



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



1

Załącznik nr 7 do PRZEWODNIKA BENEFICJENTA RPO WP 2007-2013 dla Działań 1.1-1.2

oraz

Załącznik nr 8 do PRZEWODNIKA BENEFICJENTA RPO WP 2007-2013 dla Działań 1.4-1.6

WYTYCZNE DLA BENEFICJENTÓW W ZAKRESIE STOSOWANIA POMOCY PUBLICZNEJ W RAMACH RPO WP 2007-2013 DLA DZIAŁAŃ 1.1-1.6 (bez Działania 1.3)

wersja z 10-01-2013 r.

Spis treści:

1 Wstęp.....	3
1.1 Definicja pomocy publicznej	4
1.2 Wobec kogo stosuje się przepisy o pomocy publicznej?	6
1.3 Pomoc publiczna i co dalej?	9
2 Pomoc publiczna w Osi Priorytetowej 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3).....	10
Działanie 1.1. – Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.	10
Poddziałanie 1.1.1. – Mikroprzedsiębiorstwa.	14
Poddziałanie 1.1.2. – Małe i średnie przedsiębiorstwa.	20
Działanie 1.2. – Rozwiązania innowacyjne w MŚP.....	29
Działanie 1.4. – Systemowe wspieranie przedsiębiorczości.	31
Poddziałanie 1.5.1. – Infrastruktura dla rozwoju firm innowacyjnych.	38
Poddziałanie 1.5.2. – Wsparcie regionalnych procesów proinnowacyjnych.	43
Działanie 1.6. – Promocja gospodarcza regionu	45
Poddziałanie 1.6.1. – Promowanie atrakcyjności regionu.....	45
Poddziałanie 1.6.2. – Wspieranie międzynarodowej aktywności pomorskich przedsiębiorstw.....	45

1 Wstęp

Poniższe wytyczne przygotowano w oparciu o wspólnotowe przepisy dotyczące pomocy publicznej. Specyfika dziedziny, jaką jest prawo konkurencji, polega na tym, że jedynymi organami uprawnionymi do wydawania oficjalnych wykładni prawa jest Komisja Europejska oraz Europejski Trybunał Sprawiedliwości. Zatem informacje zawarte w przedmiotowych wytycznych stanowią swego rodzaju przewodnik po świecie pomocy publicznej, mający za zadanie przybliżyć beneficjentom pomocy zagadnienie pomocy publicznej oraz ułatwiać ocenę własnych projektów. Przedmiotowy dokument został przygotowany w oparciu o studia przypadków, orzeczenia sądów europejskich oraz decyzje Komisji Europejskiej. Jednocześnie należy pamiętać, że prawo wspólnotowe jest prawem opartym na precedensach, co w przypadku prawa pomocy publicznej wiąże się z indywidualną oceną poszczególnych przypadków udzielania wsparcia. Niejednokrotnie w historii swojego działania, Komisja Europejska podejmowała bowiem skrajnie odmienne decyzje w sprawach, które dla osoby niewtajemniczonej w zagadnienia pomocy publicznej mogłyby się wydawać identyczne. Do oceny pomocy publicznej potrzebny jest szeroki wachlarz informacji, jak np.: kto otrzymuje wsparcie, jaki jest zasięg działalności beneficjenta pomocy, jakich ma konkurentów, czy rynek usług lub produktów na którym działa beneficjent jest rynkiem otwartym na konkurencję, czy też jest rynkiem monopolistycznym, co będzie przedmiotem dofinansowania, w jaki sposób będzie wykorzystywana infrastruktura powstała w ramach projektu, itd. Innymi słowy, z punktu widzenia oceny projektu pod kątem wystąpienia pomocy publicznej, pod uwagę należy wziąć podmiot oraz przedmiot projektu.

W związku z powyższym, niniejsze wytyczne mają charakter poradnika dla beneficjenta, wprowadzającego go w trudną dziedzinę prawa wspólnotowego, jaką jest pomoc publiczna. Jednocześnie wytyczne nie powinny być traktowane jako wykładnia przepisów o pomocy publicznej w konkretnym przypadku. Wszystkie przykłady przygotowane w ramach mają charakter edukacyjny i nie odnoszą się do konkretnych podmiotów na rynku, a ewentualna zbieżność nazw jest czysto przypadkowa. Przedstawione w opracowaniu przykłady prezentują poziom dofinansowania w maksymalnej wielkości. W przypadku oceny indywidualnych projektów poziom intensywności pomocy może być niższy.

1.1 Definicja pomocy publicznej

Pomoc publiczna została zdefiniowana w art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), który stanowi, iż: „z zastrzeżeniem innych postanowień przewidzianych w Traktatach, 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 z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi.”

Oznacza to, iż wsparcie dla przedsiębiorstwa podlega przepisom dotyczącym pomocy publicznej, o ile jednocześnie spełnione są następujące przesłanki:

1. udzielane jest ono przez państwo lub ze środków państwowych;
2. przedsiębiorstwo uzyskuje przysporzenie na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku;
3. ma charakter selektywny (uprzywilejowuje określone przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa albo produkcję określonych towarów);
4. grozi zakłóceniem lub zakłóca konkurencję;
5. wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi UE.

Środki publiczne

W ramach Osi Priorytetowej 1 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013 bez Działania 1.3, zwanej dalej OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3), beneficjent będzie miał możliwość uzyskania wsparcia ze środków UE oraz środków przekazanych z budżetu państwa. Do środków pochodzących z funduszy strukturalnych stosuje się takie same zasady, jak do środków publicznych krajowych, zgodnie z art. 54 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) Nr 1083/2006 z 11.07.2006 r. ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące EFRR, EFS oraz FS i uchylającego Rozporządzenie (WE) nr 1260/1999. Zatem należy uznać, że środki które uzyska beneficjent w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) będą stanowiły środki publiczne.

Korzyść ekonomiczna

Korzyść ekonomiczna jest definiowana jako uzyskanie wsparcia na warunkach korzystniejszych od warunków oferowanych przez rynek komercyjny, czyli przez instytucje finansowe, takie jak np. banki. W przypadku OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3), beneficjent będzie miał możliwość otrzymania wsparcia w formie bezzwrotnej (refundacja kosztów poniesionych na realizację projektu). W takiej sytuacji wystąpi więc element korzyści ekonomicznej, gdyż żaden podmiot komercyjny nie udziela

wsparcia o charakterze bezzwrotnym. Zatem należy uznać, iż warunek wystąpienia korzyści ekonomicznej również będzie występował w przypadku dofinansowania z OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3). W przypadku działań, które nie są kierowane bezpośrednio do przedsiębiorców (np. wsparcie beneficjenta w zakresie tworzenia instytucji otoczenia biznesu), może wystąpić sytuacja, w której odbiorcą korzyści nie będzie sam beneficjent lecz podmiot, który z jego usług będzie korzystał (np. mały lub średni przedsiębiorca korzystający z usług parku technologicznego). W tej sytuacji pomoc publiczna nie dotyczyłaby beneficjenta, lecz ostatecznego odbiorcy korzyści (klienta beneficjenta).

Selektywność

Zgodnie z art. 107 ust. 1 TFUE pomocą publiczną jest wsparcie udzielane niektórym przedsiębiorstwom lub związane z produkcją niektórych towarów. W przypadku OP1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) mamy do czynienia z dwoma rodzajami ograniczeń. Po pierwsze, sam program operacyjny skierowany jest wyłącznie do projektów realizowanych na terenie Województwa Pomorskiego. Po drugie, każdy z priorytetów i każde z Działań w ramach danego priorytetu, ogranicza wsparcie na dwóch płaszczyznach: podmiotowej (poprzez wskazanie zamkniętego katalogu beneficjentów uprawnionych do ubiegania się o wsparcie) i przedmiotowej (poprzez wskazanie zamkniętego katalogu przedsięwzięć objętych dofinansowaniem). Zatem należy stwierdzić, iż finansowanie projektu w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) ma charakter selektywny.

Wpływ na konkurencję oraz Wpływ na wymianę handlową

Zgodnie z art. 107 ust. 1 TFUE, pomoc musi zakłócać lub grozić zakłóceniem konkurencji oraz wpływać na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Przesłankę zakłócenia lub groźby zakłócenia konkurencji analizuje się łącznie z analizą wystąpienia wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi. W przypadku OP 1 wsparcie jest przeznaczone na rzecz przedsiębiorców, którzy prowadzą swoją działalność gospodarczą na konkurencyjnym rynku. Biorąc pod uwagę orzecznictwo wspólnotowe, wsparcie udzielone przedsiębiorcy posiadającemu konkurentów (choćby potencjalnych) na rynku choćby lokalnym, może potencjalnie zakłócić konkurencję i wpłynąć na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Należy pamiętać, że rynek lokalny czy regionalny jest częścią rynku wspólnego, na którym panuje swoboda przepływu kapitału.

1.2 Wobec kogo stosuje się przepisy o pomocy publicznej?

Zgodnie z art. 107 TFUE, zasady dotyczące pomocy publicznej mają zastosowanie wyłącznie do przedsiębiorców. Poszukując odpowiedzi na pytanie, czy w odniesieniu do projektu należy zastosować zasady dotyczące pomocy publicznej, należy w pierwszej kolejności odpowiedzieć na pytanie, czy jako podmiot otrzymujący wsparcie wpisujemy się w wspólnotową definicję przedsiębiorcy.

Za przedsiębiorcę uważa się „każdą jednostkę wykonującą działalność gospodarczą, niezależnie od jej formy prawnej i sposobu finansowania”¹. Pojęcie „przedsiębiorstwa” we wspólnotowym prawie konkurencji jest szeroko interpretowane przez sądy europejskie. Przedsiębiorcą może być zarówno osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, spółka prawa handlowego, spółka cywilna, przedsiębiorstwo państwowe, ale również stowarzyszenie, fundacja, gospodarstwo pomocnicze, zakład budżetowy czy nawet organ administracji publicznej – o ile prowadzi działalność gospodarczą.

Ponadto, sądy europejskie podkreślają, że przy ocenie czy dany podmiot spełnia definicję przedsiębiorcy nie ma znaczenia fakt, czy podmiot ten będzie działał w celu osiągnięcia zysku². Zatem, potencjalnym przedsiębiorcą mogą być również podmioty prowadzące działalność non-profit, np. stowarzyszenia czy fundacje. Cechą kluczową przedsiębiorcy jest prowadzenie działalności gospodarczej, która na gruncie utrwalonego orzecznictwa wspólnotowego została zdefiniowana jako „oferowanie towarów lub usług na określonym rynku”. Należy jednak zauważyć, że „działalność gospodarcza powinna mieć charakter ekonomiczny”, to znaczy – odpłatny³.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż pojęcie „przedsiębiorstwa” we wspólnotowym prawie konkurencji jest szeroko interpretowane przez sądy europejskie. Przedsiębiorcą może być podmiot, który jest przedsiębiorcą w myśl prawa krajowego (np. ustawa o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej) ale również stowarzyszenie, fundacja, gospodarstwo pomocnicze, zakład budżetowy czy nawet organ administracji publicznej, jeżeli prowadzi działalność gospodarczą. Pamiętajmy w tym miejscu, że zgodnie z orzecznictwem sądów europejskich, działalność gospodarcza polega na oferowaniu towarów czy usług za odpłatnością, bez względu na to czy jest nastawiona na zysk, czy też nie. Obejmuje ona także działalność partnerów społecznych lub gospodarczych, czy też organizacji pozarządowych.

Zgodnie z art. 54 ust. 4 *rozporządzenia Rady (WE) Nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące EFRR, EFS oraz FS i uchylającego Rozporządzenie (WE) nr 1260/1999*, w przypadku udzielania pomocy publicznej należy stosować definicję „przedsiębiorcy” w rozumieniu art. 107 TFUE. W związku z powyższym, przy ocenie projektów realizowanych w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) należy brać pod uwagę wspólnotową definicję beneficjenta pomocy publicznej, odwołującą się do wspólnotowej definicji przedsiębiorcy. Sformułowanie „przedsiębiorca”

¹ Sprawa C-41/90 Höfner i Elser przeciwko Macrotron GmbH, ECR [1991] I-1979

² Sprawa C-67/96 Albany, ECR [1999] I-05751

³ Sprawa C-35/96 „Komisja v. Włochy”, ECR [1998] I-3851

użyte w dalszej części wytycznych będzie więc odwoływać się do szerokiej definicji wynikającej z prawodawstwa wspólnotowego.

W związku z powyższym, pierwsza ocena beneficjenta powinna skupić się na analizie prowadzonej przez niego działalności. Na tym etapie Wnioskodawca powinien ocenić, czy istnieje możliwość prowadzenia przez niego działalności odpłatnej. Z punktu widzenia pomocy publicznej możemy na tym etapie oceny wyróżnić 3 możliwe odpowiedzi odnośnie charakteru działalności Wnioskodawcy:

- a) organ administracji publicznej (jednostki samorządu terytorialnego, ich związki i stowarzyszenia itd.),
- b) organizacja non-profit (fundacja, stowarzyszenie, związek pracodawców, itp.),
- c) przedsiębiorca wg prawa krajowego (spółka prawa handlowego, przedsiębiorstwo państwowe lub komunalne, spółka cywilna, jednoosobowa działalność gospodarcza, itp.).

W przypadku pierwszych dwóch grup Wnioskodawców prawdopodobieństwo wystąpienia pomocy publicznej jest niewielkie i związane jest wyłącznie z gospodarczym charakterem projektu składanego w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3).

