



---

*Załącznik nr 6 do Zasad wdrażania RPO WP 2014-2020*

## **Wytyczne w zakresie stosowania pomocy publicznej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020**

Gdańsk, styczeń 2017 r.

Rozdział 1 Wykaz skrótów i niektórych pojęć .....	3
Rozdział 2 Wstęp .....	5
Rozdział 3 Pojęcie pomocy publicznej .....	6
Podrozdział 3.1. Ogólna charakterystyka pojęcia pomocy publicznej .....	6
Podrozdział 3.2. Zakres podmiotowy – kto może być beneficjentem pomocy publicznej? .....	7
Podrozdział 3.3. Przesłanka udzielenia pomocy przez państwo lub z zasobów państwowych .....	14
Podrozdział 3.4. Przesłanka korzyści ekonomicznej .....	14
Podrozdział 3.5. Przesłanka selektywności .....	15
Podrozdział 3.6. Przesłanka zakłócenia lub groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi .....	15
Podrozdział 3.7. Poziomy występowania pomocy publicznej .....	18
Podrozdział 3.8. Podstawowe informacje o procedurach związanych z udzielaniem pomocy publicznej .....	19
Podrozdział 3.9 Schemat analizy, czy występuje pomoc publiczna .....	23
Rozdział 4 Pomoc publiczna w RPO WP 2014-2020 a różne sektory działalności .....	25
Podrozdział 4.1. Sektor opieki zdrowotnej .....	25
Podrozdział 4.2. Sektor edukacji, działalność B+R+I, działalność szkoleniowa .....	26
Podrozdział 4.3. Sektor gospodarki odpadami i ochrona środowiska naturalnego .....	29
Podrozdział 4.4. Instytucje otoczenia biznesu i wspieranie MŚP (w tym definicja MŚP) .....	30
Podrozdział 4.5. Ochrona dziedzictwa kulturalnego i przyrodniczego .....	44
Podrozdział 4.6. Rewitalizacja .....	46
Rozdział 5 Przeznaczenia pomocy publicznej w ramach RPO WP 2014-2020 .....	49
Podrozdział 5.1. Pomoc <i>de minimis</i> .....	49
Podrozdział 5.2. Regionalna pomoc inwestycyjna .....	54
Podrozdział 5.3. Pomoc regionalna na rzecz rozwoju obszarów miejskich .....	61
Podrozdział 5.4. Pomoc na usługi doradcze dla MŚP .....	64
Podrozdział 5.5. Pomoc na udział MŚP w targach .....	65
Podrozdział 5.6. Pomoc na finansowanie ryzyka .....	66
Podrozdział 5.7. Pomoc dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność .....	70
Podrozdział 5.8. Pomoc na szkolenia .....	72
Podrozdział 5.9. Pomoc w formie subsydiowania zatrudniania pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji oraz znajdujących się w bardzo niekorzystnej sytuacji .....	74
Podrozdział 5.10. Pomoc na subsydiowanie zatrudnienia pracowników niepełnosprawnych .....	76
Podrozdział 5.11. Pomoc na projekty badawczo-rozwojowe .....	77
Podrozdział 5.12. Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę badawczą .....	83
.....	90
Podrozdział 5.13. Pomoc dla MŚP na wspieranie innowacyjności .....	90
Podrozdział 5.14. Pomoc na innowacje procesowe i organizacyjne .....	92
Podrozdział 5.15. Pomoc inwestycyjna na środki wspierające efektywność energetyczną .....	93
Podrozdział 5.16. Pomoc na projekty wspierające efektywność energetyczną w budynkach .....	94
Podrozdział 5.17. Pomoc na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji .....	97
Podrozdział 5.18. Pomoc inwestycyjna na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych .....	99
Podrozdział 5.19. Pomoc inwestycyjna na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy .....	102
Podrozdział 5.20. Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę energetyczną .....	103
Podrozdział 5.21. Pomoc na badania środowiska .....	106
Podrozdział 5.22. Pomoc na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego .....	107
Podrozdział 5.23. Pomoc na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną ..	110
Podrozdział 5.24. Pomoc na infrastrukturę lokalną .....	112
Podrozdział 5.25. Pomoc publiczna w formie rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym (usług publicznych) .....	114

## Rozdział 1 Wykaz skrótów i niektórych pojęć

Użyte w niniejszych Wytycznych skróty i pojęcia mają takie samo znaczenie, jak użyte w Zasadach wdrażania RPO WP 2014-2020. Ponadto użyte zostały następujące skróty oraz pojęcia:

<b>Efekt zachęty</b>	wymóg spełnienia efektu zachęty jest wyrazem dążenia do tego, by w Unii Europejskiej udzielana była tylko tzw. „dobra pomoc”, a więc taka, która jest niezbędna dla beneficjenta do realizacji projektu, który przyczynia się do realizacji pożądanego celu. Pomoc powinna więc umożliwiać podjęcie działań, które bez jej udzielenia nie zostałyby podjęte. Innymi słowy, gdyby beneficjent zaangażował się w projekt nawet bez pomocy, nie spełnia ona efektu zachęty. W przeciwnym wypadku pomoc przynosi tylko poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i nie może być uznana za zgodną z rynkiem wewnętrznym. Więcej o efekcie zachęty patrz Podrozdz. 5.2.
<b>GBER</b>	General Block Exemption Regulation, tj. ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych - rozporządzenie Komisji (UE) z dnia 17 czerwca 2014 r. nr 651/2014 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014 r., s. 1).
<b>Intensywność pomocy</b>	stosunek (wyrażony w procentach) wartości (kwoty brutto) pomocy publicznej do kwoty kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą publiczną.
<b>Komisja lub KE</b>	Komisja Europejska.
<b>MŚP</b>	mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w rozumieniu Załącznika nr 1 do GBER.
<b>Rozpoczęcie prac nad projektem</b>	oznacza to rozpoczęcie robót budowlanych związanych z inwestycją lub pierwsze prawnie wiążące zobowiązanie do zamówienia urządzeń lub inne zobowiązanie, które sprawia, że inwestycja staje się nieodwracalna, niezależnie od tego, co nastąpi najpierw. Zakupu gruntów ani prac przygotowawczych, takich jak uzyskanie zezwoleń i przeprowadzenie studiów wykonalności, nie uznaje się za rozpoczęcie prac. Więcej o rozpoczęciu prac patrz Podrozdz. 5.2.
<b>Rzeczowe aktywa trwałe</b>	aktywa obejmujące grunty, budynki, zakład, urządzenia i wyposażenie.
<b>Środek wsparcia</b>	pojęcie ogólne, które w Wytycznych używane jest na określenie zarówno środków pomocy publicznej, jak i środków wsparcia udzielanego przez państwo, które nie stanowią pomocy publicznej.
<b>TFUE</b>	Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.
<b>UOKiK</b>	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

<b>Wartości niematerialne i prawne</b>	aktywa nieposiadające postaci fizycznej ani finansowej, takie jak patenty, licencje, <i>know-how</i> lub inna własność intelektualna.
<b>Wzrost netto liczby pracowników</b>	wzrost netto liczby pracowników w danym zakładzie w porównaniu ze średnią w danym okresie oraz oznacza, że odliczyć należy wszystkie miejsca pracy utracone w tym okresie, a liczbę osób zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu, w niepełnym wymiarze czasu oraz sezonowo należy wyrazić w postaci ułamkowych części rocznych jednostek pracy.
<b>Zawiadomienie</b>	Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE (Dz. Urz. UE C 262 z 19.07.2016 r., s. 1), dostępne pod adresem: <a href="http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0719%2805%29&amp;from=EN">http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0719%2805%29&amp;from=EN</a>
<b>Zysk operacyjny</b>	różnica między zdyskontowanymi dochodami a zdyskontowanymi kosztami operacyjnymi w danym cyklu życia inwestycji, gdy różnica ta jest wartością dodatnią (może też przyjmować wartość 0, jednak nigdy wartości ujemnej; oznacza to, że jeżeli występuje strata operacyjna, zysk operacyjny musi przyjąć wartość 0). Koszty operacyjne obejmują koszty, takie jak koszty personelu, materiałów, zakontraktowanych usług, komunikacji, energii, konserwacji, czynszu, administracji, lecz nie uwzględniają kosztów amortyzacji i kosztów finansowania, jeśli zostały one objęte zakresem pomocy inwestycyjnej. Przez cykl życia infrastruktury należy przy tym co do zasady rozumieć okres amortyzacji zgodnie z przepisami o rachunkowości.

