporządzenia Komisji nr 800/2008 oraz przedsiębiorcy innemu niż MSP, jeśli spełnia kryteria podmiotu w trudnej sytuacji ekonomicznej lub znajdującemu się w okresie restrukturyzacji przeprowadzanej z wykorzystaniem pomocy publicznej, w rozumieniu Wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw.

Przedsiębiorca, na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy. Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach PO IG oraz zgodnie z rozporządzeniem 800/2008, pomoc finansowa nie może być udzielona podmiotowi, na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z decyzji Komisji Europejskiej uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz wspólnym rynkiem.

Jeśli przedsiębiorca został uznany na mocy decyzji Komisji Europejskiej za zobowiązanego do zwrotu pomocy publicznej, z uwagi na fakt, że udzielona przez podmiot udzielający pomocy pomoc publiczna przyznana była bez podstawy prawnej, w nadmiernej wysokości

lub była nienależnie pobrana, wówczas, do czasu zrealizowania takiej decyzji i zwrotu kwoty pomocy, zgodnie z decyzją Komisji, wraz z odsetkami od dnia udzielenia wsparcia, przedsiębiorca taki nie może otrzymać kolejnej pomocy publicznej.

13. Wybrane zagadnienia dotyczące pomocy de minimis

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Pomoc de minimis: definicja, wykluczenia, zasady kumulacji
- Dokumentowanie pomocy de minimis
- Oświadczenia o pomocy de minimis
- Zaświadczenia o pomocy de minimis
- Wielkość i zakres pomocy de minimis, okres naliczania

Pomoc de minimis nazywana jest pomocą bagatelną z uwagi na ograniczenia kwotowe (limity), którym podlega. Rozporządzenie Komisji nr 1998/2006 stosuje się je do pomocy przyznawanej podmiotom gospodarczym we wszystkich sektorach, z wyjątkiem niżej wymienionych:

- (1) w sektorze rybołówstwa i akwakultury w rozumieniu rozporządzenia Rady nr 104/2000 w sprawie wspólnej organizacji rynków produktów rybołówstwa i akwakultury;
- (2) na działalność związaną z produkcją pierwotną produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską;
- (3) na działalność związaną z przetwarzaniem i wprowadzaniem do obrotu produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, jeżeli:
 - wysokość pomocy jest ustalana na podstawie ceny lub ilości takich produktów zakupionych od producentów surowców lub wprowadzonych na rynek przez podmioty gospodarcze objęte pomocą,
 - przyznanie pomocy zależy od przekazania jej w części lub w całości producentom surowców;
- (4) w sektorze górnictwa węgla w rozumieniu rozporządzenia Rady nr 1407/2002 w sprawie pomocy państwa dla przemysłu węglowego;
- (5) przedsiębiorcy, na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z decyzji Komisji Europejskiej uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz wspólnym rynkiem;
- (6) przedsiębiorcy z sektora MSP, który spełnia kryteria zagrożonego przedsiębiorcy oraz dużemu przedsiębiorcy, który spełnia kryteria podmiotu w trudnej sytuacji ekonomicznej lub znajdującemu się w okresie restrukturyzacji przeprowadzanej z wykorzystaniem pomocy publicznej;
- (7) dla pomocy przyznawanej na działalność związaną z wywozem, tj. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, z tworzeniem i funkcjonowaniem sieci dystrybucyjnej lub z innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Pomoc na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych bądź kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu na nowy rynek nie stanowi co do zasady pomocy wywozowej;

- (8) dla pomocy uwarunkowanej pierwszeństwem użycia towarów produkcji krajowej w stosunku do towarów sprowadzanych z zagranicy;

Zgodnie z rozporządzeniem uważa się, że pomoc udzielona jako pomoc de minimis nie spełnia wszystkich kryteriów określonych w art. 87 ust. 1 TWE i dlatego jest zwolniona z wymogu zgłoszenia przewidzianego w art. 88 ust. 3 Traktatu, o ile tylko spełnia przesłanki określone w rozporządzeniu. Uznaje się, że stosunkowo niska kwota pomocy de minimis nie powoduje zakłócenia konkurencji na wspólnym rynku. Dlatego pomoc taka może być udzielana na stosunkowo łagodniejszych zasadach niż inna pomoc publiczna.

W przypadku gdy państwo członkowskie zamierza przyznać podmiotowi gospodarczemu pomoc de minimis pisemnie powiadamia ten podmiot o przewidywanej kwocie pomocy (wyrażonej jako ekwiwalent dotacji brutto – czyli przeliczonej na dotację, w przypadku każdej innej formy pomocy niż dotacja) oraz o jej charakterze de minimis. W tym celu podmioty udzielające pomocy wydają beneficjentowi pomocy **zaświadczenie** stwierdzające, że udzielona pomoc publiczna jest pomocą de minimis albo pomocą de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie.