Podmioty z grupy „a” mogą być traktowane jako potencjalni przedsiębiorcy, jeżeli będą występować o środki w imieniu swoich jednostek organizacyjnych (np. gmina występuje o wsparcie dotyczące budowy parku naukowo-technologicznego, którym będzie zarządzać utworzona przez gminę jednoosobowa spółka z o.o.).

Natomiast podmioty z grupy „b” mogą prowadzić działalność odpłatną z założeniem, że zyski z tej działalności przekazywane są na główną działalność statutową. Zatem w celu sprawdzenia, czy Wnioskodawcy z tych grup powinni być traktowani jako przedsiębiorcy, należy przeprowadzić analizę przedmiotową projektu. Analiza ta ma odpowiedzieć na pytanie, czy zgodnie z założeniami projektu istnieje możliwość prowadzenia działalności odpłatnej przy wykorzystaniu majątku sfinansowanego w ramach projektu.

Przykład 1

Zrzeszenie Pracodawców Polskich składa projekt, przewidujący adaptację budynku, który po zakończeniu prac budowlanych będzie udostępniany przedsiębiorcom z sektora MŚP, na potrzeby prowadzenia działalności gospodarczej.

Jako, że beneficjentem wsparcia jest organizacja pozarządowa, będziemy ją traktować jako przedsiębiorcę, a tym samym potencjalnego beneficjenta pomocy publicznej, w odniesieniu do infrastruktury wykorzystywanej do prowadzenia działalności odpłatnej. Istotny jest zatem sposób wykorzystania zmodernizowanego budynku. Jeżeli infrastruktura będzie udostępniana nieodpłatnie, będzie można uznać, że ZPP nie jest w tym zakresie przedsiębiorcą i pomoc publiczna nie wystąpi. Jeżeli jednak Stowarzyszenie w studium wykonalności projektu zakłada prowadzenie działalności odpłatnej przy wykorzystaniu tego majątku, to powinniśmy uznać, że będzie ono przedsiębiorcą w rozumieniu art. 107 TFUE, a co a tym idzie - potencjalnym beneficjentem pomocy publicznej.

Powyższy przykład ilustruje w jaki sposób wstępnie oceniane będą wnioski przyszłych beneficjentów wsparcia w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3). Pierwsza ocena w przypadku Wnioskodawcy zaliczanego do jednostek administracji publicznej lub do organizacji pozarządowych będzie dotyczyła związku przedmiotu projektu z ewentualnym prowadzeniem działalności gospodarczej. Jeżeli taki związek nie wystąpi, projekt jednostki administracji lub organizacji pozarządowej nie będzie podlegał ocenie w kontekście pomocy publicznej. Przykładem działania, wobec którego nie miałyby zastosowania przepisy o pomocy publicznej jest np.: uzbrajanie terenów pod inwestycje, realizowane przez jednostki samorządu terytorialnego. Zakładając, że gmina zamierza w przyszłości sprzedać tereny inwestycyjne, to sam fakt ich uzbrojenia w momencie, kiedy stanowią majątek gminy nie jest traktowany jako działanie powiązane z działalnością gospodarczą. Tym samym gminy nie możemy uznać w takim projekcie za przedsiębiorcę, a całego projektu nie oceniamy w kontekście pomocy publicznej. Inaczej wyglądałaby ocena projektu dotyczącego uzbrojenia terenów pod inwestycje, gdyby we wniosku znalazła się informacja, że celem uzbrojenia terenów jest stworzenie przestrzeni atrakcyjnej gospodarczo, którą będzie w przyszłości administrować podmiot komunalny, wydierżawiając tereny na rzecz przedsiębiorstw (np. prowadząc strefę aktywności ekonomicznej).

W tym momencie samorząd terytorialny występuje w roli „quazi-dewelopera”, który wykorzysta uzbrojony teren do działalności gospodarczej. A zatem w tym przypadku mielibyśmy do czynienia z przedsiębiorcą w rozumieniu przepisów wspólnotowych i mielibyśmy dokonać oceny projektu, co do ewentualnego wystąpienia w nim pomocy publicznej.

W odniesieniu do podmiotów wskazanych w lit. c) (przedsiębiorca na gruncie prawa krajowego) mamy do czynienia ze spełnieniem definicji przedsiębiorcy, jako że podmioty te zgodnie z przepisami prawa działają w celu osiągnięcia zysku. W związku z tym, w odniesieniu do tej grupy podmiotów, zawsze będziemy przeprowadzać analizę występowania pomocy publicznej.

1.3 Pomoc publiczna i co dalej?

Po stwierdzeniu występowania pomocy publicznej w projekcie istotne jest sprawdzenie, czy projekt spełnia kryteria określone dla poszczególnych rodzajów pomocy publicznej. W tym miejscu należy zauważyć, że to Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013 (IZ RPO WP) określiła, formułując zapisy Uszczegółowienia RPO WP, wg jakich zasad będzie udzielana ewentualna pomoc publiczna.

W przypadku działań, w których istnieje możliwość wykorzystania więcej niż jednego instrumentu pomocowego, o możliwości zastosowania konkretnego rodzaju pomocy publicznej będzie decydować Instytucja Pośrednicząca II stopnia – IP II, poprzez warunki konkursu. Generalna linia podziału udzielanej pomocy publicznej przebiega w oparciu o analizę celu projektu. Projekty, których celem jest realizacja inwestycji będą podlegały zasadom regionalnej pomocy inwestycyjnej lub pomocy *de minimis* (będą one najczęściej stosowanym instrumentem pomocowym w OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3)).

Ponadto, pomoc *de minimis* będzie stanowić swego rodzaju elastyczny instrument, pozwalający na finansowanie dowolnych elementów w OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3), które nie mogłyby być finansowane w ramach innych rodzajów pomocy publicznej. A zatem w momencie stwierdzenia, że w naszym projekcie występuje pomoc publiczna, istotne jest sprawdzenie, czy spełniamy kryteria pomocy wskazanej przez IZ RPO WP w Uszczegółowieniu RPO WP lub na etapie konkursu przez IP II.

Należy przy tym pamiętać, iż możliwość wystąpienia pomocy publicznej w projekcie dofinansowanym w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) jest weryfikowana przez IP II przed podpisaniem umowy o dofinansowanie, na etapie oceny formalnej wniosku. Wystąpienie pomocy publicznej w projekcie będzie miało wpływ na warunki udzielenia wsparcia, w szczególności poziom dofinansowania i obowiązki jakie będzie miał spełnić beneficjent pomocy.

2 Pomoc publiczna w Osi Priorytetowej 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3)

W poniższym rozdziale zostały wskazane wymagania, istotne z punktu widzenia prawidłowości udzielenia pomocy publicznej, jakie zobowiązany jest spełnić beneficjent pomocy, ubiegający się o wsparcie w ramach Działań oraz Poddziałań Osi Priorytetowej 1 – Rozwój i innowacje w MŚP Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007–2013 (bez Działania 1.3).

Działanie 1.1. – Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Niniejsze Działanie jest skierowane wyłącznie do beneficjentów, którzy spełniają wspólnotową definicję mikro-, małego i średniego przedsiębiorstwa⁴.

Aby określić status beneficjenta należy wziąć pod uwagę dane beneficjenta według trzech kryteriów:

- liczby osób zatrudnionych, oraz
- rocznego obrotu, lub
- całkowitego bilansu rocznego.

Dopiero przy porównaniu danych beneficjenta z progami i pułapami możliwe jest ustalenie czy wnioskodawca jest mikro-, małym- czy średnim przedsiębiorstwem.

Mikroprzedsiębiorstwo jest zdefiniowane jako przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 osób, i którego obroty roczne i/lub roczna suma bilansowa nie przekracza 2 mln €.

Małe przedsiębiorstwo jest zdefiniowane jako przedsiębiorstwo zatrudniające więcej niż 10 osób i mniej niż 50 osób, i którego obroty roczne i/lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 mln €.

Natomiast średnim przedsiębiorstwem jest przedsiębiorstwo zatrudniające więcej niż 50 osób i mniej niż 250 osób, i którego obroty roczne nie przekraczają 50 mln €, i/lub którego roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln €.

Należy zwrócić uwagę na to, że o ile zachowanie progu zatrudnienia jest obowiązkowe, o tyle w przypadku pułapu dotyczącego rocznego obrotu lub całkowitego bilansu rocznego MŚP może wybrać jeden z nich. Beneficjenta nie musi więc spełniać obu warunków finansowych jednocześnie, tzn. może przekroczyć jeden z pułapów, nie tracąc swojego statusu.

⁴ Pełna definicja podana jest w Załączniku I do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych) (Dz. Urz. L 214 z 09.08.2008 r.)

Jeśli przedsiębiorstwo przekroczy próg zatrudnienia lub pułap finansowy w trakcie roku referencyjnego, który jest brany pod uwagę, nie wpłynie to na sytuację przedsiębiorstwa. Zachowuje ono status MŚP, jaki miało na początku roku. Jednakże jeśli zjawisko to powtórzy się w ciągu kolejnych dwóch lat, nastąpi utrata statusu.

Powyższa zasada ma zastosowanie do typowej sytuacji zmiany wielkości przez MŚP, kiedy jest ona spowodowana zmianą wielkości zatrudnienia i obrotów w przedsiębiorstwie. Nie stosuje się jej natomiast w przypadku zmiany właściciela przedsiębiorstwa w wyniku przekształcenia. Zatem, jeśli przedsiębiorstwo mające status MŚP zostanie np. przejęte przez przedsiębiorstwo duże i w związku z tym stanie się przedsiębiorstwem związanym, bądź partnerskim, automatycznie utraci status MŚP z dniem przejęcia⁵.

Liczba osób zatrudnionych jest zasadniczym kryterium wstępnym przy określaniu, w jakiej kategorii mieści się dane MŚP. Liczba ta dotyczy osób zatrudnionych na pełnych etatach, w niepełnym wymiarze godzin, sezonowo i obejmuje:

- pracowników,
- osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegających mu i uważanych za pracowników na mocy prawa krajowego,
- właścicieli,
- wspólników prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i uczestniczących w zysku przedsiębiorstwa.

Praktykantów lub studentów odbywających szkolenie zawodowe na podstawie umowy o praktyce lub szkoleniu zawodowym nie zalicza się do osób zatrudnionych. Nie wlicza się też okresu trwania urlopu macierzyńskiego lub wychowawczego. Liczba zatrudnionych osób odpowiada liczbie rocznych jednostek roboczych (RJR). Każdy, kto był zatrudniony na pełen etat w obrębie beneficjenta lub w jego imieniu w ciągu całego roku referencyjnego, stanowi jedną jednostkę roboczą. Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze godzin oraz pracowników sezonowych traktowana jest jako części ułamkowe jednostki.

Roczny obrót określa się przez obliczenie dochodu, jaki beneficjent uzyskał ze sprzedaży produktów i świadczenia usług w ciągu roku, który jest brany pod uwagę, po odjęciu rabatów. Obrót należy liczyć bez uwzględnienia podatku od wartości dodanej (VAT) oraz innych podatków pośrednich. Całkowity bilans roczny odnosi się do wartości głównych aktywów beneficjenta.

⁵ Wyjaśnienia Komisji Europejskiej z dnia 26 września 2011 r. (znak: ENTR/B3/TE/nc Ares (2011)1102593), dotyczące interpretacji przepisów Załącznika do Zalecenia Komisji Europejskiej 361/2003 z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji małych i średnich przedsiębiorstw (Dz. Urz. L 124 z 20.05.2003), tożsamego z załącznikiem do Rozporządzenia Komisji WE nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu/ogólnego rozporządzenia w sprawie wyłączeń blokowych (Dz. Urz. L 214, 09.08.2008 r. ze zm.)

Aby ustalić dane beneficjenta, należy także określić, czy jest ono przedsiębiorstwem niezależnym, partnerskim czy związanym. Aby to uczynić, trzeba uwzględnić wszelkie związki z innymi przedsiębiorstwami. W zależności od kategorii, w jakiej mieści się beneficjent, należy dodać niektóre lub wszystkie dane tych przedsiębiorstw do jego danych. Obliczeń w każdej z tych trzech kategorii przedsiębiorstw dokonuje się w inny sposób, a skumulowane w ten sposób dane ostatecznie decydują o tym, czy beneficjent zachowuje progi i pułapy ustanowione w definicji MŚP. Przedsiębiorstwa sporządzające skonsolidowane sprawozdania finansowe lub ujęte w sprawozdaniach przedsiębiorstwa, które takie sprawozdania sporządza, zazwyczaj są uważane za przedsiębiorstwa związane.

Beneficjent będzie uznany za przedsiębiorstwo niezależne, jeśli:

- jest przedsiębiorstwem w pełni samodzielnym, tj. nie posiada udziałów w innych przedsiębiorstwach, a inne przedsiębiorstwa nie posiadają w nim udziałów;
- posiada poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności, która z tych wielkości jest większa) w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach, a/lub inne przedsiębiorstwa posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności, która z tych wielkości jest większa) w tym przedsiębiorstwie.

Beneficjent może zostać zakwalifikowany jako przedsiębiorstwo niezależne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli wartość progowa wynosząca 25% kapitału lub głosów została osiągnięta albo przekroczona przez poniższych inwestorów:

- publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka, osoby fizyczne lub grupy osób prowadzące regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, które inwestują kapitał własny w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie, tzw. anioły biznesu;
- uniwersytety lub niedochodowe ośrodki badawcze;
- inwestorzy instytucjonalni łącznie z regionalnymi funduszami rozwoju;
- samorządy lokalne z rocznym budżetem nieprzekraczającym 10 milionów euro oraz liczbą mieszkańców poniżej 5000.

Można pozostać przedsiębiorstwem niezależnym, posiadając jednego lub więcej z wymienionych powyżej inwestorów. Każdy z nich może posiadać nie więcej niż 50% udziałów u beneficjenta.