## Rozdział 2 Wstęp

Pomoc publiczna jest usytuowana w grupie przepisów regulujących ochronę konkurencji na rynku. Celem tych uregulowań jest to, by państwa członkowskie Unii Europejskiej nie zakłócały konkurencji na unijnym rynku przez niekontrolowane finansowanie przedsiębiorstw pochodzących z tych państw i przez to umacnianie tych przedsiębiorstw, skutkujące zamykaniem rynku. Tak więc pierwszorzędym celem przepisów o pomocy publicznej jest ochrona konkurencji na rynku unijnym, ale też umożliwienie urzeczywistnienia rynku wewnętrznego w Unii Europejskiej. Dlatego też przepisy regulujące samo pojęcie pomocy publicznej, jak i podstawowe warunki, na jakich pomoc może być udzielana (w tym przeznaczeń, na jakie pomoc może być udzielana), znajdują się w aktach prawa Unii Europejskiej. W krajowych aktach prawnych znajdziemy jedynie niektóre aspekty proceduralne lub uszczegółowiające przepisy unijne. Ma to także taką konsekwencję, że jedynymi podmiotami, które mogą w sposób wiążący wypowiadać się w kwestiach szeroko związanych z pomocą publiczną, są Komisja Europejska i sądy Unii Europejskiej. Tak więc niniejsze Wytyczne nie mogą być traktowane jako forma wiążącej interpretacji poruszonych tu kwestii związanych z pomocą publiczną, a jako zestaw wskazówek, które mogą się okazać przydatne przy poruszaniu się po meandrach pomocy publicznej. Stąd też celem Wytycznych jest także pomoc w „oswojeniu” pomocy publicznej, tak aby pojawienie się jej w projekcie nie było czynnikiem niweczącym jego realizację, ale raczej by było traktowane jako ciekawe wyzwanie, którego realizacja stanowi nie tylko pewne przedsięwzięcie intelektualne, ale także stanowi szansę na osiągnięcie wymiernych korzyści.

Niniejszy dokument został przygotowany w oparciu o obecny stan wiedzy o prawie pomocy publicznej, poparty analizą praktyki decyzyjnej Komisji Europejskiej oraz orzecznictwa sądów UE. Tym niemniej, wszystkie zaprezentowane w nim przykłady mają charakter wyłącznie edukacyjny i nie mogą zastąpić analizy każdego konkretnego przypadku. Wynika to z charakteru prawa Unii Europejskiej jako interpretowanego nie literalnie, ale z naciskiem na cel, któremu ma ono służyć. Tak więc czasami niewielka zmiana stanu faktycznego (kto otrzymuje pomoc/wsparcie, w jakim środowisku konkurencyjnym i otoczeniu rynkowym działa, jaka jest forma i wielkość pomocy) może spowodować, że Komisja wyda rozstrzygnięcie inne niż w podobnym wydawałoby się przypadku. Wytyczne mogą jednak posłużyć jako przewodnik do dokonania tej analizy (z zastrzeżeniem, tak jak powyżej, że wyłącznej wykładni przepisów o pomocy publicznej dokonać mogą jedynie Komisja Europejska i sądy Unii Europejskiej).

W Wytycznych analizie poddane zostały akty prawne obowiązujące w dniu opublikowania Wytycznych. W związku z faktem, że proces tworzenia krajowych programów pomocowych, na podstawie których udzielana będzie pomoc publiczna w ramach RPO WP 2014-2020, jest w trakcie, Wytyczne będą sukcesywnie uzupełniane o kolejne wchodzące w życie programy pomocowe, dotyczące kolejnych przeznaczeń pomocy.

## Rozdział 3 Pojęcie pomocy publicznej

### Podrozdział 3.1. Ogólna charakterystyka pojęcia pomocy publicznej

Pomoc publiczna jest pojęciem występującym na gruncie prawa Unii Europejskiej. Nie zostało ono jednak precyzyjnie zdefiniowane w żadnym akcie prawa unijnego. Jednakże należy zwrócić uwagę na dokument Komisji Europejskiej pt. Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE<sup>1</sup>. Zawiadomienie to jest swoistym podsumowaniem wiedzy o pojęciu pomocy publicznej, opracowanym na podstawie orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości UE i dotychczasowej praktyki decyzyjnej Komisji Europejskiej. Można także oczekiwać, że sama Komisja będzie od tej pory w swojej praktyce definiowała pojęcie pomocy publicznej tak, jak opisała to w Zawiadomieniu. Dlatego też Zawiadomienie, chociaż nie jest aktem prawa powszechnie obowiązującego, może stać się cennym przewodnikiem dla wszystkich przeprowadzających analizę występowania pomocy publicznej w projekcie.

Przepisem prawa unijnego, na gruncie którego wypracowane zostało pojęcie pomocy publicznej (pomocy państwa) jest art. 107 ust. 1 TFUE. Przepis ten brzmi następująco:

*Z zastrzeżeniem innych postanowień przewidzianych w Traktatach, wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiejkolwiek 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.*

W praktyce kryteria, które muszą być spełnione do uznania danego środka za pomoc publiczną, wykształciły się w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej oraz praktyce decyzyjnej Komisji Europejskiej. Zwykle podaje się, że w celu uznania danego środka wsparcia za pomoc publiczną muszą zostać łącznie spełnione cztery przesłanki:

- wsparcie jest przyznawane przedsiębiorstwu w rozumieniu unijnego prawa konkurencji przez państwo lub pochodzi ze środków publicznych,
- udzielane jest na warunkach korzystniejszych niż oferowane na rynku,
- ma charakter selektywny, czyli uprzywilejowuje określone przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa, bądź produkcję określonych towarów,
- zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji oraz wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi UE.

Niespełnienie chociażby jednej z ww. przesłanek powoduje, że dane wsparcie nie jest uznawane za pomoc publiczną.

Analizując, czy ww. przesłanki są spełnione, zawsze trzeba mieć na uwadze to, że przepisy o pomocy publicznej zaliczane są do grupy przepisów, dla których nadrzędnym celem jest zapewnienie warunków niezakłóconej konkurencji na rynku. Zakaz udzielania pomocy publicznej ma bowiem zapobiec sytuacjom, w których państwa członkowskie UE faktycznie doprowadzałyby do zakłócenia konkurencji na rynku wewnętrznym UE przez wspieranie finansowe jednych przedsiębiorców

---

<sup>1</sup> Dokument dostępny pod adresem: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0719%2805%29&from=EN>.

kosztem innych. Nie oznacza to jednak, że wszelka pomoc publiczna uznawana jest za szkodliwą. Uważa się bowiem, że w niektórych przypadkach pomoc może przyczyniać się do osiągnięcia pożądanych celów, które bez niej nie zostałyby osiągnięte w ogóle albo też dzięki pomocy zostaną osiągnięte szybciej, w większym zakresie itp.