Obecnie tj. od 1 stycznia 2007 r. pomoc de minimis może być udzielona danemu przedsiębiorcy pod warunkiem, że łącznie z inną pomocą de minimis, otrzymaną w bieżącym roku kalendarzowym oraz w ciągu dwóch poprzedzających lat kalendarzowych z różnych źródeł i w różnych formach, nie przekroczy kwoty 200 tysięcy euro, a w przypadku przedsiębiorcy prowadzącego działalność w sektorze transportu drogowego – 100 tysięcy euro. Pomoc de minimis, w przeciwieństwie do każdej innej pomocy (np. pomocy regionalnej) kumuluje się – poza tym, że na **projekt** (w rozumieniu wydatków kwalifikowalnych) – także na dany **podmiot** będący biorcą tej pomocy. Tak więc jeśli na projekt inwestycyjny będzie udzielona pomoc de minimis i pomoc regionalna, obie te pomoce – jeśli są udzielone na te same wydatki kwalifikowalne – nie mogą przekroczyć maksymalnych intensywności pomocy publicznej właściwej dla danego projektu i danego beneficjenta, a dodatkowo, udzielona pomoc de minimis „kumuluje się” z inną pomocą de minimis udzieloną 3 lata (kalendarzowe) wstecz (nawet, jeśli była to pomoc udzielona na zupełnie inne projekty i zupełnie inne wydatki kwalifikowalne). Lata podatkowe są to lata jakie przedsiębiorca ustalił dla celów podatkowych; rok podatkowy może trwać od 1 stycznia do 31 grudnia danego roku; ale mogą być też przedsiębiorcy, którzy ustanowili rok podatkowy w okresie od 1 sierpnia do 31 lipca.

Przykład. Przedsiębiorca (mały) z Gdańska realizuje inwestycję. Zakupuje maszyny i inne środki trwałe za kwotę 300 tys. zł. Otrzymuje pomoc regionalną w wysokości 40% wydatków kwalifikowanych (czyli 40% x 300 tys. zł, czyli 120 tys. zł). Ale zgodnie z mapą pomocy regionalnej, przedsiębiorcy małemu z Gdańska przysługuje intensywność 60%. Tak więc „brakujące” 20% może otrzymać w ramach pomocy de minimis (nawet od zupełnie innego podmiotu publicznego). Ważne, że będzie to pomoc na te same wydatki kwalifikowalne (zakup maszyny i środków trwałych), dokonane w ramach tego samego projektu. Zatem pomoc de minimis i pomoc regionalna kumulują się ze sobą (należy wartości tych pomocy dodawać do siebie, po ich przeliczeniu na ekwiwalent dotacji brutto w przypadku pomocy innej niż dotacja) i łącznie nie mogą przekroczyć maksymalnych intensywności pomocy

publicznej. Dodatkowo, na kwotę pomocy de minimis (w tym przypadku 20% z 300 tys. zł, czyli 60 tys. zł) przedsiębiorca otrzyma zaświadczenie o pomocy de minimis. Ta pomoc, łącznie z inną pomocą de minimis, otrzymaną na jakiegokolwiek projekty w okresie maksymalnie 3 lat wstecz, nie może przekroczyć, na dzień jej udzielenia, 200 tys. € (lub 100 tys. € w sektorze transportu drogowego). Ocenia się to na podstawie wszystkich wydanych temu przedsiębiorcy, w tym okresie czasu, zaświadczeń o pomocy de minimis, lub pomocy de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie, które zawierają informacje o udzielonej każdorazowo kwocie pomocy de minimis, w przeliczeniu na €, z dnia jej udzielenia.

Łączenie dwóch źródeł pomocy jest dopuszczalne tylko wówczas, gdy zostanie zapewnione, że nie zostanie przekroczony maksymalny pułap intensywności (w tym przypadku – 60% wydatków kwalifikowanych).

Zgodnie z nowymi zasadami kumulacji ustawa o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej nakłada na podmiot ubiegający się o pomoc de minimis obowiązek przedstawienia podmiotowi udzielającemu pomocy, wraz z wnioskiem o udzielenie pomocy:

- 1) wszystkich zaświadczeń o pomocy de minimis, jakie otrzymał w roku, w którym ubiega się o pomoc, oraz w ciągu 2 poprzedzających lat kalendarzowych, albo **oświadczenia** o wielkości pomocy de minimis otrzymanej w tym okresie;

Oświadczenia o wielkości pomocy de minimis są nowością, do tej pory bowiem udzieloną pomoc de minimis można było dokumentować tylko w jeden sposób: poprzez przedstawienie wszystkich, otrzymanych w okresie referencyjnym (maks. 3 lata) zaświadczeń o otrzymanej pomocy de minimis; obecnie ustawa dopuszcza możliwość przygotowania oświadczenia, w którym przedsiębiorca przedstawi zbiorczo informację o otrzymanej pomocy de minimis (poda łączną jej wielkość w okresie referencyjnym).

- 2) oświadczenia o wielkości i przeznaczeniu pomocy publicznej otrzymanej w odniesieniu do tych samych kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, na pokrycie których ma być przeznaczona pomoc de minimis.

Jeśli przedsiębiorca **wcześniej** otrzymał pomoc publiczną (a więc inną niż de minimis – np. pomoc regionalną) na wydatki kwalifikowane, o których wsparcia ubiega się teraz w ramach pomocy de minimis (sytuacja jak wyżej w przykładzie), wówczas składa do podmiotu udzielającego pomocy de minimis oświadczenie, o którym mowa w pkt 2 powyżej.