Beneficjenta można uznać za przedsiębiorstwo partnerskie, jeśli:

- posiada 25% lub więcej kapitału lub głosów w innym przedsiębiorstwie, a/lub inne przedsiębiorstwo posiada 25% lub więcej kapitału lub głosów w tym przedsiębiorstwie;

- przedsiębiorstwo nie jest związane z innym przedsiębiorstwem. Oznacza to między innymi, że głosy, jakie posiada w innym przedsiębiorstwie (lub odwrotnie), nie przekraczają 50% ogólnej sumy głosów.

W przypadku przedsiębiorstwa partnerskiego przy ustalaniu, czy kwalifikuje się ono do przyznania mu statusu MŚP, należy dodać do jego danych procent liczby osób zatrudnionych i danych finansowych drugiego przedsiębiorstwa. Procent ten odzwierciedla posiadany proporcjonalny udział w kapitale lub w głosach (w zależności, który jest większy).

Beneficjent nie może być uznany za małe lub średnie przedsiębiorstwo, jeżeli 25% lub więcej jego kapitału lub głosów jest kontrolowane bezpośrednio lub pośrednio, łącznie lub indywidualnie, przez jeden lub kilka podmiotów publicznych.

Beneficjenta można uznać za przedsiębiorstwo związane, jeżeli:

- przedsiębiorstwo posiada większość głosów przysługujących udziałowcom lub wspólnikom w innym przedsiębiorstwie;
- przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;
- przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo zgodnie z umową zawartą z tym przedsiębiorstwem lub postanowieniem w jego dokumencie założycielskim lub statucie;
- przedsiębiorstwo jest w stanie kontrolować samodzielnie, zgodnie z umową, większość głosów udziałowców lub członków w innym przedsiębiorstwie.

Przedsiębiorstwa pozostające w jednym z takich związków z osobą fizyczną lub grupą osób fizycznych działających wspólnie również traktuje się jak przedsiębiorstwa powiązane, jeżeli prowadzą swoją działalność lub część działalności na tym samym właściwym rynku lub rynkach pokrewnych.

Za „rynek pokrewny” uważa się rynek dla danego produktu lub usługi znajdujący się bezpośrednio na wyższym lub niższym szczeblu rynku w stosunku do właściwego rynku.

Aby ustalić, czy beneficjent zachowuje próg zatrudnienia i pułapy finansowe ustanowione w definicji, należy dodać 100% danych przedsiębiorstwa związanego do danych beneficjenta.

Poddziałanie 1.1.1. – Mikroprzedsiębiorstwa.

Wsparcie w ramach niniejszego Poddziałania jest ograniczone wyłącznie do beneficjentów, którzy będą spełniali wspólnotową definicję mikroprzedsiębiorcy. Mikroprzedsiębiorcy będą beneficjentami pomocy *de minimis*.

Podstawą wyłączenia tej pomocy spod wspólnotowego zakazu udzielania pomocy publicznej jest rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy *de minimis*⁶. W przepisach krajowych warunki udzielania pomocy *de minimis* zostały określone w rozporządzeniu Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych⁷.

Cechą wyróżniającą pomoc *de minimis*, pośród innych rodzajów pomocy publicznej, jest wyraźne określenie górnego pułapu wielkości pomocy *de minimis*, jaką może otrzymać jeden beneficjent. Wielkość ta nie może przekroczyć kwoty 200 tys. euro w okresie roku kalendarzowego, w którym beneficjent ubiega się o pomoc oraz w okresie poprzednich dwóch lat kalendarzowych, łącznie z pomocą, o którą beneficjent się ubiega. W odniesieniu do beneficjentów prowadzących działalność w sektorze transportu drogowego (osób oraz towarów) wartość pomocy *de minimis* nie może przekroczyć 100 tys. euro.

Należy w tym miejscu zauważyć, że zgodnie z zasadami pomocy *de minimis*, zasadniczym wyznacznikiem czy beneficjent działa w sektorze transportu będzie działalność przedsiębiorcy, która jest bezpośrednio związana z udzieleniem tej pomocy – jaka działalność jest (lub ma być) wykonywana przez przedsiębiorcę z wykorzystaniem przedmiotowego wsparcia. Jednocześnie, niezbędnym warunkiem uznania, iż pomoc będzie przeznaczona na wspieranie określonego rodzaju działalności gospodarczej jest:

- prowadzenie odrębnej ewidencji dla określonej działalności gospodarczej oraz prawidłowe przypisywanie przychodów i kosztów na podstawie konsekwentnie stosowanych i mających obiektywne uzasadnienie metod,

a także

- określenie w dokumentacji, o której mowa w art. 10 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 ze zm.), zasad prowadzenia odrębnej ewidencji oraz metod przypisywania kosztów i przychodów.

⁶ Dz. Urz. WE L 379 z dnia 28.12.2006 r.

⁷ Dz. U. z 2010 r. Nr 236, poz. 1562

Łączna wartość pomocy *de minimis*, jaką uzyskał beneficjent jest oceniana na podstawie zaświadczeń o pomocy *de minimis* (lub oświadczenia o wielkości otrzymanej pomocy *de minimis*), które beneficjent jest zobowiązany przedłożyć instytucji oceniającej wniosek o dofinansowanie.

Przykład 2

Mikroprzedsiębiorca złożył wniosek o uzyskanie pomocy *de minimis* w wysokości 20 000 euro w dniu 15 sierpnia 2011 r. Do wniosku o dofinansowanie musi załączyć zaświadczenia o pomocy *de minimis* (lub oświadczenie o wielkości otrzymanej pomocy *de minimis*), którą uzyskał w okresie:

- od 1 stycznia 2011 r. do 15 sierpnia 2011 r. (*bieżący rok kalendarzowy*)
- od 1 stycznia 2010 r. do 31 grudnia 2010 r. (*pierwszy poprzedzający rok kalendarzowy*)
- od 1 stycznia 2009 r. do 31 grudnia 2009 r. (*drugi poprzedzający rok kalendarzowy*)

Następnie z przedłożonych zaświadczeń lub oświadczenia wynika, że otrzymał on dotychczas pomoc *de minimis*, w łącznej wysokości 150 000 euro. W związku z czym może on otrzymać wsparcie, o które się ubiega (przy zastrzeżeniu, że przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą, która jest bezpośrednio związana z udzieleniem tej pomocy, inną niż w sektorze transportu drogowego).

Gdyby mikroprzedsiębiorca złożył wniosek o dofinansowanie np. w dniu 20 listopada 2011 r., to za bieżący rok kalendarzowy należałoby uznać okres od 1 stycznia 2011 r. do 20 listopada 2011 r.

Jednocześnie, informacja o uzyskanej pomocy *de minimis* będzie aktualizowana na moment podpisania umowy o dofinansowanie projektu (oświadczenie ze strony beneficjenta o nieotrzymaniu pomocy *de minimis* od dnia złożenia wniosku o dofinansowanie projektu lub przedłożenie kopii zaświadczeń lub oświadczenia o wielkości otrzymanej pomocy *de minimis*, jeśli beneficjent w tym okresie czasu otrzymał pomoc *de minimis* z innych źródeł).

Zasada *de minimis* nie narusza możliwości otrzymania przez beneficjenta jakiegokolwiek innej pomocy publicznej na sfinansowanie tych samych kosztów kwalifikowanych projektu, pod warunkiem, że łączna wartość pomocy nie przekracza maksymalnego dopuszczalnego pułapu wsparcia (tj. intensywności pomocy) przewidzianej w danym wyłączeniu grupowym, bądź indywidualnej decyzji Komisji.

Przykład 3

Mikroprzedsiębiorca złożył wniosek, którego koszty kwalifikowane wynoszą 10 000 euro. Beneficjent we wniosku zaznaczył, że będzie jednocześnie ubiegał się o wsparcie na zakup usług szkoleniowych w ramach instrumentu elastyczności (do 10% kosztów kwalifikowanych projektu, tj. 1 000 euro). Z informacji podanej przez mikroprzedsiębiorcę wynika, że te same koszty kwalifikowane szkolenia są już przedmiotem dofinansowania w ramach pomocy szkoleniowej udzielonej przez Powiatowy Urząd Pracy.

Powiatowy Urząd Pracy udzielił mikroprzedsiębiorcy pomocy w wysokości 400 euro, co stanowi 40% kosztów kwalifikowanych szkolenia. Ponieważ maksymalny dopuszczalny pułap wsparcia na dofinansowanie zakupu usług szkoleniowych wynosi 60%, to pomoc *de minimis* udzielona w ramach OP 1 RPO WP (bez Dz. 1.3) może wynieść maksymalnie 20% kosztów kwalifikowanych (40% w ramach pomocy szkoleniowej od PUP i 15% w ramach zasady *de minimis* ze środków OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) daje łącznie 60% maksymalnego poziomu wsparcia).

Warto w tym miejscu ponownie nadmienić, że powyższy mechanizm „*kumulacji pomocy*” nie będzie odnosił się do pozostałych kosztów kwalifikowanych projektu, tj. do 9 000 euro.

Pomoc *de minimis*, co do zasady, nie posiada wyspecyfikowanych kosztów kwalifikowalnych. Rozporządzenie krajowe wskazuje, że do tej pomocy kwalifikowalne są wszelkie koszty związane z realizacją projektu. Jednakże na poziomie regionalnym w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) z punktu widzenia koncentracji środków i celów programu ustanowiony został zamknięty katalog kosztów kwalifikowalnych. W przypadku przedsiębiorców wydatkami niekwalifikowalnymi są między innymi: koszty obsługi i zarządzania projektem, koszty promocji i koszty ogólne. Szczegółowy wykaz kosztów z podziałem na kwalifikowalne i niekwalifikowalne stanowi Załącznik nr 5 do Przewodnika Beneficjenta RPO WP 2007-2013 dla Działań 1.1–1.2 – *Wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków w ramach Działań 1.1–1.2 RPO WP 2007-2013*.

Podsumowując – w przypadku pomocy *de minimis* zakres wydatków kwalifikowalnych określony jest zasadami ogólnymi kwalifikowalności projektów i zawężeniem wskazanym w opisie poszczególnych Działań w ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) oraz *Wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności wydatków w ramach Działań 1.1–1.2 RPO WP 2007-2013*.

Natomiast jedynym obostrzeniem wynikającym z przepisów rozporządzenia MRR w sprawie udzielania pomocy *de minimis* (...) jest wykluczenie możliwości zakupu środków transportu⁸ (majątku ruchomego przeznaczonego do transportu drogowego) przez beneficjenta, który prowadzi działalność gospodarczą w sektorze drogowego transportu towarów

⁸ Definicja środków transportu znajduje się w Dziale 7 Klasyfikacji Środków Trwałych.

Przykład 4

Mikroprzedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą w zakresie przewozów pasażerskich. W związku z dynamicznym rozwojem, planuje ubiegać się o dofinansowanie zakupu dwóch nowych samochodów. Tego rodzaju inwestycja, co do zasady, kwalifikuje się do uzyskania wsparcia w ramach zasady *de minimis*, ponieważ auta będą wykorzystywane do transportu osób, a nie towarów. Jednakowoż, właściciel mikroprzedsiębiorstwa przed uzyskaniem dofinansowania będzie zobowiązany do wskazania, czy jego działalność gospodarcza ogranicza się wyłącznie do transportu pasażerów.

Wprowadzenie pomocy *de minimis* wyklucza możliwość zakupu pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego, dopuszcza jednak remont lub modernizację pojazdów, które są już majątkiem trwałym beneficjenta.

Przykład 5

Mikroprzedsiębiorca jest właścicielem samochodu dostawczego - podwozia do zabudowy. Za uzyskanie dofinansowania chce on kupić skrzynię chłodniczą wraz z agregatem. Skrzynia ta zostanie zamontowana na podwoziu, a zmodernizowany w ten sposób samochód będzie służył do prowadzenia działalności w zakresie transportu towarów. Projekt ten kwalifikuje się do otrzymania pomocy *de minimis*, ponieważ mikroprzedsiębiorca nie kupuje nowego środka transportu do firmy, a jedynie modernizuje auto, które już posiada.

Pomoc *de minimis* nie może być udzielana w sektorach rybołówstwa, akwakultury oraz rolnictwa (w zakresie hodowli oraz uprawy produktów rolnych). Wykaz produktów rolnych jest zamieszczony w Załączniku I do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

Przykład 5

Mikroprzedsiębiorca ubiega się o dofinansowanie na rozbudowę firmy. Mikroprzedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą w zakresie hipoterapii. Firma ubiega się o wsparcie na budowę nowego parkuru oraz stajni dla koni. W niniejszym przykładzie beneficjent może otrzymać pomoc *de minimis*, ponieważ nie prowadzi działalności w zakresie hodowli koni (która jest wykluczona z możliwości otrzymania wsparcia), prowadzi natomiast działalność w zakresie świadczenia usług terapeutycznych (która jest dozwolona).

W ramach OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3) pomoc *de minimis* może być udzielana na projekty z zakresu przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych.

„Wprowadzanie do obrotu produktów rolnych” oznacza posiadanie 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 i wszelkich czynności przygotowujących produkt do pierwszej sprzedaży. Sprzedaż produktu przez producenta surowców konsumentowi końcowemu uznaje się za wprowadzanie produktów rolnych do obrotu, jeśli odbywa się to w wydzielonym do tego celu miejscu.