Bardzo istotne w określaniu, czy dane wsparcie stanowi pomoc publiczną jest jednak to, że pojęcie pomocy jest pojęciem obiektywnym. Oznacza to, że sam fakt, iż dane wsparcie przyczynia się do realizacji takiego pożądanego celu, nie jest równoznaczny z tym, że nie stanowi ono pomocy publicznej. Pojęcie pomocy bowiem jest definiowane nie ze względu na cel, który dane wsparcie ma osiągnąć, a ze względu na skutki, jakie wsparcie to wywiera na danego przedsiębiorcę. Innymi słowy, nie ma znaczenia cel lub przyczyna danej interwencji państwa, ale jego skutek na przedsiębiorcę. Tak więc pozytywny cel, który ma zostać osiągnięty przez udzielenie pomocy publicznej może być brany pod uwagę przy ocenie, czy dana pomoc jest zgodna z zasadami rynku wewnętrznego (jest „dobrą” pomocą), ale nie na etapie badania, czy dane wsparcie w ogóle stanowi pomoc publiczną.

Ponadto, pojęcie pomocy publicznej jest znacznie szersze niż pojęcie dotacji. Przy określaniu, czy dane wsparcie stanowi pomoc publiczną nie ma bowiem znaczenia konkretna forma, jaką przybiera środek wsparcia. Nie tylko pozytywne przyznanie korzyści gospodarczych jest istotne w odniesieniu do pojęcia pomocy publicznej. Także zwolnienie z obciążeń może stanowić korzyść. Ten drugi przypadek stanowi szeroką kategorię, która obejmuje wszelkie zmniejszenia kosztów obciążających zwykle budżet przedsiębiorstwa. Obejmuje ona wszystkie sytuacje, w których podmioty gospodarcze są zwolnione z kosztów nieodłącznie związanych z prowadzoną przez nie działalnością gospodarczą, nawet jeżeli nie istnieje obowiązek prawny pokrycia tych kosztów. Pomoc publiczną mogą więc stanowić np. pożyczki o oprocentowaniu niższym niż normalnie stosowane na rynku, poręczenia i gwarancje udzielane na warunkach korzystniejszych niż rynkowych, a także dokapitalizowanie przedsiębiorstwa (np. podwyższenie kapitału zakładowego spółki z ograniczoną odpowiedzialnością) przez władze publiczne, jeżeli nie ono spełnia testu prywatnego inwestora, o którym jest mowa poniżej.

W kolejnych rozdziałach zostaną omówione poszczególne przesłanki uznania danego rodzaju wsparcia za pomoc publiczną. Jednakże te podstawowe zasady, omówione powyżej, zawsze powinny być niejako „wyciągane przed nawias” przy analizie występowania pomocy publicznej.

### ***Podrozdział 3.2. Zakres podmiotowy – kto może być beneficjentem pomocy publicznej?***

Celem niniejszego podrozdziału jest przybliżenie tego, jakie rodzaje podmiotów i jakie rodzaje działalności objęte są przepisami dot. pomocy publicznej.

Przepisy o pomocy publicznej mają zastosowanie do przedsiębiorstw<sup>2</sup> w rozumieniu unijnego prawa konkurencji. Zgodnie z orzecnictwem Trybunału Sprawiedliwości, za przedsiębiorstwo rozumie się podmiot prowadzący działalność gospodarczą, bez względu na jego status prawny i sposób finansowania. Nie ma więc znaczenia to, czy prawo krajowe także uznaje dany podmiot za przedsiębiorcę. Na potrzeby prawa pomocy publicznej za przedsiębiorstwo mogą więc zostać uznane

---

<sup>2</sup> Unijne prawo pomocy publicznej posługuje się terminem „przedsiębiorstwo” (ang. undertaking), natomiast polskie przepisy, także dotyczące pomocy publicznej, posługują się pojęciem „przedsiębiorcy”. Ponieważ jednak przepisy o pomocy publicznej są przede wszystkim domeną prawa UE, w niniejszych Wytycznych używane będzie pojęcie „przedsiębiorstwo”. Tym niemniej należy pamiętać, że na potrzeby prawa pomocy publicznej pojęcia te należy rozumieć w taki sam sposób.

podmioty, które nie będą nimi w świetle definicji zawartych w Kodeksie cywilnym czy ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej<sup>3</sup>. Istotnym jest bowiem to, żeby podmiot prowadził działalność gospodarczą w rozumieniu prawa UE. Za działalność gospodarczą uważa się natomiast wszelką działalność polegającą na oferowaniu towarów i usług na rynku. W unijnym prawie pomocy publicznej nie ma także znaczenia, czy dany podmiot ma na celu wypracowywanie zysku. Z orzecznictwa wynika bowiem, że także podmioty nienastawione na wypracowanie zysku mogą być uznane za przedsiębiorstwo, jeśli oferują dobra lub usługi na rynku, a zatem czynią to zazwyczaj za wynagrodzeniem<sup>4</sup>. Tak więc definicja działalności gospodarczej jest bardzo szeroka.

**Przykład:** Stowarzyszenie zajmuje się organizacją imprez kulturalnych. Na czas ich trwania wynajmuje odpłatnie powierzchnie reklamowe, przeznaczając całość zebranych w ten sposób funduszy na działalność statutową, polegającą na promowaniu młodych artystów. Jednakże sam ten fakt nie jest podstawą do uznania, że nie prowadzi działalności gospodarczej, ponieważ angażuje się ono w działalność polegającą na oferowaniu usług na rynku w postaci udostępniania powierzchni reklamowych. Zatem na potrzeby unijnego prawa pomocy publicznej uważane będzie za przedsiębiorstwo.

Inne przykłady jednostek, które mogą być przedsiębiorstwami :

- podmioty nienastawione na zysk (w tym podmioty *non-for-profit* oraz *non-profit*) mogą także oferować na rynku towary i usługi<sup>5</sup>,
- jednostka samorządu terytorialnego,
- podmiot, który jest częścią administracji państwowej i nie ma wyodrębnionej od niej osobowości prawnej<sup>6</sup>, w tym jednostki budżetowe i samorządowe zakłady budżetowe,
- podmiot wytwarzający energię elektryczną na własne potrzeby, który jednak jej nadwyżki wprowadza do sieci dystrybucyjnej i sprzedaje<sup>7</sup>, w tym tzw. prosument, tj. osoba fizyczna wykonująca taką działalność w rozumieniu art. 4 ustawy z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii<sup>8 9</sup>,
- kościoły (parafie) i związki wyznaniowe,
- publiczne i niepubliczne szkoły wyższe,
- fundacja,

---

<sup>3</sup> Dz. U. z 2016 r. poz. 1829.

<sup>4</sup> Mogą to być np. fundacje, stowarzyszenia, a także jednostki samorządu terytorialnego. Tym niemniej, także działalność wykonywana nieodpłatnie może być działalnością gospodarczą, jeżeli istnieje przedsiębiorca, który byłby zainteresowany wykonywaniem jej odpłatnie – wyrok Sądu z 26.11.2015 r. w sprawie T-461/13 Hiszpania v. Komisja.

<sup>5</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 16 listopada 1995 r. w sprawie C-244/94 FFSA i in.

<sup>6</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 16 czerwca 1987 r. w sprawie 118/85 Komisja v. Włochy.

<sup>7</sup> Ł. Brzenczek, Prosument jako przedsiębiorca, Prawo pomocy publicznej nr 2 z 2016 r., s. 40.

<sup>8</sup> Dz. U. poz. 478.

<sup>9</sup> Działalnością gospodarczą nie jest natomiast eksploatacja tzw. instalacji wyspowych (off-grid), które uniemożliwiają wprowadzanie energii do sieci. Dla kwalifikacji jako działalności gospodarczej nie ma natomiast znaczenia to, że rozliczanie energii wprowadzanej do sieci przez konsumenta i z niej odbieranej odbywa się za pomocą tzw. mechanizmu bilansowania, a zużycie energii na potrzeby własne jest znacznie większe od ilości wprowadzanej do sieci – por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 20 czerwca 2013 r. w sprawie C-219/12 Thomas Fuchs.



- stowarzyszenie.