Ponadto znowelizowane rozporządzenie w sprawie informacji o otrzymanej pomocy publicznej oraz informacji o nieotrzymaniu pomocy (dotyczące dokumentowania pomocy innej niż de minimis, czyli pomocy publicznej) wprowadza możliwość przedstawienia przez podmiot, który nie otrzymał wsparcia (jakiegokolwiek – czy de minimis, czy pomocy publicznej) na pokrycie kosztów w projekcie aktualnie realizowanym, o którego wsparcie ubiega się obecnie – oświadczenia o nieotrzymaniu pomocy publicznej. W przeciwnym razie (jeśli otrzymał pomoc na te same wydatki kwalifikowalne, o których wsparcie się obecnie ubiega dodatkowo), przekazuje wypełniony formularz o otrzymanej pomocy publicznej, którego wzór stanowi załącznik do ww. rozporządzenia.

Zaświadczenia o pomocy de minimis wydawane są każdorazowo przez podmiot udzielający pomocy de minimis. Zgodnie z ostatnią zmianą w ustawie o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, w przypadku gdy wartość faktycznie udzielonej pomocy de minimis jest inna niż wartość pomocy wskazana w wydanym zaświadczeniu, w terminie 14 dni od dnia stwierdzenia tego faktu, pomoc udzielający pomocy de minimis wydaje nowe zaświadczenie o udzielonej pomocy de minimis, w którym wskazuje właściwą wartość pomocy oraz stwierdza utratę ważności poprzedniego zaświadczenia.

Przykład. Przedsiębiorca otrzymuje pomoc de minimis z przeznaczeniem na doradztwo w uzyskaniu certyfikatu ISO. Podpisuje umowę i tego samego dnia otrzymuje zaświadczenie o otrzymaniu pomocy de minimis w kwocie 50 tys. zł. Następnie ponosi wydatki, które okazują się niższe niż przewidziano w umowie, a zatem nie ubiega się o wypłatę ostatniej transzy dofinansowania w kwocie 7 tys. zł. Albo sam przedsiębiorca, albo podmiot udzielający pomocy po zauważeniu tego faktu, dążą do zmiany wydanego zaświadczenia, bowiem kwota faktycznie otrzymanej pomocy de minimis nie wynosi 50 tys. zł, a 43 tys. zł. Otrzymanie nowego zaświadczenia z prawidłowo wskazaną kwotą leży w interesie przedsiębiorcy, bowiem zwiększa to dostępny limit pomocy de minimis (pamiętajmy, wynosi on co do zasady 200 tys. €).

Zaświadczenia o pomocy de minimis są wydawane z urzędu (teraz także zaświadczenia korygujące – wcześniej z żądaniem korekty powinien wystąpić sam przedsiębiorca otrzymujący pomoc de minimis, podmiot udzielający pomocy nie miał bowiem takiej możliwości, aby samodzielnie, z urzędu, dokonać korekty raz wydanego zaświadczenia). Zasady ich wydawania, terminy, wzór i zawartość określa rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie zaświadczeń o pomocy de minimis i pomocy de minimis w rolnictwie i rybołówstwie.

Na mocy § 3 rozporządzenia w sprawie zaświadczeń o pomocy de minimis i pomocy de minimis w rolnictwie i rybołówstwie, ww. zaświadczenie musi zawierać: datę wydania, pieczęć podmiotu udzielającego pomocy, nazwę, numer identyfikacji podatkowej i siedzibę podmiotu udzielającego pomocy, określenie beneficjenta pomocy de minimis, wartość pomocy brutto w złotych i euro, stwierdzenie, iż udzielona pomoc publiczna jest pomocą de minimis, wskazanie podstawy prawnej udzielenia pomocy publicznej (tj. tzw. materialnoprawnej podstawy udzielenia wsparcia) oraz dane osoby upoważnionej do wydania zaświadczenia. Par. 4 rozporządzenia w sprawie pomocy de minimis określa także terminy wydania ww. zaświadczenia. Co do zasady następuje to w dniu udzielania pomocy będącej pomocą de minimis, czyli w przypadku pomocy w ramach PO IG, będzie to dzień podpisania umowy o dofinansowanie przez obie jej strony.

Ciekawą cechą pomocy de minimis jest to, że nie przesądza ona o tym, jakie (w przypadku innych rodzajów pomocy, zawsze przecież ograniczone do pewnego zamkniętego katalogu) wydatki kwalifikowalne można w ramach tej pomocy zrefundować. A zatem decyzja o tym, co będzie przedmiotem finansowania w ramach pomocy de minimis, zależy tylko i wyłącznie od podmiotu udzielającego pomocy lub od organu wydającego program pomocowy oparty na pomocy de minimis. De facto bowiem, w ramach pomocy de minimis można sfinansować

wszystkie wydatki zgodne z prawem. Oczywiście, jeśli pomoc de minimis jest udzielana w ramach programów finansowanych z funduszy strukturalnych, należy pamiętać i stosować ograniczenia wskazane w przepisach dotyczących funduszy strukturalnych.

Przykład. Zgodnie z zasadami prawa unijnego, zakup nieruchomości niezabudowanej może być dofinansowany jedynie do wartości 10% sumy wartości całkowitych wydatków kwalifikowanych w ramach projektu, a zgodnie z zasadami udzielania pomocy na doradztwo, usługi doradcze mogą być dofinansowane w wysokości do 50% ich kosztów. W przypadku pierwszego wydatku nie możemy, udzielając pomocy z funduszy strukturalnych, umożliwić finansowania 100% ceny nabycia gruntu, zakazują nam tego bowiem stosowne regulacji unijne. Ale już w drugim przypadku, gdybyśmy oparli zakup usługi doradczej nie na pomocy regionalnej, a na pomocy de minimis, wówczas moglibyśmy sfinansować 100% ich ceny. To samo dotyczy np. ceny nabycia wartości niematerialnych i prawnych.