Każdorazowo, po podpisaniu z beneficjentem umowy o dofinansowanie, podmiot udzielający pomocy zobowiązany jest do wystawienia zaświadczenia o udzielonej pomocy *de minimis*, na którym znajdują się m.in. wartość brutto pomocy *de minimis* w złotych oraz w euro, przeliczonych wg kursu średniego Narodowego Banku Polskiego z dnia udzielenia pomocy *de minimis* (tzn. z dnia podpisania umowy o dofinansowanie). W przypadku udzielania pomocy *de minimis* w formie dotacji lub refundacji poniesionych kosztów, wartość pomocy brutto równa jest nominalnej wielkości udzielonego wsparcia.

Pomocy *de minimis* nie mogą uzyskać beneficjenci znajdujący się w trudnej sytuacji ekonomicznej⁹. Trudna sytuacja ekonomiczna wystąpi, jeżeli beneficjent będzie spełniał jedno z niżej wymienionych kryteriów:

- w przypadku spółki kapitałowej, jeżeli ponad połowa jej zarejestrowanego kapitału została utracona, w tym ponad jedna czwarta tego kapitału w okresie poprzedzających 12 miesięcy;
- w przypadku spółki, której przynajmniej niektórzy członkowie są w sposób nieograniczony odpowiedzialni za długi spółki, jeżeli ponad połowa jej kapitału według sprawozdania finansowego została utracona, w tym ponad jedna czwarta w okresie poprzedzających 12 miesięcy;
- niezależnie od rodzaju spółki, jeżeli spełnia ona kryteria w prawie krajowym w zakresie podlegania zbiorowej procedurze upadłościowej.

Przedsiębiorstwo może nadal być uznane za zagrożone, w szczególności gdy występują typowe oznaki, takie jak rosnące straty, malejący obrót, zwiększanie się zapasów, nadwyżki produkcji, zmniejszający się przepływ środków finansowych, rosnące zadłużenie, rosnące kwoty odsetek i zmniejszająca się lub zerowa wartość aktywów netto.

Szczegółowy zakres informacji, które pozwalają na ocenę wystąpienia trudnej sytuacji ekonomicznej u beneficjenta, zawiera rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc *de minimis*¹⁰.

⁹ Definicja podana za pkt. 9-11 Wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw (Dz. Urz. WE C Nr 244 z 1.10.2004 ze zm., str. 2).

¹⁰ (Dz. U. z 2010 r. Nr 53, poz. 311)

Wysokość dofinansowania w ramach pomocy *de minimis* odpowiada maksymalnym poziomom dofinansowania projektów w ramach poszczególnych Działań zgodnie z Uszczegółowieniem RPO WP – w przypadku Poddziałania 1.1.1. maksymalne dofinansowanie wynosi 60% kosztów kwalifikowanych projektu.

Poddziałanie 1.1.2. – Małe i średnie przedsiębiorstwa.

Wsparcie w ramach niniejszego Poddziałania jest ograniczone wyłącznie do beneficjentów, którzy będą spełniali wspólnotową definicję małego i średniego przedsiębiorstwa.

Pomoc publiczna udzielana beneficjentom będzie miała – w przypadku projektów inwestycyjnych – charakter regionalnej pomocy inwestycyjnej.

Szczegółowe zasady dopuszczalności regionalnej pomocy inwestycyjnej zostały wskazane w art. 13 Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych)¹¹. W przepisach krajowych zasady są określone w rozporządzeniu Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach regionalnych programów operacyjnych¹².

W przypadku Poddziałania 1.1.2 beneficjent będzie miał możliwość uzyskania regionalnej pomocy inwestycyjnej, z przeznaczeniem na wsparcie realizacji **nowych inwestycji**.

Beneficjent ubiegający się o regionalną pomoc inwestycyjną musi założyć, że nie uzyska dofinansowania na pokrycie 100% kosztów kwalifikowalnych projektu. Maksymalna intensywność pomocy dla beneficjentów będących średnimi przedsiębiorstwami wynosi bowiem 50% kosztów kwalifikowanych, natomiast dla beneficjentów będących małymi przedsiębiorstwami – 60% kosztów kwalifikowanych. **Dodatkowe pułapy intensywności pomocy nie mają zastosowania w odniesieniu do beneficjentów, którzy prowadzą działalność gospodarczą w sektorze transportu** (decyduje kod PKD wpisany do rejestru działalności gospodarczej – wg typów klasyfikacji PKD z roku 2007).

Ponadto, w ramach wkładu własnego beneficjenta, co najmniej 25% środków musi być wolne od udziału jakichkolwiek środków publicznych (czyli powinno pochodzić ze środków własnych beneficjenta, zgromadzonych na rachunku bankowym, lokatach bankowych lub z komercyjnego kredytu).

Przykład 6

Średni przedsiębiorca składa wniosek o dofinansowanie zakupu nowej linii technologicznej. Koszt jej zakupu (bez montażu i wstępnego uruchomienia) wynosi 400 000 zł.

Maksymalny poziom dofinansowania obliczamy w następujący sposób: 400 000 zł (koszty kwalifikowalne) x 50% (maksymalna intensywność pomocy) = 200 000 zł.

¹¹Dz. U. z 2010 r. Nr 53, poz. 311

¹¹ Dz. Urz. L 214 z 09.08.2008 r. ze zm.

¹² Dz. U. z 2010 r. Nr 239, poz. 1599

UWAGA: przedstawiony wyżej przykład prezentuje poziom dofinansowania w maksymalnej wielkości. W przypadku oceny indywidualnych projektów poziom intensywności pomocy może być niższy.

Przykład 7

Beneficjent będący małym przedsiębiorstwem wnioskuje o dofinansowanie zakupu 5 drukarek przemysłowych. Nabyty sprzęt będzie przeznaczony na potrzeby świadczenia usług poligraficznych. Koszty kwalifikowalne projektu wynoszą 45 000 zł (5 x koszt zakupu nowej drukarki). Maksymalny poziom dofinansowania, jakie mały przedsiębiorca może uzyskać, wynosi 27 000 zł – czyli 60% kosztów kwalifikowalnych projektu.

Ponieważ beneficjent nie może uzyskać dofinansowania na pokrycie całości wydatków kwalifikowalnych w swoim projekcie, brakującą ich część musi zabezpieczyć ze źródeł własnych. Źródła własne to najczęściej środki posiadane przez beneficjenta (np. oszczędności na rachunkach bankowych, lokatach, obligacje), ale także środki pochodzące z kredytów bankowych. Istotnym jest, aby wkład własny przedsiębiorcy przynajmniej w 25% pochodził ze środków własnych lub zewnętrznych źródeł finansowania, w formie pozbawionej wsparcia ze środków publicznych (nie pochodził z budżetu jednostki samorządu terytorialnego lub kredytu komercyjnego z gwarancją spłaty udzieloną przez jednostkę administracji publicznej).

W przypadku regionalnej pomocy inwestycyjnej beneficjent musi wykazać, że jego projekt spełni definicję nowej inwestycji. Nowa inwestycja wystąpi, jeżeli spełniony jest jeden z czterech poniższych warunków:

- a) projekt przewiduje **utworzenie nowego przedsiębiorstwa**;

Przykład 8

Osoba fizyczna chce za dofinansowanie ze środków RPO wybudować cztery korty tenisowe. W chwili obecnej podmiot przeprowadził rejestrację działalności gospodarczej i nie dysponuje jeszcze infrastrukturą sportową. Na bazie wybudowanej infrastruktury osoba fizyczna uruchomi działalność gospodarczą polegającą na odpłatnym udostępnianiu kortów oraz na prowadzeniu szkoły tenisowej.

- b) projekt przewiduje **rozbudowę istniejącego przedsiębiorstwa**;

Przykład 9

Beneficjent będący średnim przedsiębiorstwem prowadzi działalność w zakresie produkcji płyt OSB. W związku z dynamicznym rozwojem rynku budowlanego, zamierza on zakupić nową (dodatkową) linię technologiczną, która pozwoli na produkcję większej ilości płyt.

UWAGA: projekt przewidujący zakup nowej linii technologicznej, która ma zastąpić zużyłą linię technologiczną, nie będzie kwalifikował się do uzyskania wsparcia, mamy bowiem w tym przypadku do czynienia z tzw. inwestycją odtworzeniową.

- c) projekt przewiduje **dywersyfikację produkcji przedsiębiorstwa przez prowadzenie nowych, dodatkowych produktów**;

Przykład 10

Beneficjent prowadzi działalność gospodarczą w zakresie produkcji mebli drewnianych. Zamierza jednak rozwinąć zakres swojej działalności o produkcję brykietu drzewnego. W związku z tym ubiega się o dofinansowanie zakupu linii do produkcji brykietu.

- d) projekt przewiduje **zasadniczą zmianę dotyczącą procesu produkcyjnego w istniejącym przedsiębiorstwie**.

Przykład 11

Beneficjent zajmuje się produkcją okien plastikowych. W związku z wygasaniem zamówień na okna tego typu oraz zauważalnym wzrostem zainteresowania oknami drewnianymi, firma zamierza zmienić technologię produkcji. Po zakończeniu inwestycji beneficjent całkowicie zrezygnuje z produkcji okien plastikowych, a 100% mocy produkcyjnych przeniesie na nową linię technologiczną, związaną z produkcją okien drewnianych.

W przykładzie 9 wskazano, że nie kwalifikują się do objęcia wsparciem w ramach regionalnej pomocy inwestycyjnej projekty dotyczące odtworzenia mocy produkcyjnych. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, kiedy odtworzenie majątku niesie ze sobą zasadniczą zmianę technologii produkcji czy sposobu świadczenia usług lub też powoduje dywersyfikację asortymentu produkcyjnego lub usługowego. Takie projekty mogłyby uzyskać wsparcie w ramach regionalnej pomocy inwestycyjnej.

Regionalna pomoc inwestycyjna, posiada ograniczony katalog wydatków kwalifikowalnych w ramach projektu. Podstawą jest katalog wydatków, określony w *Wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków w ramach Działów 1.1 -1.2 RPO WP 2007-2013*. Spośród nich, do regionalnej pomocy inwestycyjnej kwalifikują się wydatki, które beneficjent poniósł lub poniesie na:

- nabycie prawa własności lub wieczystego użytkowania nieruchomości;
- nabycie (również w drodze leasingu¹³), wytworzenie oraz instalację i uruchomienie środków trwałych, w tym:
 - budowli i budynków, pod warunkiem, że ich nabycie pozostaje w bezpośrednim związku z celami inwestycyjnymi projektu objętego pomocą,
 - maszyn i urządzeń,
 - narzędzi, przyrządów i aparatury,
 - wyposażenia technicznego do prac biurowych,
 - infrastruktury technicznej związanej z nową inwestycją, w szczególności dróg wewnętrznych, przewodów lub urządzeń wodociągowych, kanalizacyjnych, ciepłowniczych, elektrycznych, gazowych i telekomunikacyjnych;
- nadzór inwestorski, w tym inwestora zastępczego oraz nadzór autorski, pod warunkiem, że stanowią integralną część wydatków ponoszonych na nabycie prawa własności lub wieczystego użytkowania nieruchomości, lub środków trwałych, w ramach projektu objętego pomocą;
- prace przygotowawcze na terenie budowy:
 - wytyczenie geodezyjne obiektów w terenie,
 - wykonanie niwelacji terenu,
 - zagospodarowanie terenu budowy wraz z budową tymczasowych obiektów,
 - wykonanie przyłączy do sieci infrastruktury technicznej na potrzeby budowy;
- prace polegające na demontażu, rozbiórce lub remoncie, pod warunkiem że pozostają w bezpośrednim związku z celami projektu objętego pomocą;
- prace konserwatorskie lub restauratorskie;

¹³ Do współfinansowania kwalifikują się umowy leasingu, które spełniają warunki leasingu finansowego, określone w przepisach rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku przyjmującego określone międzynarodowe standardy rachunkowości, zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady lub w przypadku umowy leasingu operacyjnego zawierające w swojej treści zobowiązanie do przeniesienia przedmiotu leasingu na beneficjenta po zakończeniu trwania umowy lub gdy istnieje takie zobowiązanie beneficjenta w innej formie

- nabycie wartości niematerialnych i prawnych związanych z transferem technologii poprzez nabycie patentów, licencji, know-how lub nieopatentowanej wiedzy technicznej, jeżeli spełniają łącznie następujące warunki:
 - będą wykorzystywane wyłącznie w ramach przedsiębiorstwa objętego pomocą na nowe inwestycje,
 - będą podlegać amortyzacji zgodnie z przepisami o rachunkowości,
 - będą nabyte od osób trzecich na warunkach rynkowych, przy czym kupujący nie może sprawować nad sprzedawcą, a sprzedawca nad kupującym kontroli, o której mowa w art. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (rozporządzenie WE w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw) (Dz. Urz. UE L 24 z 29.01.2004, str.1; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 8 t. 3, str. 40),
 - będą stanowić aktywa przedsiębiorcy przez okres co najmniej 5 lat, a w przypadku mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy przez okres co najmniej 3 lat.

Wydatki związane z transportem i/lub instalacją środka trwałego niezbędnego do realizacji projektu, mogą zostać uznane za kwalifikowane wyłącznie w przypadku, gdy wydatki te zostaną wliczone do wartości początkowej środka trwałego.

Szczególne zasady udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej obowiązują ponadto przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność gospodarczą w sektorze transportu. Takie firmy nie mogą uzyskać dofinansowania na zakup środków transportu¹⁴.

Przykład 12

Średnie przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą w zakresie transportu osób na trasie Kartuzy-Gdańsk-Kartuzy. Firma ubiega się o dofinansowanie zakupu wozu technicznego, używanego do holowania busów, które uległy awarii. Mimo, że przedsiębiorstwo nie wykorzysta środka transportu do świadczenia usługi przewozowej, to sam fakt posiadania wpisu do rejestru działalności gospodarczej, dzięki któremu ma możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze transportu, powoduje, że zostanie wykluczone z możliwości uzyskania wsparcia.