Pojęcie przedsiębiorstwa w prawie pomocy publicznej różni się także tym od pojęcia stosowanego w prawie polskim, że nie kładzie nacisku na aspekt podmiotowy, a na aspekt funkcjonalny. Oznacza to, że w każdym przypadku badanie statusu przedsiębiorstwa trzeba odnosić do konkretnej działalności danego podmiotu. Ma to także takie konsekwencje, że dany podmiot w pewnych sferach swojej działalności może być uznawany za przedsiębiorstwo, natomiast w innych za podmiot nieprowadzący działalności gospodarczej.

**Przykład:** Publiczna szkoła zawodowa o profilu mechaniki samochodowej oferuje wykonywanie odpłatnych napraw samochodów w swoich warsztatach. W zakresie, w jakim prowadzi działalność edukacyjną w ramach publicznego systemu szkolnictwa, szkoła ta nie będzie uznawana za przedsiębiorstwo. Natomiast w zakresie, w jakim oferuje usługi mechaniczne, będzie uznawana za przedsiębiorstwo. Podobnie będzie w przypadku, gdy taka szkoła prowadzi działalność edukacyjną poza publicznym systemem szkolnictwa (np. odpłatne kursy doszkalające, szkolenia komercyjne).

Istnieje kilka kategorii działalności, które nie są uznawane za działalność gospodarczą. Zostaną one krótko opisane poniżej.

#### Sprawowanie władzy publicznej

Za prowadzenie działalności gospodarczej nie jest uznawane sprawowanie władzy publicznej. Można uznać, że dany podmiot działa, sprawując władzę publiczną, jeżeli przedmiotowa działalność jest zadaniem, które stanowi część zasadniczych funkcji państwa lub jeżeli jest ona powiązana z tymi funkcjami poprzez swój charakter, swoje cele i zasady, którym podlega. Zasadniczo działalność, która nieodłącznie stanowi część prerogatyw władzy publicznej i jest wykonywana przez państwo, nie stanowi działalności gospodarczej, chyba że dane państwo członkowskie zdecydowało się na wprowadzenie mechanizmów rynkowych. Przykładem takiej działalności jest działalność dotycząca:

- a) wojska lub policji;
- b) bezpieczeństwa i kontroli żeglugi powietrznej;
- c) kontroli i bezpieczeństwa ruchu morskiego;
- d) nadzoru nad zanieczyszczeniami;
- e) organizacji, finansowania i wykonywania wyroków pozbawienia wolności;
- f) zbierania danych, które mają być wykorzystane do celów publicznych, na podstawie ustawowego obowiązku informacyjnego nałożonego na te przedsiębiorstwa.

#### Działalność opieki zdrowotnej

Ta sfera rodzi spore problemy w skali Unii Europejskiej, ze względu na to, że w różnych państwach funkcjonują różne systemy opieki zdrowotnej. Tym niemniej w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości została wypracowana zasada, zgodnie z którą, jeżeli szpitale publiczne są nieodłączną częścią krajowej służby zdrowia i są prawie w całości finansowane ze składek na ubezpieczenie zdrowotne oraz innych środków państwowych, a usługi świadczą nieodpłatnie na

zasadzie powszechnego objęcia ubezpieczeniem, nie są one przedsiębiorstwami. Nie zmienia tego fakt, że wprowadzone zostają niewielkie opłaty, które pokrywają jedynie niewielkie koszty usług.

Ponadto z praktyki decyzyjnej KE wynika, że działalnością gospodarczą nie jest działalność polegająca na wykonywaniu zabiegów medycznych ratujących życie w nagłych sytuacjach<sup>10</sup>.

Inaczej jest natomiast w sytuacji, gdy szpitale, nawet publiczne, oferują usługi za wynagrodzeniem, które jest pobierane bezpośrednio od pacjentów lub z ich ubezpieczenia. Za wynagrodzenie należy w takiej sytuacji uznać „ekonomiczne świadczenie wzajemne za dane świadczenie”<sup>11</sup> (choć może ono być zryczałtowane). Innymi słowy, wynagrodzenie oznacza pewne przysporzenie o wymiernej ekonomicznej wartości, które jest przekazywane szpitalowi w zamian za usługę opieki zdrowotnej.

Wynika z tego, że działalność szpitali w ramach umów z Narodowym Funduszem Zdrowia nie powinna być traktowana jako działalność gospodarcza. Jest ona bowiem finansowana praktycznie w całości przez państwo w ramach systemu solidarnościowego, zaś same usługi są świadczone nieodpłatnie.

Natomiast należy pamiętać, ten sam podmiot (ten sam szpital) może świadczyć tak usługi w ramach krajowego systemu ochrony zdrowia, jak i świadczyć, poza nim, usługi opieki zdrowotnej o charakterze komercyjnym. W takiej sytuacji, o ile spełnione zostaną wszystkie przesłanki występowania pomocy publicznej, publiczne finansowanie działalności o charakterze komercyjnym stanowi pomoc publiczną, natomiast finansowanie działalności w ramach krajowego systemu opieki zdrowotnej nie będzie stanowić pomocy publicznej.

#### Kształcenie i działalność badawcza

Kształcenie publiczne w ramach krajowego systemu kształcenia finansowanego i nadzorowanego przez państwo uznaje się za niepodlegające regułom pomocy publicznej. Są to bowiem zadania z dziedziny polityki społecznej, kulturalnej i edukacyjnej państwa wobec jego mieszkańców.

Na taką kwalifikację nie wpływa fakt, że uczniowie (lub rodzice czy opiekunowie) muszą ponosić opłaty, takie jak chesne czy wpisowe, pod warunkiem, że stanowią one wkład w koszty systemu edukacji oraz pokrywają jedynie niewielką część kosztów. Takich opłat nie można więc uznać za wynagrodzenie za usługę ze względu na brak ekwiwalentności świadczeń.

Inaczej rzecz się ma w przypadku usług edukacyjnych finansowanych głównie przez uczniów (rodziców, opiekunów) lub z przychodów komercyjnych, również usług oferowanych przez podmioty publiczne – finansowanie takich usług ze środków publicznych stanowi co do zasady pomoc publiczną.

W przypadku szkół wyższych uważa się, że następujące rodzaje działalności nie stanowią działalności gospodarczej:

- a) kształcenie mające na celu zwiększanie coraz lepiej wyszkolonych zasobów ludzkich;

---

<sup>10</sup> Por. decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37432 – Finansowanie szpitali publicznych w regionie Hradec Kralove.

<sup>11</sup> Por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 12 lipca 2001 r. w sprawie C-157/99 Geraets-Smits i in., pkt 58.

- b) prowadzenie niezależnej działalności badawczej i rozwojowej, mającej na celu powiększanie zasobów wiedzy i lepsze zrozumienie, w tym współpracy w zakresie badań i rozwoju;
- c) rozpowszechnianie wyników badań.

Często podmioty działające w zakresie szkolnictwa prowadzić będą tak działalność niegospodarczą, jak i gospodarczą. Przykładem działalności gospodarczej jest prowadzenie odpłatnych studiów (np. podyplomowych) przez szkoły wyższe. Działalnością gospodarczą będzie także np. prowadzenie badań na zlecenie przedsiębiorstw czy też wynajem laboratoriów na potrzeby badań przeprowadzanych przez przedsiębiorstwa.

### Finansowanie infrastruktury

Oddzielnym i wciąż budzącym wiele wątpliwości zagadnieniem jest kwestia występowania pomocy publicznej w przypadku publicznego finansowania obiektów infrastrukturalnych. Zauważalne jest jednak to, że orzecznictwo sądów europejskich i praktyka decyzyjna Komisji Europejskiej podążają w tym kierunku, by obejmować zakresem kontroli pomocy publicznej coraz więcej publicznych inwestycji infrastrukturalnych.

W przypadku analizowania występowania pomocy publicznej w dofinansowaniu różnego rodzaju infrastruktury zawsze należy taką analizę przeprowadzić na co najmniej trzech poziomach (właściciel, operator, użytkownik końcowy), zgodnie ze wskazówkami zamieszczonymi poniżej<sup>12</sup>.