Dodatkowo, łącząc w jednym projekcie pomoc de minimis i pomoc regionalną, można sfinansować wydatki, które nie mogą być kwalifikowalne w pomocy regionalnej, np. odsetki od kredytów, marże ubezpieczeniowe czy leasingowe, wydatki operacyjne przedsiębiorcy.

Drugą cechą charakterystyczną jest brak intensywności – innymi słowy, wydatki finansowane w ramach pomocy de minimis mogą zostać pokryte ze środków publicznych do 100% ich wartości.

W pomocy regionalnej czy w pomocy na zatrudnienie posługujemy się mapą pomocy regionalnej, która znacznie ogranicza możliwość otrzymania wysokiej dotacji. Te same wydatki, finansowane w ramach pomocy de minimis, mogą być sfinansowane w pełnej wysokości.

Pamiętajmy jednak, że obok wszystkich wyżej wymienionych zalet, pomoc de minimis ma jedną zasadniczą wadę – rzadko kiedy można będzie na jej podstawie sfinansować dużą inwestycję, bowiem limit kwotowy, pomocy de minimis nie jest wysoki.

14. Obowiązek zwrotu i windykacja pomocy

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Pomoc wykorzystana niezgodnie z przeznaczeniem
- Pomoc przyznana bez podstawy prawnej
- Obowiązek zwrotu na mocy decyzji Komisji – procedura, podstawa prawna
- Organy właściwe w postępowaniu krajowym

Pomoc udzielona danemu podmiotowi musi być – przede wszystkim – udzielona (przez podmiot udzielający pomocy) zgodnie z przepisami prawa unijnego i krajowego, właściwymi procedurami i regułami w zakresie udzielania pomocy publicznej. Ponadto, prawidłowo udzielona pomoc publiczna musi być przez jej beneficjenta wykorzystana zgodnie z jej przeznaczeniem (bez uszczerbku dla przepisów prawa, zgodnie z treścią zawartej umowy lub wydanej decyzji).

Z treści Rozporządzenia Rady WE z dnia 22 marca 1999 r. nr 659/1999 wynika, że pomoc udzielona niezgodnie z prawem lub wypłacona w nadmiernej wysokości, powinna zostać zwrócona wraz z odsetkami naliczanymi od dnia udzielenia wsparcia (choć są wyjątki) do dnia zapłaty, wg tzw. stopy referencyjnej ogłaszanej przez Komisję.

Zgodnie z przywołanym wyżej rozporządzeniem, Komisja wydaje decyzję o konieczności zwrotu pomocy, zaś wykonanie tej decyzji następuje w trybie przepisów prawa krajowego. Jeśli beneficjent odmawia zwrócenia pomocy, wówczas stosuje się przepisy o postępowaniu egzekucyjnym.

W prawie polskim kontynuacją przepisów rozporządzenia 659/1999 są przepisy ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej. Zgodnie z przepisami rozdziału 3 niniejszego rozporządzenia – „postępowanie przed Komisją”, po otrzymaniu kopii decyzji Komisji, zobowiązującej do wstrzymania udzielania pomocy publicznej, podmiot udzielający pomocy niezwłocznie wstrzymuje jej udzielanie, a po otrzymaniu kopii decyzji Komisji, zobowiązującej do zwrotu pomocy publicznej, podmiot udzielający pomocy niezwłocznie wydaje, z zastosowaniem przepisów prawa krajowo, decyzję o konieczności zwrotu pomocy.

Zgodnie z przepisami rozdziału 4 rozporządzenie 659/1999 – „zwrot pomocy przyznanej niezgodnie z zasadami wspólnego rynku oraz pomocy wykorzystanej niezgodnie z przeznaczeniem” – beneficjent pomocy jest zobowiązany do zwrotu kwoty stanowiącej równowartość udzielonej pomocy publicznej, co do której Komisja wydała decyzję o obowiązku zwrotu pomocy, chyba że wskutek wniesionego odwołania (przez państwo członkowskie lub przez samego beneficjenta) zostanie zawieszona wykonanie decyzji Komisji.

Obowiązek zwrotu obejmuje również odsetki, naliczone według właściwej stopy – stopy referencyjnej – ustalonej przez Komisję. Odsetki są płatne od dnia, w którym pomoc przyznana bezprawnie została udostępniona beneficjentowi, do dnia jej windykacji (czyli do dnia faktycznej zapłaty wszelkich należności). Zasady obliczania stopy procentowej określa art. 11 rozporządzenia 794/2004.

Odsetki są płatne od dnia, w którym pomoc przyznana bezprawnie została udostępniona beneficjentowi do daty jej windykacji. Niejasnym jest, co należy rozumieć pod pojęciem „udostępnienia pomocy” – raczej należy przyjąć, że jest to dzień nadania beneficjentowi prawa do dysponowania środkami, niż dzień faktyczne ich udostępnienia, a więc, że raczej będzie to dzień podpisania umowy o dofinansowanie, niż dzień przelewu środków na konto beneficjenta.

Ponieważ to nie Komisja podejmuje czynności związane z domaganiem się zwrotu pomocy przez beneficjenta, decyzja Komisji o zwrocie pomocy będzie podstawą do wydania przez dane państwo członkowskie własnej decyzji o zwrocie pomocy. Wówczas wyznaczony organ państwa członkowskiego (w przypadku Polski – Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów) prowadzi sprawę na gruncie prawa krajowego.