Przykład 13

Przedsiębiorstwo Obrotu Odpadami sp. z o.o. ubiega się o dofinansowanie zakupu specjalistycznego pojazdu - śmieciarki. Nabyty środek transportu będzie wykorzystywany do zbierania odpadów z kontenerów, oraz do

¹⁴ Definicja środków transportu znajduje się w Dziale 7 Klasyfikacji Środków Trwałych.

przewożenia ich na wysypisko śmieci. Działalność tego rodzaju nie mieści się w katalogu działalności transportowej, wymienionej w Polskiej Klasyfikacji Działalności (sekcja H). Mając na uwadze powyższe, nie ma przeszkód, aby firma uzyskała dofinansowanie o które się ubiega.

W przepisach prawa wspólnotowego z zakresu pomocy publicznej brak jest definicji sektora transportu. W związku z tym, aby można było zakwalifikować dany rodzaj działalności do sektora transportu należy sięgnąć do Sekcji H Transport i Gospodarka Magazynowa Polskiej Klasyfikacji Działalności. Należy jednak pamiętać, że nie wszystkie wymienione tam numery PKD (wg typów klasyfikacji PKD z roku 2007), są zaliczane do sektora transportu¹⁵.

Umowę o dofinansowanie projektu można podpisać z beneficjentem, który swoją inwestycję rozpoczął najwcześniej po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie projektu w ramach ogłoszonego konkursu.

Należy podkreślić, że beneficjent może złożyć wniosek o dofinansowanie projektu wyłącznie w odpowiedzi na ogłoszony konkurs.

UWAGA!!! W przypadku regionalnej pomocy inwestycyjnej rozpoczęcie realizacji projektu przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie projektu powoduje dyskwalifikację całego projektu! Istotne jest zatem ustalenie, co należy rozumieć przez rozpoczęcie prac inwestycyjnych?

Rozpoczęcie prac inwestycyjnych związanych z realizacją nowej inwestycji następuje z chwilą podjęcia prac budowlanych lub złożenia pierwszego oświadczenia woli dotyczącego nabycia ruchomych środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, w tym w szczególności zawarcia umowy sprzedaży, leasingu, najmu, dzierżawy.

¹⁵ Z działające w sektorze transportu zostaną uznane przedsiębiorstwa, które w swoim wpisie do rejestru posiadają jeden lub kilka poniższych kodów PKD: 49.10.Z - Transport kolejowy pasażerski międzymiastowy. 49.20.Z - Transport kolejowy towarów. 49.31.Z - Transport lądowy pasażerski, miejski i podmiejski. 49.32.Z - Działalność taksówek osobowych. 49.39.Z - Pozostały transport lądowy pasażerski, gdzie indziej niesklasyfikowany, z wyłączeniem: – działalności kolejek linowych naziemnych, kolejek linowych, wyciągów orczykowych i wyciągów narciarskich pod warunkiem, że nie są częścią miejskiego lub podmiejskiego systemu komunikacji, – transportu pasażerskiego pojazdami napędzanymi siłą mięśni ludzkich lub ciągniętymi przez zwierzęta. 49.41.Z - Transport drogowy towarów. 49.42.Z - Działalność usługowa związana z przeprowadzkami. 50.10.Z - Transport morski i przybrzeżny pasażerski, z wyłączeniem: – wynajmu łodzi żeglugi morskiej i przybrzeżnej wraz z załogą w celach rekreacyjnych. 50.20.Z - Transport morski i przybrzeżny towarów. 50.30.Z - Transport wodny śródlądowy pasażerski, z wyłączeniem: – wynajmu łodzi transportu śródlądowego wraz z załogą w celach rekreacyjnych. 50.40.Z - Transport wodny śródlądowy towarów. 51.10.Z - Transport lotniczy pasażerski, z wyłączeniem: – lotów widokowych i wycieczkowych, – działalności lotnictwa ogólnego, takiej jak: przewozy pasażerów organizowane przez aerokluby w celach szkoleniowych lub dla przyjemności. 51.21.Z - Transport lotniczy towarów. 51.22.Z - Transport kosmiczny.

Przez podjęcie prac budowlanych należy rozumieć rozpoczęcie robót budowlanych, o których mowa w art.3 pkt. 7 ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (t.j. Dz. U. z 2010 r. Nr 243, poz. 1623 ze zm.).

W przypadku prac budowlanych będzie to pierwszy wpis do dziennika. W przypadku inwestycji polegającej na zakupie wyposażenia, rozpoczęciem inwestycji będzie pierwsze formalne złożenie zamówienia na dany sprzęt.

Zgodnie z wyjaśnieniami Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w przypadku inwestycji budowlanych możemy przeprowadzić postępowanie dotyczące wyłonienia wykonawcy, podpisać umowę z wykonawcą, lecz nie może on rozpocząć robót budowlanych. Natomiast w odniesieniu do inwestycji polegających na zakupie możemy jedynie przeprowadzić postępowanie zmierzające do wyłonienia wykonawcy, natomiast nie możemy podpisać z nim umowy na dostawę. Wszelkie prace przygotowawcze, doradcze, związane z projektem nie są uznawane za rozpoczęcie inwestycji, w związku z tym mogą być prowadzone wcześniej.

Należy pamiętać, że nawet po rozpoczęciu inwestycji po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie projektu, przedsiębiorca nie może mieć pewności, że po szczegółowej ocenie jego projektu, zostanie z nim podpisana umowa o dofinansowanie projektu. Teoretycznie może wystąpić sytuacja, w której po etapie oceny formalnej projekt beneficjenta zostanie skierowany do oceny wykonalności i strategicznej, po której – z różnych przyczyn – nie zostanie on wybrany do dofinansowania.

Natomiast generalna zasada brzmi: **możesz rozpocząć inwestycję po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie projektu.**

Przykład 14

Beneficjent składa wniosek, w ramach którego ubiega się o dofinansowanie budowy nowej hali produkcyjnej, w której będzie prowadził produkcję. Beneficjent we wniosku zaznaczył, że ogrodził już swoją działkę oraz wylał fundamenty. Niestety, nie może on uzyskać dofinansowania na budowę hali, ponieważ inwestycja została rozpoczęta (wprowadzono pierwszy wpis do dziennika budowy) przed dniem złożenia przez beneficjenta wniosku o dofinansowanie projektu. Cały projekt zostanie w tej sytuacji odrzucony.

Gdy inwestycja zostanie już zakończona, beneficjent ma obowiązek jej utrzymania na obszarze województwa pomorskiego przez okres trzech lat od dnia jej zakończenia. Przez zakończenie inwestycji w przypadku projektów budowlanych należy rozumieć dzień uzyskania zgody na użytkowanie budynków lub pomieszczeń. W przypadku projektów polegających na zakupie wyposażenia, zakończeniem inwestycji będzie dzień płatności ostatniej raty za zakupiony sprzęt.

Należy zwrócić uwagę, że w ramach pomocy publicznej, utrzymanie inwestycji nie jest tożsame z pojęciem „trwałość projektu”, funkcjonującym w ramach ogólnych zasad finansowania projektów z OP 1 RPO WP 2007-2013 (bez Dz. 1.3). Zdaniem Komisji Europejskiej, inwestycja jest utrzymana, jeśli łącznie spełnione są 3 warunki:

- w zakładanym, trzyletnim okresie czasu beneficjent prowadzi działalność w oparciu o przedmiot inwestycji zgodnie z założeniami wniosku o dofinansowanie;
- przedmiot inwestycji funkcjonuje w regionie, w którym uzyskał beneficjent dofinansowanie – nie można przenieść np. linii produkcyjnej i zainstalować jej w innym regionie;
- właścicielem inwestycji będącej przedmiotem dofinansowania przez cały wymagany, trzyletni okres czasu jest beneficjent, będący stroną umowy o dofinansowanie.

Przykład 15

Mały przedsiębiorca składa wniosek, w ramach którego ubiega się o wsparcie na rozbudowę infrastruktury turystycznej. Jednocześnie przedsiębiorca zakłada, że w przypadku niekorzystnych zmian koniunktury na rynku, wycofa się z działalności turystycznej. W przypadku takiej sytuacji – o ile wystąpi ona w okresie trzech lat od dnia ostatniej płatności za środki trwale nabyte w ramach projektu – przedsiębiorca nie spełni obowiązku utrzymania inwestycji, co w efekcie może zakończyć się obowiązkiem zwrotu uzyskanego przez niego wsparcia wraz z odsetkami.

Przykład 16

Mały przedsiębiorca składa wniosek w ramach którego chce uruchomić kino. Zakłada, że za uzyskane dofinansowanie zakupi wyposażenie projekcyjne oraz przeprowadzi gruntowną adaptację budynku. Po dwóch latach od zakończenia inwestycji, do przedsiębiorcy zgłosił się inwestor zainteresowany zakupem jego firmy. W przypadku sprzedaży firmy, inwestycja zostanie utrzymana, o ile nie zmieni się właściciel wytworzonego majątku (w tym przykładzie przejęciu podlegać będzie całe przedsiębiorstwo a nie przedmiot inwestycji).

W przypadku, gdy zakupione w ramach projektu maszyny bądź urządzenia, z uwagi na szybki postęp technologiczny, stały się przestarzałe przed końcem okresu trzech lat, beneficjent ma prawo je wymienić, jednakże w dalszym ciągu musi prowadzić działalność gospodarczą, która była przewidziana w projekcie.

Przepisy krajowe wskazują, jakie sektory gospodarki są wyłączone z możliwości ubiegania się o regionalną pomoc inwestycyjną. Są to: górnictwo węgla, hutnictwo żelaza i stali, sektor włókien syntetycznych oraz rybołówstwo. W zakresie rolnictwa, regionalna pomoc inwestycyjna ma ograniczone zastosowanie: nie stosuje się ich do produkcji podstawowej produktów rolnych wymienionych w Załączniku I do TFUE. Regionalna pomoc inwestycyjna nie może być także udzielana przedsiębiorstwom znajdującym się w trudnej sytuacji ekonomicznej (opisanym przy okazji pomocy *de minimis*). Do ustalenia sytuacji ekonomicznej beneficjenta w przypadku regionalnej

pomocy inwestycyjnej służą informacje uzyskane na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc inną niż pomoc *de minimis* lub pomoc *de minimis* w rolnictwie lub rybołówstwie¹⁶.

W przypadku wystąpienia pomocy publicznej w pozostałych typach projektów – z wyłączeniem projektów inwestycyjnych – oraz przy zastosowaniu instrumentu elastyczności, wsparcie będzie udzielane zgodnie z zasadami rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych. Zasady udzielania pomocy *de minimis* zostały opisane w pkt. 3.1.

W tym miejscu należy pamiętać, że jeżeli beneficjent będzie w ramach jednego projektu ubiegał się np. o wsparcie na inwestycję oraz na szkolenia swoich pracowników, to będzie zobowiązany, aby spełnić łącznie warunki otrzymania pomocy *de minimis* oraz regionalnej pomocy inwestycyjnej.

¹⁶ Dz. U. z 2010 r. Nr 53, poz. 312 ze zm.

Działanie 1.2. – Rozwiązania innowacyjne w MŚP

Wsparcie w ramach niniejszego Działania jest ograniczone wyłącznie do beneficjentów, którzy będą spełniali wspólnotową definicję mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa.

W przypadku wystąpienia pomocy publicznej w projektach inwestycyjnych, wsparcie będzie udzielane, zgodnie z zasadami rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach regionalnych programów operacyjnych.

W przypadku wystąpienia pomocy publicznej w pozostałych typach projektów, na etapie przygotowania inwestycji oraz przy zastosowaniu instrumentu elastyczności, wsparcie będzie udzielane zgodnie z zasadami rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych.

Ponieważ ogólne zasady udzielania powyższych kategorii pomocy publicznej zostały opisane w pkt. 3.1. oraz 3.2., w tym miejscu zostaną opisane typy projektów podane w Uszczegółowieniu RPO 2007-2013 WP w ramy regionalnej pomocy inwestycyjnej lub pomocy *de minimis*.

Pierwszy typ projektów przewiduje udzielanie pomocy publicznej na nabycie wyników prac B+R, praw do własności intelektualnej, w tym patentów, licencji, know-how lub innej nieopatentowanej wiedzy technicznej związanej z wdrażanym produktem lub usługą.

Przykład 17

Średnie przedsiębiorstwo składa wniosek o dofinansowanie, w ramach którego będzie chciało zakupić licencję na produkcję kostiumów kąpielowych metodą bezszwową, która jest warta 1 000 000 zł. Efektem realizacji projektu będzie wdrożenie do produkcji nowych modeli męskich i kobiecych kostiumów kąpielowych. Jednocześnie przedsiębiorca wskazuje, że w ramach projektu całość dofinansowania przeznaczy na zakup nowej technologii.

Zgodnie z zapisami rozporządzenia MRR w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej (...), beneficjent powinien w ramach swojego projektu spełnić definicję nowej inwestycji. W Przykładzie 17 mamy do czynienia z zasadniczą zmianą technologii produkcji (nowa metoda produkcji strojów kąpielowych). Ponadto rozporządzenie mówi, że w przypadku projektów realizowanych przez beneficjentów z kategorii MŚP, całość projektu może być przeznaczona na zakup licencji lub technologii – generalnie wartości niematerialnych i prawnych, bez konieczności przeprowadzania procesu inwestycyjnego, związanego z budową lub adaptacją budynków czy zakupem linii produkcyjnych do przedsiębiorstwa. Maksymalne dofinansowanie dla Przykładu 17 może wynieść 50% kosztów kwalifikowanych, a zatem do 500 000 zł.