Z zasady wyłączone spod zastosowania przepisów o pomocy publicznej jest finansowanie infrastruktury, która nie jest przeznaczona do komercyjnej eksploatacji, która jest udostępniana bezpłatnie ogółowi użytkowników, jak np. drogi publiczne. To samo dotyczy infrastruktury dla działań wchodzących zwykle w zakres prerogatyw państwa, np. infrastruktura do kontroli ruchu lotniczego w portach lotniczych, latarnie morskie wykorzystywane na potrzeby ogólnej nawigacji, urządzenia ochrony przeciwpowodziowej, urządzenia dla policji czy służb celnych.

Aby uznać, że budowa i utrzymywanie danego rodzaju infrastruktury nie stanowią działalności gospodarczej, powinna ona posiadać łącznie następujące cechy<sup>13</sup>:

- dany rodzaj infrastruktury jest finansowany wyłącznie ze środków publicznych i zarządzany wyłącznie przez państwo jako wykonywanie podstawowych zadań władz publicznych (brak nawet częściowego zainteresowania podmiotów prywatnych). Tak więc nie został stworzony rynek dla takich usług;
- dana infrastruktura służy całemu społeczeństwu (służy interesowi ogólnemu);
- dana infrastruktura jest udostępniana bez opłat od użytkowników.

Z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej wynika, że **publiczne finansowanie budowy infrastruktury (nawet ogólnodostępnej), która będzie później wykorzystywana w celu**

---

<sup>12</sup> Pomocne będą także wyjaśnienia zawarte w rozdz. 7 Zawiadomienia, dotyczącym właśnie finansowania infrastruktury.

<sup>13</sup> Decyzja KE z 15 października 2014 r. w sprawie SA.36558 – Øresundsbro.

**prowadzenia działalności gospodarczej, stanowi pomoc publiczną** (a więc nie da się oddzielić etapu budowy od etapu eksploatacji)<sup>1415</sup>.

W przypadkach wykorzystywania infrastruktury do celów tak gospodarczych, jak i niegospodarczych, gdy jest ona wykorzystywana prawie wyłącznie do celów prowadzenia działalności niegospodarczej, finansowanie infrastruktury w całości nie jest pomocą publiczną, pod warunkiem że użytkowanie infrastruktury do celów gospodarczych zachowa charakter czysto pomocniczy<sup>16</sup>, tj. działalności, która jest bezpośrednio powiązana z eksploatacją infrastruktury, konieczna do eksploatacji infrastruktury lub nieodłącznie związana z podstawowym wykorzystaniem o charakterze niegospodarczym. Zasadniczo nakłady na taką działalność pomocniczą (np. materiały, sprzęt, siła robocza lub aktywa trwałe) są takie same, jak na podstawową działalność o charakterze niegospodarczym. Jeżeli chodzi o potencjał infrastruktury, zakres działalności gospodarczej o charakterze pomocniczym musi pozostać ograniczony (nie może przekroczyć 20% całkowitych rocznych zasobów/wydajności infrastruktury). Nie ma przy tym jednej metodologii obliczania parametru „20% całkowitych rocznych zasobów/wydajności danego podmiotu”. Można tu wykorzystać np. takie wskaźniki, jak powierzchnia infrastruktury, czas jej użytkowania, czy wartość nakładów absorbowanych przez infrastrukturę. Natomiast KE wyklucza wykorzystanie jako wskaźników przychodów lub dochodów osiągniętych z działalności gospodarczej i niegospodarczej. Wyboru wskaźnika najbardziej oddającego specyfikę danego rodzaju infrastruktury musi dokonać wnioskodawca/beneficjent, zaś IZ RPO WP/IP sprawdzi, czy nie został tu popełniony błąd metodologiczny.

Jeżeli infrastruktura jest wykorzystywana zarówno do prowadzenia działalności gospodarczej, jak i niegospodarczej, a działalność gospodarcza wykracza poza działalność o charakterze czysto pomocniczym, finansowanie publiczne podlega zasadom pomocy państwa wyłącznie w zakresie, w jakim obejmuje koszty związane z działalnością gospodarczą. Jeżeli możliwe jest oddzielenie kosztów i przychodów związanych z działalnością gospodarczą i niegospodarczą, w opinii KE, zasady pomocy państwa mają zastosowanie wyłącznie w odniesieniu do przyznanego wsparcia publicznego w kwocie przewyższającej koszty prowadzenia działalności niegospodarczej. W takim przypadku nie będzie natomiast pomocą publiczną finansowanie ograniczone do kosztów netto (w tym kosztu kapitału) działalności niegospodarczej, które należy wyodrębnić w oparciu o wyraźny rozdział rachunkowości<sup>17</sup>.

Jak zostanie omówione poniżej w częściach dotyczących poszczególnych rodzajów działalności, a także w części dot. przesłanki wpływu na konkurencję i wymianę handlową, w ostatnim czasie kolejnej zmianie ulega stanowisko KE dot. występowania pomocy publicznej w inwestycjach w infrastrukturę o charakterze lokalnym. Obecnie wydaje się, że przy badaniu występowania pomocy publicznej w publicznym finansowaniu takiej infrastruktury wpływ na wymianę handlową między państwami członkowskimi UE nie może być już tylko hipotetyczny lub domniemywany.

<sup>14</sup> Wyrok Sądu z 24 marca 2011 r. w połączonych sprawach T-443/08 i T-445/08 Leipzig-Halle, potwierdzonego wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości z 19 grudnia 2012 r. w sprawie C-288/11 P.

<sup>15</sup> Z praktyki decyzyjnej KE zdaje się także wpływać sugestia, że nawet zarządzanie infrastrukturą przez władze publiczne, która to infrastruktura jest udostępniana użytkownikom bezpłatnie (np. dworzec autobusowy bezpłatnie udostępniany przewoźnikom) może być działalnością gospodarczą – por. decyzja KE z 24 maja 2011 r. w sprawie SA.31492 – Platforma multimodalna związana z lotniskiem Ronchi dei Legionari.

<sup>16</sup> Zawiadomienie, s. 66, pkt 207.

<sup>17</sup> Zawiadomienie s. 66, pkt 206.

W przypadku eksploatowanej gospodarczo infrastruktury badanie przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową jedną z istotniejszych kwestii będzie zbadanie, czy infrastruktura ta ma w przeważającym stopniu zasięg lokalny, a także jak bardzo prawdopodobne jest, aby wpływ na inwestycje transgraniczne w przypadku udzielenia dofinansowania był większy niż marginalny<sup>18</sup>.

Komisja uważa, że wpływ na wymianę handlową między państwami członkowskimi lub zakłócenie konkurencji są zazwyczaj wykluczone w przypadkach, w których jednocześnie spełnione są następujące przesłanki<sup>19</sup>:

- 1) infrastruktura na ogół nie podlega bezpośredniej konkurencji<sup>20</sup>,
- 2) finansowanie prywatne jest nieznaczące w danym sektorze i w państwie członkowskim<sup>21</sup>,
- 3) infrastruktura nie jest zaprojektowana, aby selektywnie sprzyjać jednemu przedsiębiorstwu lub sektorowi, ale przynosi korzyści całemu społeczeństwu<sup>22</sup>.

Odnosząc powyższe zasady do poszczególnych sektorów gospodarki należy wskazać, że infrastruktura energetyczna jest, w dużym zakresie, budowana przez podmioty rynkowe, co jest dowodem na istnienie znaczącego finansowania na zasadach rynkowych i finansowana z opłat taryfowych wnoszonych przez użytkowników. Finansowanie publiczne infrastruktury energetycznej sprzyja zatem działalności gospodarczej i dlatego co do zasady podlega zasadom pomocy publicznej<sup>23</sup>. Analogicznie jest w przypadku infrastruktury portów morskich<sup>24</sup>.