Do czasu wykonania przez beneficjenta pomocy obowiązku zwrotu, czyli do czasu spłacenia wszelkich należności (kwota pomocy wraz z odsetkami i ew. innymi kosztami), żadna inna pomoc publiczna nie może zostać udzielona temu beneficjentowi.

Dopuszczalność wydania przez Komisję decyzji o zwrocie pomocy została ograniczona czasowo. Na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia nr 659/1999 uprawnienie to może zostać zrealizowane w ciągu 10 lat. Rozpoczęcie biegu tego terminu wyznacza dzień, w którym nielegalna pomoc została udzielona beneficjentowi.

Przymusowe ściągnięcie kwoty stanowiącej równowartość udzielonej pomocy wraz z odsetkami następuje odpowiednio w trybie przepisów o postępowaniu egzekucyjnym w administracji albo w trybie przepisów o sądowym postępowaniu egzekucyjnym.

Należy przy tym zwrócić uwagę na fakt, iż nienależne przysporzenie ze środków publicznych podlega obowiązkowi zwrotu **niezależnie od tego, czy winę ponosi podmiot udzielający pomocy, czy beneficjent**. Nawet w sytuacji, gdy beneficjent pomocy nie ponosi winy za fakt bezprawnego udzielenia pomocy publicznej, całe wsparcie musi być zwrócone, w terminie określonym w decyzji Komisji lub właściwego organu państwowego wykonującego decyzję Komisji, zgodnie z warunkami zwrotu zawartymi w decyzji, wraz z odsetkami od dnia udzielenia pomocy.

Sytuacja taka może mieć miejsce np. jeśli podmiot udzielający pomocy przez zaniechanie (z braku wiedzy, niedostatecznego sprawdzenia) uzna, że dana pomoc przyznana przedsiębiorcy nie stanowi pomocy publicznej, a późniejsza decyzja Komisji stwierdzi, że jednak przedsiębiorcy temu została udzielona pomoc publiczna.

Oczywiście takie same zasady mają zastosowanie w sytuacji, gdy beneficjent świadomie wprowadził w błąd podmiot udzielający pomocy – lub nawet nie zrobił tego świadomie, a przez zaniechanie (np. w sytuacji, gdy przedsiębiorca oświadczył, iż posiada na dzień podpisania umowy status MSP, a w rzeczywistości albo nigdy takiego statusu nie posiadał, albo go utracił).

15. Obowiązki beneficjenta pomocy publicznej

W ramach tej części omówione zostaną następujące zagadnienia:

- Obowiązki sprawozdawcze
- Obowiązki archiwizacyjne
- Obowiązki w zakresie kontroli
- Obowiązki w zakresie przekazywania informacji
- Obowiązek zwrotu pomocy

Obowiązki sprawozdawcze. W zakresie sprawozdawczość beneficjenci pomocy publicznej nie podlegają żadnym obowiązkom.

Do kwietnia 2007 r. ustawa o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej nakładała na przedsiębiorców publicznych (i inne określone podmioty publiczne), którzy w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej korzystają z praw wyłącznych lub specjalnych, lub wykonując zadania publiczne otrzymują pomoc publiczną, obowiązek sporządzania sprawozdań. Jednak w związku z wejściem w życie ustawy przejrzystości stosunków finansowych pomiędzy organami publicznymi a przedsiębiorcami publicznymi oraz o przejrzystości finansowej niektórych przedsiębiorców, te przepisy ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej zostały uchylone, co oznacza zniesienie obowiązku składania przez tych przedsiębiorców i przez te podmioty, sprawozdań z udzielonej pomocy publicznej. Nowa ustawa o przejrzystości nakłada nowe obowiązki sprawozdawcze, określając dwie kategorie przedsiębiorców obowiązanych do składania sprawozdań (przedsiębiorcę korzystającego z praw specjalnych lub praw wyłącznych oraz przedsiębiorcę realizującego usługi w ogólnym interesie gospodarczym oraz przedsiębiorcę publicznego), których tutaj szczegółowo nie będziemy omawiać.

Wymagane niegdyś sprawozdania przygotowywane przez beneficjentów pomocy publicznej zostały na przestrzeni ostatnich lat zastąpione systemem informowania podmiotów udzielających pomocy o pomocy publicznej, jaką ci beneficjenci otrzymali (ale tylko na dane koszty, a więc nie każdej otrzymanej kiedykolwiek pomocy publicznej) lub systemem gromadzenia i przedstawiania zaświadczeń o otrzymanej pomocy de minimis (lub pomocy de minimis w rolnictwie i rybołówstwie, ale ta pomoc jest wykluczona w ramach PO IG). Przypomnijmy zatem raz jeszcze: podmiot ubiegający się o pomoc de minimis jest zobowiązany do przedstawienia podmiotowi udzielającemu pomocy, wraz z wnioskiem o udzielenie pomocy:

- (1) wszystkich zaświadczeń o pomocy de minimis, jakie otrzymał w roku, w którym ubiega się o pomoc, oraz w ciągu 2 poprzedzających go lat, albo oświadczenia o wielkości pomocy de minimis otrzymanej w tym okresie;
- (2) oświadczenia o wielkości i przeznaczeniu pomocy publicznej otrzymanej w odniesieniu do tych samych kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą, na pokrycie których ma być przeznaczona pomoc de minimis.