Drugi typ projektów mówi o możliwości przeznaczenia wsparcia na uzyskanie praw wyłącznych (np. patentów) dla własnych rozwiązań technicznych.

Przykład 18

Wniosek o dofinansowanie składa właściciel jednoosobowej działalności gospodarczej, który chce uzyskać świadectwo autorskie, tzn. dokument, który będzie potwierdzał własność wynalazku i wyłączne prawo do jego użytkowania w sposób zawodowy i zarobkowy. W ramach projektu beneficjent chce przeznaczyć dofinansowanie na pokrycie kosztów uzyskania ochrony patentowej (tłumaczenia, niezbędne opinie, opłatę za uzyskanie patentu) urządzenia do odstraszania zwierząt na lotniskach. Koszty związane z uzyskaniem takiego patentu to 60 000 zł.

Ten typ projektów powinien być realizowany, przy wykorzystaniu wsparcia o charakterze *de minimis*. Niestety nie można w tym przypadku zastosować regionalnej pomocy inwestycyjnej, ponieważ sam fakt uzyskania patentu nie spełnia definicji nowej inwestycji.

Trzeci typ projektów przewiduje wspieranie inwestycyjne działalności badawczo-rozwojowej (B+R) w przedsiębiorstwach. Prace badawcze – na obecną chwilę – mogą być finansowane wyłącznie przy użyciu zasady *de minimis*. Sytuacja jest analogiczna, jak w przykładzie 18 – inwestycje w B+R nie spełniają definicji nowej inwestycji.

Czwarty oraz piąty rodzaj projektów to wsparcie wdrożenia innowacyjnych procesów wytwarzania wyrobów i usług, systemów organizacyjnych i rozwiązań rynkowych, w tym wdrożenie wyników prac B+R oraz wsparcie wdrożenia i komercjalizacji innowacyjnych produktów i usług oraz platform produktowo-technologicznych.

Przykład 19

Przedsiębiorstwo świadczące usługi grawernicze zamierza rozpocząć działalność w zakresie laserowego znakowania, grawerowania, cięcia i zdobienia metali oraz szkła. Projekt składa się z dwóch etapów. Na pierwszym etapie, beneficjent zamierza zbudować prototyp laseru, natomiast docelowo zostanie rozpoczęta produkcja urządzeń oraz ich sprzedaż.

Przykład 19 powinien być realizowany przy wykorzystaniu regionalnej pomocy inwestycyjnej. Efektem projektu będzie bowiem dywersyfikacja produkcji przedsiębiorstwa (produkcja i sprzedaż urządzeń) oraz zasadnicza zmiana produkcji (znakowanie towarów laserem).

Generalnie należy założyć, że jeżeli będziemy mieli do czynienia z wdrażaniem wyników prac badawczych, projektów innowacyjnych, to zastosowanie powinna mieć regionalna pomoc inwestycyjna.

Działanie 1.4. – Systemowe wspieranie przedsiębiorczości.

Niniejsze Działanie przewiduje udzielanie dofinansowania na realizację projektów polegających na:

- tworzeniu/udoskonalaniu, testowaniu, realizacji i promocji nowych usług (lub sposobów realizacji usług) regionalnej sieci instytucji otoczenia biznesu wraz z tworzeniem i rozbudową infrastruktury służącej świadczeniu usług doradczych oraz usług informacyjnych dla przedsiębiorców (np. Lokalnych Punktów Konsultacyjnych, Lokalnych Okienek Przedsiębiorczości);
- świadczeniu specjalistycznych usług doradczych dla MŚP;

Przykład 20

Fundacja otrzymuje dofinansowanie na wyposażenie pięciu punktów, w których będzie świadczyć usługi z zakresu doradztwa podatkowego dla przedsiębiorców.

W powyższym przykładzie mamy do czynienia z możliwością wystąpienia pomocy publicznej na dwóch poziomach. Beneficjentem pomocy publicznej na pierwszym poziomie może być Fundacja (wnioskodawca), która otrzyma dofinansowanie na wyposażenie punktów kontaktowych. Natomiast beneficjentem pomocy publicznej na drugim poziomie może być przedsiębiorca, który otrzyma w punkcie kontaktowych usługę doradczą na warunkach bardziej korzystnych niż rynkowe.

Podstawą prawną do udzielenia pomocy publicznej na pierwszym poziomie powinna być regionalna pomoc inwestycyjna. Fundacja, która jest wnioskodawcą, rozszerzając zakres prowadzonej przez siebie działalności doradczej, spełnia definicję nowej inwestycji.

Na drugim poziomie powinno się stosować pomoc *de minimis*. Fundacja powinna wycenić wartość usługi doradczej udzielonej przedsiębiorcy, która będzie stanowiło wartość udzielonej pomocy publicznej.

- tworzeniu systemów ciągłego podnoszenia praktycznych kwalifikacji doradców biznesowych związanych z usługami doradczymi i informacyjnymi;

Przykład 21

Fundacja otrzymuje dofinansowanie na organizację cyklu szkoleń dla doradców, którzy będą później świadczyć nieodpłatne usługi dla przedsiębiorców.

W przykładzie 21 można uniknąć występowania pomocy publicznej. Jednakże po pierwsze, Fundacja która jest wnioskodawcą powinna otrzymać dofinansowanie wyłącznie na pokrycie kosztów organizacji oraz przeprowadzenia szkolenia, a po wtóre doradcy, którzy będą uczestnikami szkolenia, nie mogą po zakończeniu szkolenia pobierać opłat za świadczone usługi od swoich późniejszych klientów.

- wsparciu udziału w regionalnych, krajowych i międzynarodowych sieciach współpracy pomiędzy firmami, czy instytucjami otoczenia biznesu;

Przykład 22

Przedsiębiorstwo otrzymało dofinansowanie na pokrycie składki członkowskiej w Europejskim Stowarzyszeniu Innowacyjnych Przedsiębiorców.

W tym przykładzie przedsiębiorca otrzymuje dofinansowanie będące dla niego pomocą publiczną. Powinna mieć ona charakter pomocy *de minimis*.

- tworzeniu regionalnego systemu oceny jakości usług oferowanych przez IOB, prowadzących do podnoszenia standardów świadczenia usług dla przedsiębiorców;

Przykład 23

Fundacja otrzymała dofinansowanie na prace związane z przygotowaniem i wdrożeniem mechanizmu oceny skuteczności i efektywności usług świadczonych przez pomorskie instytucje otoczenia biznesu.

W powyższym przykładzie pomocy publicznej można uniknąć. W takim celu fundacja powinna otrzymać dofinansowanie na pokrycie kosztów prac badawczych (zakaz pokrywania kosztów bieżącego funkcjonowania fundacji), natomiast efekty tychże prac (np. metodologia) powinny być udostępnione ogólnie na zasadach nieodpłatnych, dla wszystkich zainteresowanych podmiotów.

W przypadku, gdy fundacja nie spełni ww. reguł, powinna być uznana za beneficjenta pomocy publicznej.

- systemowych badaniach i analizach dotyczących działalności lub potencjału pomorskich MŚP, w tym badania popytu na usługi oraz badania zapotrzebowania MŚP na finansowe instrumenty wsparcia, etc.:

Przykład 24

Firma ubiega się o dofinansowanie projektu badawczego, obejmującego obszar bariery w dostępie do źródeł finansowania MŚP.

Analogicznie, jak w przykładzie 23, także tutaj nie będziemy mówić o wystąpieniu pomocy publicznej.

- tworzeniu instrumentów poręczeniowych i pożyczkowych dla instytucji otoczenia biznesu;
- wsparciu kapitałowym powstających oraz działających publicznych instytucji otoczenia biznesu działających na rynku usług finansowych.

W przypadku funduszy pożyczkowych i poręczeniowych pomoc publiczna również może wystąpić na 2 poziomach.

Pierwszy poziom to wsparcie kosztów działalności funduszy. Fundusze pożyczkowe czy poręczeniowe są tworzone przez wskazane podmioty, zatem nie można mówić o otwartej procedurze wyboru podmiotu, który ma prowadzić taki fundusz (np. fundusze nie mogą być prowadzone przez banki). W takiej sytuacji mówimy o nierównym traktowaniu konkurentów, zatem podmiot prowadzący fundusz może być uznany za beneficjenta pomocy publicznej. Drugi poziom dotyczy przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie od funduszy. Argumentem do tworzenia funduszy był fakt występowania na rynku tzw. „luki kapitałowej”, czyli sytuacji, w której na rynku są przedsiębiorcy, którzy mimo dobrej sytuacji finansowej nie mogą uzyskać finansowania zewnętrznego swojej działalności. Takie trudności dotyczą z reguły przedsiębiorstw z grupy tzw. „start-up”, tzn. podmiotów małych i średnich, działających na rynku do 3 lat. W przypadku, gdy fundusze stanowią interwencję państwa w celu zniwelowania skutków luki kapitałowej, Komisja Europejska uznaje, że sam fakt wsparcia przedsiębiorcy będzie stanowił dla niego pomoc publiczną (niezależnie od warunków finansowych pożyczki czy poręczenia).

W niektórych przypadkach będzie można powiedzieć, że pomoc publiczna nie wystąpi w odniesieniu do IOB. Taka sytuacja będzie miała miejsce w przypadku, kiedy wsparcie otrzymywane przez IOB przeznaczone będzie wyłącznie na rzecz przedsiębiorców. Np. fundusze pożyczkowe i poręczeniowe mogą nie być beneficjentami pomocy, jeśli otrzymane wsparcie przeznaczą w całości na pożyczki i poręczenia dla przedsiębiorców. Pomoc publiczna nie wystąpi również, jeśli przedmiotem projektu jest wsparcie rozwoju infrastruktury, która następnie jest udostępniana nieodpłatnie wszystkim zainteresowanym.

W przypadku projektów, które będą przewidywały udzielanie wsparcia kapitałowego na utworzenie nowego lub wzmocnienie istniejącego funduszu, dofinansowanie na ten cel będą mogły otrzymać osoby prawne, które nie działają dla zysku (lub ewentualny zysk przeznaczając na cele statutowe) oraz uchwałą właściwego organu powołają wyodrębniony księgowo fundusz – zwane dalej Wnioskodawcą. Dokapitalizowany fundusz powinien mieć charakter samofinansujący, udzielać pożyczek lub poręczeń w sposób ciągły oraz dysponować doświadczeniem w zakresie udzielania pożyczek lub poręczeń.

Przeznaczeniem funduszu będzie udzielanie pożyczek lub poręczeń dla mikro, małych oraz średnich przedsiębiorców (zgodnie z definicją zawartą w Załączniku I do Rozporządzenia KE nr 800/2008 uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu) – zwanych dalej Inwestobiorcami.

Fundusz powinien mieć opracowane standardy świadczenia usług pożyczkowych oraz poręczeniowych (regulamin działalności), w tym zasady pozwalające ocenić funduszowi, czy w każdym indywidualnym przypadku udzielania pożyczki lub poręczenia przedsiębiorcy może on mieć do czynienia z wystąpieniem pomocy publicznej (lub pomocy de minimis) – w takiej sytuacji fundusz powinien dokładnie określić na zasadzie ex ante ekwiwalent dotacji brutto udzielonej pomocy publicznej (lub pomocy de minimis). W przypadku funduszu poręczeniowego, w jego regulaminie funkcjonowania powinna być zawarta polityka tworzenia rezerw (w tym na ryzyko ogólne i celowe).

Biznesplan – będącym załącznikiem do wniosku o dofinansowanie – powinien określać w szczególności:

- wskazanie rynku lub rynków docelowych, na których Wnioskodawca zamierza dokonywać inwestycji;
- kryteria i warunki dokonywania inwestycji;
- budżet operacyjny funduszu pożyczkowego lub poręczeniowego;
- określenie struktury prawnej i własnościowej Wnioskodawcy;
- wykaz osób kluczowych Wnioskodawcy, wraz ze wskazaniem sposobu ich związania z Wnioskodawcą oraz szczegółowym określeniem ich kwalifikacji, doświadczenia w dokonywaniu inwestycji oraz sposobu ich motywowania;
- opis trybu podejmowania decyzji dotyczących dokonywania inwestycji;
- wskazanie okresu dokonywania inwestycji, w tym inwestycji dokonywanych przy udziale środków pochodzących ze wsparcia;
- wskazanie wymaganej przez inwestora minimalnej składanej rocznie stopy zwrotu funduszu pożyczkowego lub poręczeniowego (tzw. stopy minimalnej);
- uzasadnienie planowanego sposobu wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na dokonywanie inwestycji, w tym środków finansowych pochodzących ze wsparcia;
- proponowany tryb i warunki wykorzystania środków pochodzących z zysku wypracowanego przy wykorzystaniu środków finansowych pochodzących ze wsparcia.

Fundusz pożyczkowy lub poręczeniowy może ze środków wsparcia dokonać inwestycji pod warunkiem:

- dokonania inwestycji zgodnie z biznesplanem funduszu, przedstawionym wraz z wnioskiem o dofinansowanie;

- zweryfikowania kryteriów dopuszczalności przedsiębiorcy, z tytułu możliwości uzyskania dofinansowania (spełnianie definicji MŚP, niepozostawanie w trudnej sytuacji ekonomicznej), oraz w przypadku wsparcia mającego charakter pomocy publicznej (lub pomocy *de minimis*) – nieprowadzenie działalności w sektorze wykluczonym oraz określenie *ex ante* wysokości udzielonej pomocy,
- dokonania szczegółowego rozważenia sytuacji, w jakiej znajduje się potencjalny inwestor, w tym w szczególności analiza przedstawionego przez niego biznesplanu pod kątem ekonomicznej zasadności dokonania inwestycji oraz możliwości osiągnięcia zysków (wszystkie elementy szczegółowej oceny określa się wspólnym mianem – tzw. *due diligence*).