Budowa infrastruktury kolejowej (takiej jak np. tory i dworce kolejowe), udostępnianej potencjalnym użytkownikom na równych i niedyskryminacyjnych warunkach – w przeciwieństwie do eksploatacji tej infrastruktury – zazwyczaj spełnia trzy warunki wskazane powyżej i w związku z tym jej finansowanie zazwyczaj nie ma wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi ani nie zakłóca konkurencji. To samo rozumowanie dotyczy inwestycji w mosty kolejowe, tunele kolejowe oraz miejską infrastrukturę transportową (np. tory tramwajowe)<sup>25</sup>, a także drogi płatne, mosty i tunele drogowe (płatne) oraz śródlądowe drogi wodne (np. rzeki i kanały)<sup>26</sup>.

Uważa się także, że publiczne finansowanie zwyczajowych urządzeń (np. płatny parking, bar czy sklepik), udogadniających korzystanie z infrastruktury, która jest praktycznie całkowicie wykorzystywana do działalności niegospodarczej, nie stanowi pomocy publicznej, gdyż nie ma wpływu na wymianę handlową<sup>27</sup>.

---

<sup>18</sup> Zawiadomienie, s. 67, pkt 210.

<sup>19</sup> Zawiadomienie, s. 67-68, pkt 211.

<sup>20</sup> Należy więc zadać pytanie, czy użytkownik nie ma wyboru, czy skorzysta z danej infrastruktury, czy z innego rodzaju urządzenia. Przykładem infrastruktury, która doznaje konkurencji ze strony innego rodzaju infrastruktury, jest płatny most drogowy, gdy alternatywnie można na drugi brzeg przeprawić się promem.

<sup>21</sup> Tzn. nie ma co do zasady typowo prywatnych inwestycji w infrastrukturę tego rodzaju.

<sup>22</sup> Tzn. nie jest to infrastruktura dedykowana konkretnemu przedsiębiorcy, ale służy szerokiemu gronu odbiorców końcowych. Infrastruktura dedykowana to infrastruktura, która została zbudowana dla możliwych do ustalenia z góry przedsiębiorstw i dostosowana do ich potrzeb.

<sup>23</sup> Zawiadomienie, s. 70, pkt 217.

<sup>24</sup> Zawiadomienie, s. 69, pkt 215.

<sup>25</sup> Zawiadomienie, s. 71, pkt 219.

<sup>26</sup> Zawiadomienie, s. 71, pkt 220.

<sup>27</sup> Zawiadomienie, s. 66, pkt 207.

Tym niemniej, w wielu przypadkach istnieć będą czynniki wskazujące na realny wpływ finansowania infrastruktury o charakterze lokalnym na konkurencję. Dlatego też w prawie UE przewidziane zostało przeznaczenie pomocy publicznej dedykowane specjalnie dla infrastruktury lokalnej (art. 56 GBER). Za infrastrukturę o charakterze lokalnym należy przy tym, jak się wydaje, uznawać takie obiekty, które służą zaspokajaniu potrzeb o charakterze lokalnym, ale z perspektywy UE, a nie z perspektywy krajowej. Zatem zasięg oddziaływania takiej infrastruktury może być szerszy niż tradycyjnie pojmowany poziom lokalny.

### ***Podrozdział 3.3. Przesłanka udzielenia pomocy przez państwo lub z zasobów państwowych***

Pomoc publiczną mogą stanowić jedynie środki przyznane bezpośrednio lub pośrednio z zasobów państwowych. Za środki państwowe uważa się przy tym nie tylko środki pochodzące z budżetu państwa czy też budżetów różnych instytucji państwowych, ale także środki pochodzące z budżetu jednostek samorządu terytorialnego, a także w niektórych sytuacjach – tzw. przedsiębiorców publicznych. Co istotne, zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości i praktyką decyzyjną Komisji Europejskiej, środki pochodzące z funduszy europejskich także stanowią środki przyznawane z zasobów państwowych. Uważa się bowiem, że państwa sprawują kontrolę nad tymi zasobami. Tak więc wszystkie środki, które beneficjent uzyska z RPO WP 2014-2020, będą pochodziły z zasobów państwowych. Będzie zatem spełniona pierwsza przesłanka występowania pomocy publicznej.

### ***Podrozdział 3.4. Przesłanka korzyści ekonomicznej***

Przesłanka korzyści ekonomicznej stanowi centralny punkt pojęcia pomocy publicznej.

Pomoc publiczną stanowią tylko te przysporzenia, które dają przedsiębiorstwu korzyść ekonomiczną. Innymi słowy, muszą być to przysporzenia na warunkach korzystniejszych niż możliwe do uzyskania na rynku. Korzyść występuje zawsze, gdy sytuacja finansowa przedsiębiorstwa ulega poprawie w wyniku interwencji państwa. A zatem, w celu oceny występowania korzyści ekonomicznej, trzeba porównać sytuację finansową przedsiębiorstwa po zastosowaniu danego środka pomocowego z sytuacją finansową przedsiębiorstwa w braku zastosowania środka<sup>28</sup>.

Korzyść przynoszą nie tylko aktywne interwencje państwa. Forma, w jakiej korzyść jest przyznawana nie ma bowiem znaczenia dla jej wystąpienia. A zatem także zwolnienie przez państwo z opłat obciążających zwykle budżet przedsiębiorstwa (np. zwolnienie podatkowe) stanowi dla niego korzyść.

Natomiast nie stanowią korzyści ekonomicznej wszystkie te sytuacje, gdy państwo działa jak racjonalny, dobrze poinformowany inwestor i dokonuje transakcji na zasadach rynkowych. W celu weryfikacji, czy ma to miejsce, przeprowadzany jest tzw. test prywatnego operatora rynkowego, który ma kilka odmian, np. test prywatnego inwestora, test prywatnego wierzyciela, test prywatnego sprzedającego itp. Zasady, przeprowadzania tego testu zostały wypracowane w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości oraz praktyce decyzyjnej Komisji Europejskiej.

Korzyść uzyskać może nie tylko bezpośredni odbiorca wsparcia, ale także przedsiębiorstwa, które korzystają z pomocy pośrednio, np. funkcjonują na dalszych poziomach działalności. Nie chodzi jednak o zwykłe, uboczne efekty gospodarcze danego środka wsparcia (takie są bowiem nieodłącznie związane z praktycznie każdym środkiem pomocowym). Natomiast w przypadku, gdy bezpośredni beneficjent wsparcia jest swoistym pośrednikiem, który przekazuje korzyść beneficjentowi

---

<sup>28</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 1 maja 1974 r. w sprawie 173/73 Komisja v. Włochy.

końcowemu i nie zachowuje żadnej korzyści dla siebie, nie jest uznawany za beneficjenta pomocy publicznej.

Korzyść pośrednia na rzecz beneficjenta końcowego może wystąpić także w sytuacji, gdy bezpośredni beneficjent wsparcia z RPO WP 2014-2020 nie jest przedsiębiorstwem w rozumieniu unijnych przepisów o pomocy publicznej.

Środki przyznawane z RPO WP 2014-2020 będą miały z założenia charakter interwencji na warunkach korzystniejszych niż panujące na rynku, dlatego też przesłanka korzyści będzie zasadniczo spełniona.

### ***Podrozdział 3.5. Przesłanka selektywności***

Pomoc publiczna występuje w przypadku środków wsparcia, które przynoszą korzyść określonym przedsiębiorstwom lub kategoriom przedsiębiorstw albo określonym sektorom gospodarki. Za selektywne mogą być uznane także środki wsparcia, które sprzyjają przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w określonej części terytorium danego państwa członkowskiego (jest to tzw. selektywność regionalna).

Selektywność może być formalna lub faktyczna. Selektywność formalna wynika bezpośrednio z przepisów prawa, które zastrzegają dany środek wyłącznie dla pewnych przedsiębiorstw. Natomiast selektywność faktyczna wynika z barier nałożonych przez państwo w ten sposób, że w rzeczywistości tylko niektóre przedsiębiorstwa mogą skorzystać z danego środka.