Natomiast podmiot ubiegający się o pomoc inną niż pomoc de minimis jest zobowiązany do przedstawienia podmiotowi udzielającemu pomocy, wraz z wnioskiem o jej udzielenie, informacji o otrzymanej pomocy publicznej, zawierających w szczególności wskazanie dnia i podstawy prawnej jej udzielenia, formy i przeznaczenia, albo informacji o nieotrzymaniu pomocy.

Do czasu przekazania przez podmiot ubiegający się o pomoc zaświadczeń, oświadczeń lub informacji dotyczącej pomocy udzielonej lub pomocy, o którą się ubiega, pomoc nie może być udzielona temu podmiotowi.

Obowiązki archiwizacyjne. Przepisy prawa nakładają na beneficjenta obowiązek archiwizacji dokumentacji związanej z udzieloną pomocą publiczną, w tym pomocą de minimis przez okres 10 lat od dnia jej udzielenia, tzn. od dnia podpisania umowy o dofinansowanie. Obowiązek ten ciąży zarówno na podmiocie udzielającym pomocy, jak i na przedsiębiorcy będącym biorcą pomocy publicznej i pomocy de minimis.

Mając zapewne na uwadze te obowiązki, do wzorów umów do poszczególnych działań PO IG zostały wprowadzone zapisy dotyczące obowiązków w zakresie przechowywania dokumentacji związanej z projektem, a zatem – z udzieloną pomocą. W umowie, którą będzie podpisywał przedsiębiorca, znajdzie się zapis nakładający na beneficjenta obowiązek przechowywania „w sposób gwarantujący należyte bezpieczeństwo informacji, wszelkich danych i dokumentów związanych z realizacją projektu, w szczególności dokumentacji związanej z zarządzaniem finansowym, technicznym, procedurami zawierania umów z wykonawcami, przez okres co najmniej 10 lat od dnia wejścia umowy w życie”.

Obowiązki w zakresie kontroli. Zgodnie z przepisami ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, każdy beneficjent pomocy publicznej ma obowiązek poddania się kontroli wykonywanej przez uprawnione do tego podmioty. Kontrola dotyczy oczywiście udzielonej pomocy publicznej lub pomocy de minimis. Jeżeli beneficjent pomocy sprzeciwia się przeprowadzeniu kontroli, Prezes UOKiK może skorzystać z pomocy funkcjonariuszy organów administracji rządowej, które są uprawnione do dokonywania kontroli, lub funkcjonariuszy Policji jednostki właściwej ze względu na siedzibę beneficjenta pomocy.

Znacznie bardziej szczegółowe postanowienia co do kontroli znajdujemy w umowie o dofinansowanie w ramach PO IG. Zgodnie ze wzorem umowy, beneficjent, który otrzymał wsparcie z PO IG, zobowiązuje się poddać kontroli w zakresie realizowanej umowy, prowadzonej przez: instytucję zarządzającą, instytucję pośredniczącą, instytucję wdrażającą, instytucję certyfikującą, instytucję audytową, Komisję Europejską, lub inną instytucję uprawnioną do przeprowadzania kontroli na podstawie odrębnych przepisów lub upoważnień, oraz udostępnić, na żądanie tych instytucji oraz Europejskiego Trybunału Obrachunkowego, wszelką dokumentację związaną z Projektem oraz realizowaną Umową. Beneficjent musi udzielać wszelkich wyjaśnień i przekazywania informacji w zakresie realizowanego projektu na żądanie podmiotu kontrolującego. Kontrole mogą być przeprowadzane w dowolnym terminie w trakcie realizacji projektu oraz w okresie trwałości (3 lub 5 lat). Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w siedzibie beneficjenta, jak i na miejscu realizacji projektu, a

odmowa poddania się kontroli lub utrudnianie jej przeprowadzenia stanowi podstawę do wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym. Kontrole są zawsze zapowiedziane – na co najmniej 5 dni przed dokonaniem kontroli, instytucja zamierzająca dokonać kontroli wysyła do przedsiębiorcy pisemne zawiadomienie o planowanej kontroli.

Po dokonanej kontroli, instytucja kontrolująca formułuje zalecenia pokontrolne, które powinny być przez skontrolowanego przedsiębiorcę wdrożone w zakresie i w terminie wyznaczonym przez podmiot kontrolujący.

Powyższe postanowienia nie dotyczą jednak kontroli pomocy publicznej w ścisłym tego słowa znaczeniu oraz bezpośrednio, są przeprowadzane bowiem nawet wówczas, gdy na dany projekt nie została udzielona pomoc publiczna, tylko zostało udzielone wsparcie nie będące pomocą publiczną. Niemniej jednak postanowienia te są na tyle istotne, że warto je tu przytoczyć.

Obowiązki w zakresie przekazywania informacji. Obowiązki te zostały określone w 3 aktach prawnych:

- (1) ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej,
- (2) rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007 r. w sprawie zaświadczeń o pomocy de minimis i pomocy de minimis w rolnictwie i rybołówstwie,
- (3) rozporządzenie Rady Ministrów z dnia w sprawie w sprawie informacji o otrzymanej pomocy publicznej oraz informacji o nieotrzymaniu pomocy,

Ustawa w art. 39 ust. 1 stanowi, iż beneficjent pomocy (ten, który pomoc już otrzymał, i to zarówno pomoc de minimis jak i pomoc publiczną) oraz podmiot ubiegający się o pomoc (czyli wnioskodawca) jest zobowiązany do przekazywania informacji o dotyczącej ich pomocy publicznej Prezesowi UOKiK, lub podmiotowi udzielającemu pomocy - na ich żądanie, w zakresie i terminach określonych w żądaniu. Termin ten nie może być krótszy niż 30 dni, chyba że o informacje dotyczące udzielonej pomocy występuje Komisja.