Fundusz pożyczkowy lub poręczeniowy nie może dokonać inwestycji, jeżeli:

- osoba będąca członkiem organu zarządzającego lub współnikiem inwestora została skazana prawomocnym wyrokiem za przestępstwo składania fałszywych zeznań, przestępstwo przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, przestępstwo karno-skarbowe albo inne przestępstwo związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowych;
- inwestor posiada zaległości z tytułu należności publicznoprawnych;
- przed dokonaniem pierwszej inwestycji udziałowcami lub akcjonariuszami inwestora są: członkowie organów podmiotu zarządzającego funduszem, osoby zatrudnione w podmiocie zarządzającym funduszem, osoby ww. wcześniej pozostające w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej z inwestorami.

Fundusz pożyczkowy lub poręczeniowy może pokrywać wydatki związane z zarządzaniem i administracją funduszem ze środków własnych (niepochodzących z dokapitalizowania) lub z wypracowanego zysku pochodzącego z udzielonych pożyczek lub poręczeń.

Tym niemniej maksymalna wielkość środków przeznaczonych na pokrywanie kosztów administracji i zarządzania nie może przekroczyć:

- w przypadku funduszu pożyczkowego:
 - o średniorocznie, przez czas trwania projektu 4% wartości dofinansowania otrzymanego od IZ RPO w przypadku funduszy udzielających wyłącznie pożyczek mikroprzedsiębiorcom;
 - o średniorocznie, przez czas trwania projektu 3% wartości dofinansowania otrzymanego od IZ RPO w przypadku pozostałych funduszy.
- w przypadku funduszu poręczeniowego:
 - o średniorocznie, przez czas trwania projektu 2% wartości dofinansowania

Powyższe pułapy mają na celu uniknięcie wystąpienia elementu korzyści ekonomicznej – związanej z uzyskanym dofinansowaniem – po stronie Wnioskodawcy.

Zyski pochodzące z udzielonych pożyczek lub poręczeń wypracowane przez Wnioskodawcę, po pomniejszeniu o koszty zarządzania i administracji (zgodnie z pułapami przedstawionymi wyżej) powiększają kapitał własny funduszu.

Wskazane jest, aby do końca 2015 r. nastąpił przynajmniej jednokrotny obrót środkami, jakie Wnioskodawca uzyska z dokapitalizowania.

Wsparcie udzielane przez fundusze inwestycyjne, może stanowić pomoc publiczną. Sytuacja ta może wystąpić w przypadkach kiedy pożyczki lub poręczenia będą udzielane na preferencyjnych warunkach, tj. warunkach bardziej korzystnych od oferowanych na rynku.

Pomoc publiczna nie będzie występować w odniesieniu do pożyczek udzielanych według stopy referencyjnej obliczanej przy zastosowaniu obowiązującej stopy bazowej oraz marży ustalonej w oparciu o Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie zmiany metody ustalania stóp referencyjnych i dyskontowych (Dz. Urz. UE C 14 z 19.1.2008 r., str. 6).

Fundusze pożyczkowe powinny mieć, w odniesieniu do tej kwestii, opracowane standardy oceny, co oznacza w szczególności posiadanie metodologii obliczania w poszczególnych przypadkach stopy referencyjnej.

W przypadku funduszy poręczeniowych, udzielanie przez nie pomocy publicznej ma miejsce w przypadkach, kiedy poręczenia udzielane są na warunkach bardziej korzystnych od warunków rynkowych, czyli bez zastosowania bezpiecznych stawek, o których mowa w Obwieszczeniu Komisji w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy państwa w formie gwarancji (Dz. Urz. UE C 155 z 20.6.2008 r., str. 10).

Zgodnie z ww. obwieszczeniem, eliminacja pomocy publicznej wymaga nie tylko stosowania bezpiecznych stawek, ale także zapewnienia, że poręczenia nie będą udzielane przedsiębiorcom w trudnej sytuacji ekonomicznej, zakres poręczeń jest mierzalny w momencie ich udzielania, poręczenia nie obejmują więcej niż 80% kredytu.

Analogicznie, jak w przypadku funduszy pożyczkowych, fundusze poręczeniowe powinny mieć opracowaną metodologię przyporządkowywania stawek kredytobiorcom, w zależności od ratingu kredytobiorcy, tak by zapewnić, że:

- stawki odpowiadają minimalnym stawkom bezpiecznym, albo
- jeśli stawka jest niższa niż minimalna stawka bezpieczna, istnieje w konkretnym przypadku możliwość obliczenia wielkości pomocy.

Udzielanie przedsiębiorcom wsparcia za pośrednictwem funduszy pożyczkowych i poręczeniowych wymaga zastosowania zasad określonych w rozporządzeniu Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15

czerwca 2009 r. w sprawie udzielania pomocy przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w ramach regionalnych programów operacyjnych.(Dz. U. z 2009 r. Nr 105, poz. 874 ze zm.)

Działanie 1.5. – Regionalna sieć transferu rozwiązań innowacyjnych

Poddziałanie 1.5.1. – Infrastruktura dla rozwoju firm innowacyjnych.

Poddziałanie przewiduje udzielanie dofinansowania na dwa typy projektów:

- budowa, rozbudowa, przebudowa, remont obiektów przeznaczonych na stworzenie lub rozwijanie parków naukowo-technologicznych, centrów zaawansowanych technologii, centrów doskonałości, centrów edukacyjno-wdrożeniowych, inkubatorów przedsiębiorczości i innych instytucji o podobnym charakterze (wraz z niezbędną infrastrukturą techniczną oraz zagospodarowaniem otoczenia);
- inwestycje w instalacje technologiczne wynikające ze specyficznego charakteru danej instytucji, w tym budowa lub prace budowlane (przebudowa i remont) laboratoriów oraz wyposażenie specjalistycznych laboratoriów badawczych.

Instytucje Otoczenia Biznesu są podmiotami, które w świetle przepisów wspólnotowych należy traktować jako potencjalnych beneficjentów pomocy publicznej (mogą prowadzić działalność gospodarczą). Pomocą publiczną będzie zatem wsparcie inwestycyjne tych instytucji (np. park przemysłowy czy technologiczny czerpie zyski z udostępniania infrastruktury przedsiębiorcom).

Pomocą publiczną będzie wsparcie doradcze i szkoleniowe dla IOB (np. inkubatorów przedsiębiorczości), biorąc pod uwagę, że instytucje te świadczą usługi doradcze czy szkoleniowe dla przedsiębiorców zarówno odpłatnie jak i nieodpłatnie. W przypadku pobierania opłat mówimy o działalności gospodarczej i w związku z tym również o pomocy publicznej. Np. IOB składa projekt, w którym jednym z działań jest podniesienie kwalifikacji trenerów, będących doradcami MŚP. Przepisy umożliwiają IOB świadczenie usług doradczych również odpłatnie, więc uznajemy, że podniesienie kwalifikacji pracownika stanowi korzyść ekonomiczną po stronie IOB, a zatem mamy do czynienia z pomocą publiczną.

Podstawą prawną do udzielenia pomocy w ramach przedmiotowego Poddziałania są:

- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 grudnia 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w zakresie: energetyki, infrastruktury telekomunikacyjnej, infrastruktury sfery badawczo-rozwojowej, lecznictwa uzdrowiskowego w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2009 r. Nr 214, poz. 1661),
- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2009 r. Nr 85, poz. 719),
- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 239, poz.1599) - część inwestycyjna projektu,

- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 236, poz. 1562).

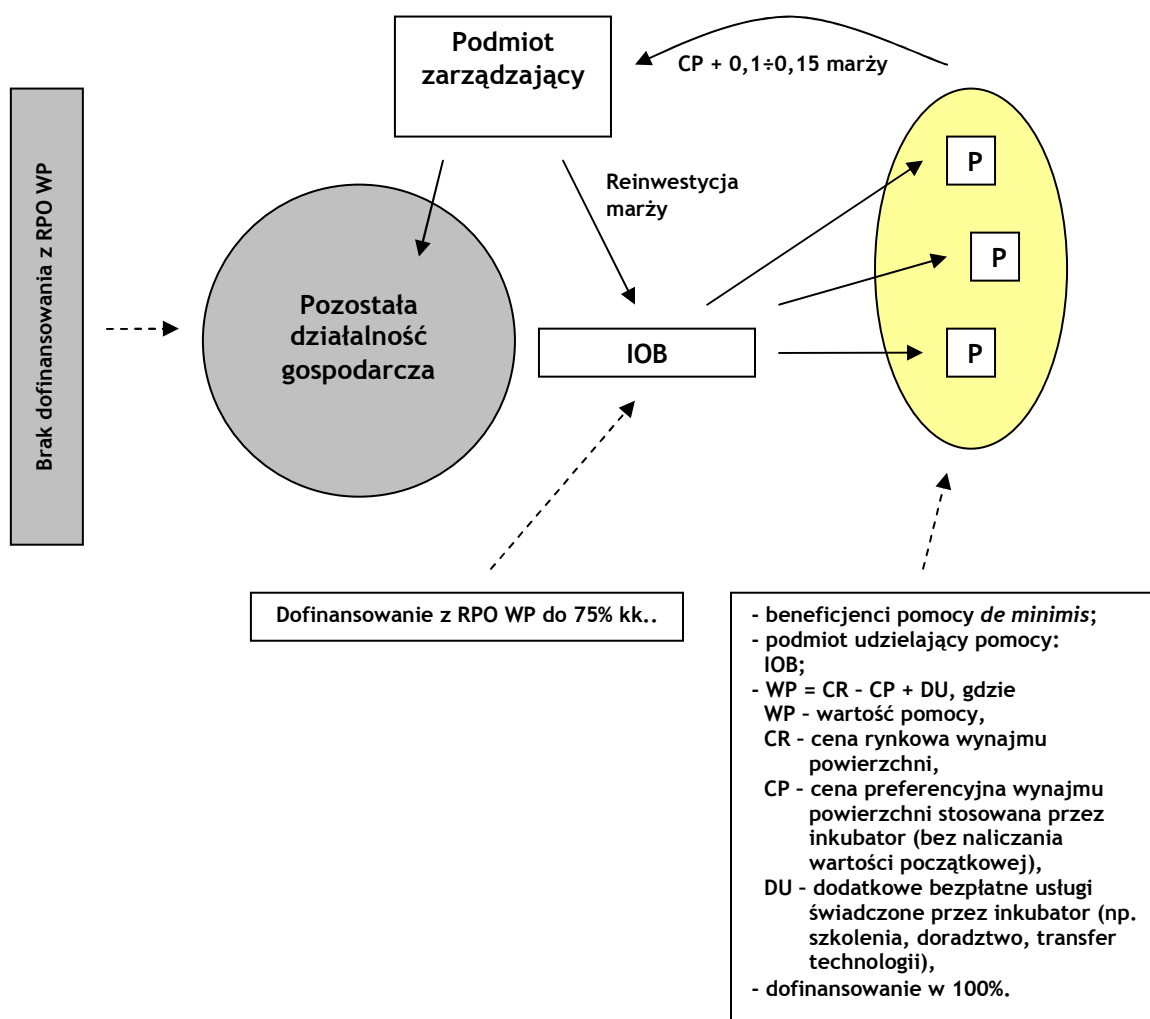
Instytucja Pośrednicząca II stopnia, w porozumieniu z Instytucją Zarządzającą RPO WP 2007-2013, przygotowała zasady umożliwiające na uniknięcie występowania pomocy publicznej na poziomie IOB. W przypadku projektów tego typu możliwe jest wykluczenie pomocy publicznej poprzez zastosowanie jednego z poniższych mechanizmów.

Pierwszy z nich zakłada wykluczenie pomocy publicznej poprzez wykazanie, że otrzymane wsparcie stanowi korzyść ekonomiczną nie dla beneficjenta projektu (IOB) lecz dla beneficjenta końcowego (klienta IOB). Podmioty, które będą zainteresowane realizacją Projektów przy wykorzystaniu niniejszego mechanizmu, będą zobowiązane do spełnienia szeregu dodatkowych warunków:

- powołanie odrębnej, wydzielonej komórki w strukturze organizacyjnej PZ lub powołanie odrębnego podmiotu, którego celem będzie prowadzenie IOB,
- prowadzenia przez PZ lub IOB odrębnej ewidencji księgowej dla projektu objętego wsparciem i działań realizowanych w ramach projektu, do czasu zakończenia projektu oraz przez 10 kolejnych lat,
- prawidłowe przypisywanie przychodów i kosztów funkcjonowania IOB, na podstawie konsekwentnie stosowanych metod i jasnego określania w dokumentacji rachunkowej zasad prowadzenia odrębnej ewidencji oraz metod przypisywania kosztów i przychodów, przez okres 10 lat od dnia zakończenia realizacji projektu,
- umożliwienie równego, niedyskryminacyjnego dostępu dla wszystkich podmiotów zainteresowanych wynajmem powierzchni,
- prowadzenie działalności związanej z funkcjonowaniem IOB przez okres co najmniej 10 lat od dnia zakończenia realizacji projektu,
- wynajem powierzchni po cenie nie przekraczającej kosztów ponoszonych przez IOB z tytułu jej utrzymania lub udostępniania,
- możliwość naliczenia do 0,15 marży od ceny wynajmu powierzchni, ze wskazaniem obowiązku przeznaczenia tej kwoty na reinwestycję w IOB (np. rozbudowa IOB, organizacja darmowych szkoleń, świadczenie usług doradczych, zakup i transfer nowych technologii, patentów dla przedsiębiorców),
- brak wypłaty dywidendy z tytułu prowadzenia IOB udziałowcom lub akcjonariuszom (w przypadku, gdy IOB działa w formie spółki prawa handlowego),

- ustalenie ceny rynkowej wynajmu powierzchni wraz metodologią jej określenia; akceptowalną metodologią ustalania ceny rynkowej może być np. porównanie 3 ofert komercyjnych pośredników, zajmujących się wynajmem powierzchni z terenu miasta, w którym zlokalizowany będzie IOB,
- coroczny obowiązek aktualizacji ceny rynkowej wynajmu powierzchni.