W kontekście środków pochodzących z RPO WP 2014-2020 należy uznać, są one nakierowane na realizację projektów na terenie województwa pomorskiego. Ponadto konkretne Działania RPO WP 2014-2020 zawężają możliwość udzielenia wsparcia do określonych podmiotów (zawężenie podmiotowe) realizujących określone przedsięwzięcia (zawężenie przedmiotowe). A zatem spełniona będzie przesłanka selektywności.

### ***Podrozdział 3.6. Przesłanka zakłócenia lub groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi***

Przesłanki wpływu na konkurencję i wymianę handlową między państwami członkowskimi Unii Europejskiej analizowane są zazwyczaj łącznie.

Uznaje się, że środek przyznany przez państwo stwarza groźbę naruszenia konkurencji, jeżeli może powodować poprawę pozycji konkurencyjnej beneficjenta w porównaniu z pozycją innych przedsiębiorstw, z którymi beneficjent konkuruje<sup>29</sup>. Często zakłada się, że wsparcie zakłóca konkurencję wtedy, gdy państwo przyzna korzyść w sektorze liberalizowanym, gdzie istnieje lub mogłaby istnieć konkurencja<sup>30</sup>. Oznacza to, że wsparcie może nie wywierać wpływu na konkurencję na rynku, jeżeli beneficjent działa w warunkach monopolu ustanowionego zgodnie z prawem UE, a świadczone przez niego usługi nie konkurują z podobnymi (zliberalizowanymi) usługami oraz beneficjent ten, ze względu na ograniczenia prawne, nie prowadzi działalności na żadnym innym rynku.

Zakłócenie konkurencji w wyniku udzielenia wsparcia nie musi być rzeczywiste. Wystarczy bowiem sama groźba zakłócenia konkurencji. Przy tym nie jest konieczne, by wsparcie umożliwiałoby ekspansję

---

<sup>29</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 17 września 1980 r. w sprawie 730/79 Philip Morris.

<sup>30</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 lipca 2003 r. w sprawie C-280/00 Altmark Trans.

danemu przedsiębiorstwu. Wystarczy, by umacniało jego pozycję konkurencyjną na rynku. Bez znaczenia jest to, że zakłócenie konkurencji nie jest znaczące. Fakt, że kwota pomocy jest niewielka lub że przedsiębiorstwo będące beneficjentem jest małe, nie wykluczy sam w sobie zakłócenia konkurencji lub groźby zakłócenia konkurencji, pod warunkiem jednak, że prawdopodobieństwo takiego zakłócenia nie jest jedynie hipotetyczne<sup>31</sup>.

Możliwość zakłócenia konkurencji wyklucza się jednak w przypadku wystąpienia łącznie czterech następujących przesłanek<sup>32</sup>:

- a) usługa jest objęta monopolem prawnym (ustanowionym zgodnie z prawem UE);
- b) monopol prawny nie tylko wyklucza konkurencję na rynku, ale również konkurencję o rynek, wykluczając wszelką możliwą konkurencję o to, aby stać się wyłącznym dostawcą danej usługi;
- c) usługa nie konkuruje z innymi usługami;
- d) jeżeli usługodawca prowadzi działalność na innym rynku (geograficznym lub produktowym), który jest otwarty na konkurencję, trzeba wykluczyć subsydiowanie skrośne. Wymaga to prowadzenia odrębnej rachunkowości oraz odpowiedniego przypisywania kosztów i przychodów, a środki publiczne przekazywane za usługę objętą monopolem prawnym nie mogą zasilać innych działań.

Zlecenie realizacji usługi publicznej podmiotowi wewnętrznemu (nawet jeżeli dany organ miał swobodę powierzenia realizacji tej usługi osobom trzecim), samo w sobie nie wyklucza możliwości zakłócenia konkurencji.

Pomoc wywiera wpływ na wymianę handlową, jeżeli umacnia pozycję przedsiębiorstwa w stosunku do innych przedsiębiorstw konkurujących z nim. Co do wpływu na wymianę handlową, to nie ma znaczenia, że dany beneficjent nie świadczy żadnych usług poza granicami Polski, a świadczy jedynie usługi o charakterze lokalnym czy regionalnym.

Przy badaniu przesłanek zakłócenia lub groźby zakłócenia konkurencji lub wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi nie jest konieczne wyznaczanie rynku właściwego ani też szczegółowe ekonomiczne badanie wpływu środka na konkurencję i konkurentów beneficjenta<sup>33</sup>.

Wydaje się jednak, że w ostatnim czasie praktyka Komisji Europejskiej w zakresie badania tych przesłanek uległa pewnej ewolucji. Zgodnie z tą nową linią wpływ środka pomocowego na wymianę handlową między państwami członkowskimi UE nie może być domniemywany lub tylko hipotetyczny. Musi zostać wykazane, w oparciu o dające się przewidzieć skutki danego środka pomocowego, dlaczego zakłóca on lub grozi zakłóceniem konkurencji i może wpływać na wymianę handlową. A zatem, jeśli nie ma takich dających się rozsądnie przewidzieć skutków, dany środek nie stanowi pomocy publicznej. W celu przeprowadzenia takiej analizy należy zbadać, czy beneficjent prowadzi działalność tylko na ograniczonym terytorium państwa członkowskiego, czy przyciąga zagranicznych kontrahentów, wreszcie czy środek będzie miał większy niż marginalny wpływ na inwestycje zagraniczne bądź podejmowanie działalności gospodarczej na danym terenie przez zagranicznych

---

<sup>31</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 lipca 2003 r. w sprawie C-280/00 Altmark Trans.

<sup>32</sup> Zawiadomienie, s. 59, pkt 188.

<sup>33</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 17 września 1980 r. w sprawie 730/79 Philip Morris.



przedsiębiorców<sup>34</sup>. Wydaje się zatem, że pojawia się tendencja do bardziej uważnego analizowania tych przesłanek w taki sposób, by dążyć do oceny realnego negatywnego wpływu środka na konkurencję i wymianę handlową na unijnym rynku, zwłaszcza w przypadku publicznego finansowania infrastruktury o wymiarze lokalnym, a nie z góry domniemywać istnienie takiego wpływu. Tym niemniej, należy pamiętać, że jednak wciąż wykluczenie pomocy publicznej przez to, że wsparcie nie wpływa na konkurencję i wymianę handlową między państwami członkowskimi jest raczej wyjątkiem.

W tym kontekście można wskazać kilka cech, które powinna mieć dana działalność, by przesłanki te nie były spełnione:

- a) pomoc nie prowadzi do przyciągania popytu ani inwestycji do danego regionu i nie stwarza przeszkód dla zakładania przedsiębiorstw przez podmioty z innych państw członkowskich;
- b) towary wytwarzane przez beneficjenta i świadczone przez niego usługi mają charakter ściśle lokalny lub budzą zainteresowanie tylko na określonym obszarze geograficznym (ograniczona strefa przyciągania);
- c) wpływ na rynki i konsumentów z sąsiednich państw członkowskich jest co najwyżej marginalny.

Z dotychczasowej praktyki, jako przykłady braku wpływu KE wskazała:

- muzea i inne obiekty kulturalne, które raczej nie budzą zainteresowania zwiedzających z innych państw członkowskich<sup>35</sup>,
- szpitale i inne obiekty opieki zdrowotnej przeznaczone dla lokalnych mieszkańców, w przypadku których prawdopodobieństwo przyciągnięcia klientów lub inwestycji z innych państw członkowskich jest niewielkie<sup>36</sup>;
- bardzo małe, lokalne porty rybackie i mariny dla celów rekreacyjnych, które służą głównie użytkownikom lokalnym, co ogranicza konkurencję w zakresie oferowanych usług do poziomu lokalnego, i w przypadku których wpływ na inwestycje transgraniczne jest rzeczywiście jedynie marginalny<sup>37</sup>;
- obiekty sportowe i rekreacyjne, które służą głównie społeczności lokalnej i w przypadku których istnieje niewielkie prawdopodobieństwo przyciągnięcia klientów lub inwestycji z innych państw członkowskich<sup>38</sup>;

---

<sup>34</sup> Por. serię decyzji Komisji Europejskiej z 29 kwietnia 2015 r. w sprawach: SA.37432, SA.33149, SA.37904, SA.38035, SA.39403, SA.37963, SA.38208.