Powyższy przepis daje – przede wszystkim podmiotom udzielającym pomocy – generalną i ogólną podstawę do **zadawania pytań i domagania się wyjaśnień, dokumentów i odpowiedzi** w sprawach związanych z pomocą publiczną, o którą albo przedsiębiorca wnioskuje, albo którą już otrzymał. Termin wyznaczony do udzielenia odpowiedzi czy przekazania dokumentów lub wyjaśnień co do zasady nie powinien być krótszy niż 30 dni. Jeśli podmiot udzielający pomocy zadaje pytanie w tym właśnie trybie, przewidzianym art. 39 ust. 1 ustawy, powinien jasno wskazać to w piśmie kierowanym do wnioskodawcy lub beneficjenta. Na postawione w tym trybie pytanie wnioskodawca lub beneficjent musi udzielić prawdziwych i rzetelnych wyjaśnień i informacji, pod rygorem odmowy udzielenia wsparcia lub konieczności zwrotu wsparcia udzielonego.

Pozostałe dwa akty prawne (wskazane powyżej w pkt. 2 i 3) oraz wynikające z nich obowiązki informacyjne (dotyczące otrzymanej pomocy publicznej lub dotyczącej nieotrzymania pomocy publicznej bądź dotyczącej otrzymanej pomocy de minimis lub

pomocy de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie przekazywane w formie zaświadczeń lub oświadczeń) zostały omówione w rozdziale 13, dotyczącym pomocy de minimis.

Obowiązki w zakresie zwrotu pomocy. Obowiązki te zostały omówione w rozdziale 14. poradnika.

POMOC PUBLICZNA W PROGRAMIE OPERACYJNYM INNOWACYJNA GOSPODARKA - ZESTAWIENIE

Lp.	Program pomocowy – akt prawa krajowego	Działanie w PO IG	Podstawa prawna w prawie UE	Przeznaczenie / rodzaj pomocy
1.	Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 68, poz. 414).	1.4	800/2008	Pomoc dla przedsiębiorcy (MSP i duży przedsiębiorca) na badania, rozwój i innowacje, z przeznaczeniem na badania przemysłowe lub prace rozwojowe; I etap projektu celowego
		3.1	1998/2006	I poziom wsparcia: podmiotowi działającemu na rzecz innowacyjności – brak pomocy publicznej II poziom wsparcia – MSP: pomoc de minimis, z przeznaczeniem na nabycie udziałów lub akcji oraz przekazanie przedsiębiorcy środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.
		3.3	800/2008	I poziom wsparcia: podmiotowi działającemu na rzecz innowacyjności – brak pomocy publicznej II poziom wsparcia – MSP: pomoc na doradztwo z przeznaczeniem na zakup usług doradczych w zakresie przygotowania dokumentacji i analiz niezbędnych do pozyskania zewnętrznego finansowania o charakterze udziałowym w celu realizacji innowacyjnych przedsięwzięć.
		4.1	800/2008	Pomoc regionalna na nowe inwestycje dla przedsiębiorcy, z przeznaczeniem na wdrożenie wyników prowadzonych w ramach działania 1.4 badań przemysłowych i prac rozwojowych; II etap projektu celowego . Pomoc na usługi doradcze dla MŚP
		4.2	800/2008 1998/2006	Pomoc regionalna na inwestycje (wszyscy przedsiębiorcy) Pomoc na usługi doradcze dla MSP Pomoc na szkolenia specjalistyczne (wszyscy przedsiębiorcy) Pomoc de minimis (z przeznaczeniem na doradztwo, tylko dla dużych).
		4.4	800/2008	Pomoc regionalna na inwestycje (wszyscy przedsiębiorcy) Pomoc na szkolenia specjalistyczne (wszyscy przedsiębiorcy) Pomoc na usługi doradcze dla MŚP