Graficznie system realizacji Projektu prezentuje się następująco:



Druga ścieżka wykluczenia pomocy publicznej opiera się na wykazaniu, że podmiot pełniący funkcję Instytucji Otoczenia Biznesu (Podmiot Zarządzający infrastrukturą IOB) został wyłoniony zgodnie procedurą wyboru operatora wskazaną w XXIII Raporcie KE nt. Polityki Konkurencji (1993). Prowadzenie IOB nie przez samego beneficjenta Projektu lecz Operatora pozwala na stwierdzenie, że otrzymane wsparcie nie zakłóca konkurencji na rynku, biorąc pod uwagę otwartość postępowania dotyczącego wyłonienia takiego podmiotu.

Zgodnie z ww. Raportem KE wybór Operatora musi przebiegać z zastosowaniem zasady otwartości, przejrzystości i bezwarunkowości (niedyskryminacyjności). Przedmiotowe zasady są najbliższe postępowaniu przetargu nieograniczonego na podstawie ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz. U. z 2010 r. Nr 113, poz. 759 ze zm.).

Celem **zasady otwartości** jest dotarcie do możliwie najszerzego kręgu potencjalnych zainteresowanych świadczeniem usług w formie operatora. Zatem oferta powinna być "odpowiednio upubliczniona". Publikacja powinna być np. prowadzona poprzez strony internetowe beneficjenta (również Biuletyn Informacji Publicznej) oraz przy wykorzystaniu ogłoszeń w mediach o zasięgu co najmniej regionalnym (czasopisma, telewizja regionalna, itp.). Zasięg ogłoszeń w mediach powinien być dostosowany do zasięgu oddziaływania IOB. W przypadku dużych Instytucji Otoczenia Biznesu, o znaczeniu ponadregionalnym, zasięg ogłoszeń powinien być co najmniej ogólnokrajowy. Jednocześnie Komisja Europejska wskazuje, że potencjalny oferent musi mieć czas wystarczający do zapoznania się z przedmiotem ogłoszenia i przygotowaniem swojej oferty. Czas ten jest niezbędny do przeprowadzenia analizy rynku i sporządzenia biznesplanu działalności prowadzonej przez operatora. Wydaje się, że minimalny termin na złożenie oferty, wskazany w ogłoszeniu, powinien wynosić co najmniej jeden miesiąc.

Zasada przejrzystości wskazuje, że wszystkie podmioty potencjalnie zainteresowane uczestnictwem w postępowaniu muszą mieć zagwarantowany dostęp do tych samych informacji na temat przedmiotu postępowania. Oznacza to, że publikowane ogłoszenie w pełny sposób powinno opisywać przedmiot postępowania (rola operatora, założenia funkcjonowania inkubatora, cele jakie będzie musiał osiągać operator lub wskaźniki jakie będzie miał zrealizować). Ponadto, publikowane ogłoszenie powinno zawierać informację na temat kryteriów i ich wag, według których przeprowadzone zostanie postępowanie i wyłoniony będzie operator. Komisja Europejska stoi na stanowisku, iż głównym kryterium wyboru powinna być cena, co nie oznacza, iż kryterium cenowe powinno być jedynym kryterium wyboru operatora. Dopuszcza się publikację ogłoszeń w mediach z niepełną informacją, jeśli jednocześnie ogłoszenie odsyła do strony internetowej, gdzie potencjalny oferent uzyska pełną informację na temat przedmiotu postępowania oraz kryteriów wyboru operatora.

Zasada bezwarunkowości (niedyskryminacyjności) jest spełniona jeżeli każdy zainteresowany podmiot, prowadzący działalność gospodarczą w zakresie przedmiotu ogłoszenia (wspieranie rozwoju

przedsiębiorczości), będzie mógł przystąpić do postępowania, niezależnie od tego, jaka jest jego forma organizacyjna i prawna, jakie posiada doświadczenie i jakim kapitałem dysponuje. Wszelkie warunki zwyczajowo wskazywane w postępowaniach przetargowych jako warunki konieczne do spełnienia na etapie składania ofert (jak np. doświadczenie, wykazanie niezbędnego zaplecza technicznego, kapitałowego czy osobowego), powinny wystąpić w postępowaniu wyłącznie jako kryteria oceny złożonych ofert. Ponadto, wyłonienie operatora powinno nastąpić wg zastosowania kryteriów oceny jednakowych dla wszystkich oferentów, bez wprowadzania warunków promujących określone kategorie podmiotów.

Wskazanie przez beneficjenta, że Instytucja Otoczenia Biznesu będzie prowadzona przez Operatora wyłonionego wg powyższych zasad, również wyklucza występowanie pomocy publicznej w projekcie.

Poddziałanie 1.5.2. – Wsparcie regionalnych procesów proinnowacyjnych.

W ramach Poddziałania będzie można finansować poniższe typy projektów:

- tworzenie i rozwijanie regionalnych sieci transferu wiedzy, w tym wsparcie funkcjonowania systemu zbierania, przetwarzania, upowszechniania i wymiany danych i informacji nt. innowacji;
- udział w istniejących lub tworzenie nowych regionalnych, krajowych i międzynarodowych sieci współpracy w obszarze innowacji pomiędzy firmami, organizacjami przedsiębiorców, instytucjami otoczenia biznesu, jednostkami naukowymi;
- wsparcie tworzenia i rozwoju powiązań kooperacyjnych między firmami, a także pomiędzy firmami i innymi instytucjami (np. B+R lub ze sfery edukacji), w tym klastrów o zasięgu lokalnym i regionalnym;
- usługi podnoszące gotowość inwestycyjną i kredytową firm oraz specjalistyczne doradztwo przy realizacji przedsięwzięć innowacyjnych;
- usługi doradcze i szkoleniowe dla podmiotów zarządzających parkami naukowo-technologicznymi, parkami przemysłowymi, inkubatorami przedsiębiorczości i innymi instytucjami o podobnym charakterze;
- wsparcie rozwoju przedsiębiorczości akademickiej.

Nawet jeżeli powyższe typy projektów będą związane z prowadzeniem działalności gospodarczej w rozumieniu prawa wspólnotowego, wsparcie może nie stanowić pomocy publicznej. Zgodnie bowiem z orzecznictwem sądów wspólnotowych¹⁷, możliwe jest wyróżnienie trzech odrębnych kategorii działań realizowanych przez przedsiębiorstwa i finansowanych przez państwo: działania władz publicznych, działania gospodarcze oraz działania niemające charakteru gospodarczego. Wspólnotowe prawo konkurencji, a więc również prawo pomocy publicznej, ma zastosowanie wyłącznie do działań gospodarczych, nie podlegają mu natomiast działania władzy publicznej i działania nieposiadające gospodarczego charakteru. Ww. podział działań finansowanych przez państwo umożliwia wyznaczenie zakresu zastosowania przepisów o pomocy publicznej również do działalności beneficjentów niniejszego Poddziałania

W związku z tym, konieczne będzie dokonanie rozróżnienia między różnymi sferami działalności beneficjentów i ustalenie, w jakim stopniu planowany projekt odnosi się do działalności gospodarczej, a w jakim jest związany z działalnością niekomercyjną beneficjenta. Pozwoli to na ustalenie, czy

¹⁷ C-343/95 - pkt 22 orzeczenia ETS z dnia 18 marca 1997 r. w sprawie Diego Calì & Figli Srl przeciwko Servizi ecologici porto di Genova SpA (SEPG), T-128/98 - pkt 112 orzeczenia z dnia 12 grudnia 2000 r. w sprawie Porty lotnicze Paryża przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich (Zb. Orz. str. II-3929), C-364 - pkt 30 orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 19 stycznia 1994 r. w sprawie SAT Fluggesellschaft mbH przeciwko Eurocontrol (Zb. Orz. z 1994 r., s. I-43).

planowane wsparcie podlega przepisom o pomocy publicznej. Jednakże należy również zauważyć, iż w sytuacji, gdy beneficjent wsparcia prowadzi działalność gospodarczą i uzyskuje korzyść, której w normalnych warunkach nie mógłby uzyskać na rynku, udzielane mu wsparcie stanowi pomoc państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE.

Nie ma przy tym znaczenia fakt, że korzyść uzyskiwana jest w związku z działalnością niekomercyjną (niegospodarczą), jeżeli może być ona wykorzystywana w gospodarczej sferze działalności beneficjenta, w której konkuruje z innymi przedsiębiorcami. Gdyby jednak możliwe było powiązanie tej korzyści wyłącznie z działalnością niekomercyjną, nie miałoby to wpływu na jego pozycję wobec konkurencji. Zgodnie z ww. orzecznictwem, w takich przypadkach nie wystąpi pomoc publiczna. Wprawdzie bowiem korzyść pochodzi od państwa, lecz nie stawia przedsiębiorstwa w uprzywilejowanej pozycji wobec konkurentów w związku z jego działalnością gospodarczą.

Finansowanie działalności niekomercyjnej (np. świadczenie usług doradczych nieodpłatnie) w tym finansowanie kosztów takiej działalności, zakupu urządzeń, nie stanowi pomocy publicznej. Jednakże musi być ono ograniczone wyłącznie do rekompensaty kosztów generowanych z tytułu tej działalności (koszty działalności, inwestycji, zakupu składników majątkowych) i nie może być wykorzystane przez podmiot na rzecz innych przedsięwzięć – mających charakter gospodarczy. W tym celu konieczne są mechanizmy (w tym odrębna rachunkowość) wyłączające możliwość subsydiowania skrośnego sfery gospodarczej działalności takiego podmiotu.

Odrębną kwestią w analizowanej sprawie jest ocena możliwości uzyskania pomocy publicznej przez odbiorców końcowych w postaci efektów zrealizowanego projektu. W przypadku świadczenia bezpłatnych usług informacyjnych i promocyjnych, organizowaniu szkoleń na rzecz przedsiębiorców, z których mogłoby korzystać tylko określony krąg przedsiębiorców, będziemy mieli do czynienia z selektywnym charakterem takiego wsparcia, które mogłoby stanowić dla tych przedsiębiorców pomoc publiczną w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE, gdyby spełnione były jednocześnie pozostałe przesłanki konstytuujące pojęcie pomocy publicznej.

W sytuacji wystąpienia pomocy publicznej, koniecznym będzie znalezienie właściwej podstawy prawnej. Najbardziej elastycznym instrumentem jest pomoc *de minimis*, ale z uwagi na znaczne ograniczenie finansowe udzielanej w jej ramach pomocy (200 000 euro) nie wszędzie będzie można ją zastosować. Alternatywą jest regionalna pomoc inwestycyjna, ale w tym przypadku należy pamiętać, iż projekt powinien spełnić wspólnotową definicję nowej inwestycji.

Szczegółowe przeznaczenie, warunki i tryb udzielania pomocy na realizację projektów polegających na tworzeniu lub wzmacnianiu potencjału instytucji otoczenia biznesu, z wyłączeniem pomocy na

realizację projektów polegających na dofinansowaniu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, w ramach regionalnych programów operacyjnych określa:

- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 grudnia 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w zakresie: energetyki, infrastruktury telekomunikacyjnej, infrastruktury sfery badawczorozwojowej, lecznictwa uzdrowiskowego w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2009 r. Nr 214, poz. 1661);
- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2009 r. Nr 85 Poz. 719),
- rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 8 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 236, poz. 1562), - w zakresie instrumentu elastyczności.

Działanie 1.6. – Promocja gospodarcza regionu

Poddziałanie 1.6.1. – Promowanie atrakcyjności regionu

Wsparcie w ramach Poddziałania 1.6.1., co do zasady, nie podlega zasadom pomocy publicznej, jednak w momencie zidentyfikowania jej w projekcie należy postępować zgodnie z przepisami krajowymi dotyczącymi właściwego programu pomocowego.

Poddziałanie 1.6.2. – Wspieranie międzynarodowej aktywności pomorskich przedsiębiorstw.

Poddziałanie przewiduje udzielanie wsparcia na:

- przedsięwzięcia promujące postawy proeksportowe przedsiębiorstw i zapewniające kompleksowe przygotowanie do rozpoczęcia (rozwijania) działalności na rynkach międzynarodowych;
- organizowanie wyjazdowych i przyjazdowych misji gospodarczych oraz wizyt studyjnych o charakterze gospodarczym;
- tworzenie ułatwień w nawiązywaniu zagranicznych kontaktów gospodarczych pomorskich firm (poprzez np. elektroniczne platformy wymiany informacji, czy w ramach współpracy międzyregionalnej podmiotów publicznych);
- badania i analizy potencjału eksportowego przedsiębiorstw, prowadzące do lepszego ukierunkowania działań wspierających rozwój eksportu.

Wszystkie ww. projekty będą objęte pomocą publiczną. Z uwagi na szeroki wachlarz przeznaczenia, powinno się beneficjentom udzielać pomocy na podstawie zasady *de minimis*.