		5.1	800/2008 1998/2006	I poziom wsparcia: dla koordynatora powiązania kooperacyjnego - brak pomocy publicznej II poziom wsparcia: dla przedsiębiorcy będącego członkiem powiązania kooperacyjnego: - pomoc na doradztwo zgodnie z rozporządzeniem 800/2008 dla MSP, pomoc de minimis dla dużych zgodnie z rozporządzeniem 1998/2006 - szkolenia specjalistyczne zgodnie z rozporządzeniem 800/2008 - pomoc de minimis w zakresie korzystania przez przedsiębiorcę - członka powiązania kooperacyjnego z usług, materiałów, wartości niematerialnych i prawnych, wyposażenia i środków trwałych nabytych lub wytworzonych przez koordynatora powiązania kooperacyjnego w ramach projektu zgodnie z rozporządzeniem 1998/2006
		5.2	1998/2006	I poziom wsparcia: dla podmiotu działającego na rzecz innowacyjności - brak pomocy publicznej II poziom wsparcia: dla przedsiębiorcy korzystającego z usług świadczonych przez podmiot działający na rzecz innowacyjności, wsparty uprzednio ze środków publicznych - pomoc de minimis zgodnie z rozporządzeniem 1998/2006
		5.4	800/2008	Pomoc dla MSP; zgodna z rozporządzeniem 800/2008, udzielana jest z przeznaczeniem na pokrycie kosztów praw własności przemysłowej, w zakresie: uzyskania ochrony prawa własności przemysłowej oraz pokrycia kosztów realizacji ochrony własności przemysłowej związanej z prowadzoną działalnością gospodarczą
		6.1	1998/2006	Pomoc dla MSP; (1) pomoc doradcza na przygotowanie planu rozwoju eksportu, zgodnie z rozporządzeniem 1998/2006 (2) pomoc na wdrożenie planu rozwoju eksportu, zgodnie z rozporządzeniem 1998/2006
2.	Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 15 czerwca 2007 r. w sprawie wsparcia finansowego udzielanego przez Krajowy Fundusz Kapitałowy (Dz. U. Nr 115, poz. 796).	3.2	Wytyczne wspólnotowe w sprawie pomocy państwa na wspieranie inwestycji kapitału	(1) wsparcie projektu indywidualnego KFK (I poziom wsparcia), (2) wsparcie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka przez KFK (II poziom wsparcia) Pomoc na kapitał podwyższonego ryzyka

			podwyższonego ryzyka w MSP (Dz.U.U.E.C.0 6.194.2).	
3.	Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz. U. Nr 116, poz. 930).	4.3	1628/2008 70/2001	(Pomoc tylko dla MSP): Pomoc regionalna na nowe inwestycje Pomoc na doradztwo
4.	Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania pomocy finansowej dla nowych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 61, poz. 379).	4.5	1628/2006 800/2008 1998/2006	Pomoc regionalna na nową inwestycję (1628/2006; wszyscy przedsiębiorcy) Pomoc na szkolenia specjalistyczne (800/2008; wszyscy przedsiębiorcy) Pomoc na doradztwo (dla MSP – na podstawie 800/2008; dla dużych – na podstawie 1998/2006)
5.	Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach działania 5.3 Wspieranie ośrodków innowacyjności Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (projekt).	5.3	800/2008 1998/2006	I poziom wsparcia: dla ośrodków innowacyjności – brak pomocy publicznej II poziom wsparcia: (1) pomoc na doradztwo - w przypadku MSP zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 800/2008, - w przypadku dużych przedsiębiorców zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 1998/2006 w sprawie pomocy de minimis (2) pomoc szkoleniowa (szkolenia ogólne i specjalistyczne) – pomoc na szkolenia zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 800/2008; (3) w zakresie pozostałej działalności określonej w rozporządzeniu polegającej na świadczeniu przez ośrodek innowacyjności na rzecz przedsiębiorcy usług badawczo-rozwojowych, sprzedaży wartości niematerialnych i prawnych oraz usług polegających na dzierżawie albo najmie nieruchomości lub infrastruktury technicznej do celów prowadzenia przez przedsiębiorcę funkcjonującego w ramach ośrodka innowacyjności badań naukowych, prac rozwojowych lub

				działalności innowacyjnej – zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 1998/2006 w sprawie pomocy de minimis .
6.	Rozporządzenia Ministra Sportu i Turystyki (projekty): (1) w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy publicznej w zakresie dotyczącym regionalnej pomocy inwestycyjnej oraz pomocy de minimis w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (2) w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania pomocy publicznej w zakresie wspierania kultury i dziedzictwa kulturowego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013	6.4	800/2008 1998/2006 TWE	Pomoc dla wszystkich przedsiębiorców: - pomoc regionalna i pomoc de minimis z przeznaczeniem na wspieranie projektów z obszaru turystyki, z wyłączeniem wsparcia w zakresie tworzenia infrastruktury noclegowej i gastronomicznej zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 800/2008 oraz Nr 1998/2006 (1) - pomoc na wspieranie kultury i dziedzictwa kulturowego, notyfikowana do KE na podstawie art. 87 ust.3 lit. d Traktatu ustanawiającego Wspólnoty Europejskie (2)
7.	Rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z	8.1	1998/2006	Pomoc tylko dla mikroprzedsiębiorców i małych przedsiębiorców, zgodnie z zasadą de minimis

	dnia 13 sierpnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na wspieranie tworzenia i rozwoju gospodarki elektronicznej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 153, poz. 956).	8.2	800/2008 1998/2006	<p>Pomoc dla MŚP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pomoc regionalna na inwestycje, z przeznaczeniem na nabycie wartości niematerialnych i prawnych (zakup i leasing) oraz zakup nowych i używanych środków trwałych - pomoc na doradztwo, z przeznaczeniem na nabycie analiz przygotowawczych oraz usług doradczych i eksperckich związanych z projektem - pomoc na szkolenia, z przeznaczeniem na zakup szkoleń specjalistycznych - pomoc de minimis w zakresie wydatków na prowadzenie działań informacyjno – promocyjnych a także w zakresie wydatków na wynagrodzenia osób zaangażowanych w realizację projektu
8.	Rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 października 2008 r. w sprawie udzielania przez Władzę Wdrażającą Programy Europejskie pomocy finansowej na dostarczenie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 204, poz. 1280)	8.4	800/2008	<p>Pomoc tylko dla MSP: na inwestycje, na zatrudnienie, na szkolenia specjalistyczne</p> <ul style="list-style-type: none"> - zgodnie z rozporządzeniem 800/2008.