<sup>35</sup> Decyzja KE z 18 lutego 2004 r. w sprawie N 630/2003 – Lokalne muzea na Sardynii.

<sup>36</sup> Decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37432 – Finansowanie szpitali publicznych w Regionie Hradec Kralove.

<sup>37</sup> Decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.39403 – Pomoc inwestycyjna dla portu Lauwersoog.

<sup>38</sup> Decyzja KE z 12 stycznia 2001 r. w sprawie N 258/2000 – Park wodny w Dorsten; decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37963 – Domniemana pomoc dla Glenmore Lodge; decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.38208 – Domniemana pomoc państwa na rzecz brytyjskich klubów golfowych będących własnością ich członków.

- lokalne (np. których działalność jest ograniczona do jednej dzielnicy miasta) biura doradztwa biznesowo-personalnego, finansowane ze środków publicznych i świadczące swe usługi na rzecz lokalnych MŚP oraz klientów indywidualnych bez pobierania od nich opłat<sup>39</sup>;
- niewielkie centra konferencyjne, w przypadku których mało prawdopodobne jest, że lokalizacja i potencjalny wpływ pomocy na ceny przyciągną użytkowników z innych państw członkowskich<sup>40</sup>;
- wybitnie lokalne, na bardzo małą skalę obiekty gastronomiczne i hotelowe, także w połączeniu z salami konferencyjnymi<sup>41</sup>.

A zatem, w każdej sprawie przyznania dofinansowania ze środków RPO WP 2014-2020 należy indywidualnie badać, czy przesłanki te są spełnione. Nie można z góry ani tego wykluczyć, ani też założyć, że będą spełnione.

### ***Podrozdział 3.7. Poziomy występowania pomocy publicznej***

Pomoc publiczna może wystąpić nie tylko na poziomie bezpośredniego beneficjenta wsparcia ze środków RPO WP 2014-2020, ale także na innych, niższych poziomach. W zależności od konkretnego przypadku, pomoc publiczna może potencjalnie wystąpić na kilku poziomach. Dla przykładu, w projektach dotyczących publicznego finansowania infrastruktury transportowej, KE bada zazwyczaj występowanie pomocy publicznej na trzech poziomach: poziomie zarządcy/właściciela infrastruktury, poziomie podmiotów wykonujących działalność z wykorzystaniem infrastruktury (operatorów) oraz poziomie użytkowników końcowych.

**Przykład:** w przypadku portu morskiego, zgodnie ze wspomnianym powyżej tradycyjnym podejściem KE, analizowane jest występowanie pomocy publicznej na poziomie spółki zarządzającej danym portem morskim, operatorów terminali usytuowanych w porcie oraz użytkowników końcowych, a więc przedsiębiorstw żeglugowych prowadzących działalność z/do danego portu.

Jednakże, w poszczególnych przypadkach, możliwe jest wystąpienie pomocy publicznej na większej liczbie poziomów, choć będą to raczej sytuacje wyjątkowe.

W przypadku projektów dofinansowanych ze środków RPO WP 2014-2020 pierwszym poziomem, na którym co do zasady może wystąpić pomoc publiczna, jest poziom beneficjenta środków RPO WP 2014-2020. W tym przypadku możliwość wystąpienia pomocy publicznej jest stosunkowo najbardziej czytelna, bowiem transfer środków państwowych odbywa się w sposób bezpośredni. A więc analiza w celu stwierdzenia, czy występuje pomoc publiczna, polega na sprawdzeniu występowania opisanych powyżej przesłanek pomocy publicznej.

Pomoc publiczna na rzecz zarządcy/właściciela może wystąpić niezależnie od tego, czy korzysta on z tej infrastruktury w celu oferowania towarów lub usług bezpośrednio, czy też udostępnia on tę infrastrukturę podmiotowi trzeciemu, oferującemu usługi użytkownikom końcowym infrastruktury (na przykład właściciel portu wybiera operatora do świadczenia usług terminalowych w tym porcie)<sup>42</sup>.

<sup>39</sup> Decyzja KE z 229 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.33149 - Städtische Projektgesellschaft „Wirtschaftsbüro Gaarden – Kiel”.

<sup>40</sup> Decyzja KE z 21 stycznia 2003 r. w sprawie N 486/2002 – Sala kongresowa w Visby.

<sup>41</sup> Decyzja KE z 20 listopada 2012 r. w sprawie SA.34891 – Pomoc dla Związku Gmin Fortecznych Twierdzy Przemyśl.

<sup>42</sup> Zawiadomienie, s. 72, pkt 222.

Niekiedy w ramach RPO WP 2014-2020 wsparcie udzielane będzie przy zastosowaniu struktur wielopoziomowych, np. za pomocą instrumentów finansowych lub projektów grantowych. Wówczas na pierwszym poziomie nie wystąpi pomoc publiczna, jeżeli podmiot, któremu powierzono określone zadanie, np. wdrażania instrumentu finansowego, nie dokonuje inwestycji (dalszych transferów finansowych) wspólnie z instytucjami państwowymi oraz nie otrzymuje on nadmiernego wynagrodzenia z tytułu wykonywania tego zadania. Nie będzie on więc uważany za beneficjenta pomocy publicznej (choć będzie beneficjentem wsparcia z RPO WP 2014-2020 w rozumieniu ustawy wdrożeniowej).

Taka sytuacja będzie miała miejsce w przypadku projektów grantowych realizowanych w ramach RPO WP 2014-2020 (pokrywane będą jedynie koszty bezpośrednio związane z realizowanym projektem, wszelka korzyść przenoszona będzie na poziom grantobiorcy). Tak więc beneficjent projektu grantowego (w rozumieniu art. 35 ust. 2 ustawy wdrożeniowej) nie będzie beneficjentem pomocy publicznej. Będzie natomiast podmiotem udzielającym pomocy. Pomoc publiczną może natomiast otrzymać grantobiorca (w rozumieniu art. 35 ust. 3 ustawy wdrożeniowej), czyli to grantobiorca może być beneficjentem pomocy publicznej. Pomoc taka będzie udzielana zgodnie z warunkami odpowiednich programów pomocowych. Beneficjent projektu grantowego będzie zobowiązany do zapewnienia tej zgodności, pod nadzorem IZ RPO WP.

Poziom drugi wiąże się zazwyczaj z dysponowaniem środkami przez bezpośredniego beneficjenta RPO WP 2014-2020. Może się okazać, że beneficjent dysponując środkami przyznanymi z RPO WP 2014-2020 przekazuje je dalej. Taka sytuacja może wystąpić np. w przypadku, gdy beneficjentem dofinansowania będzie podmiot wdrażający instrument finansowy, który dokona inwestycji w docelowe przedsiębiorstwo na warunkach korzystniejszych od rynkowych, wówczas podmiot ten otrzyma pomoc publiczną<sup>43</sup>.

Poziom trzeci wiąże się z dysponowaniem majątkiem wytworzonym lub nabytym w ramach projektu finansowanego ze środków uzyskanych jako dofinansowanie w ramach RPO WP 2014-2020. Jeżeli będzie on udostępniany na warunkach korzystniejszych od rynkowych oraz spełnione zostaną pozostałe przesłanki pomocy publicznej, to takie transakcje związane będą z występowaniem pomocy publicznej.

W ramach większości programów pomocowych, które będą podstawą udzielania pomocy publicznej w RPO WP 2014-2020, przewidziana jest możliwość udzielania pomocy publicznej na kilku poziomach, pod warunkiem uregulowania tej kwestii w umowie o dofinansowanie. IZ/IP RPO WP będzie analizować możliwość wystąpienia pomocy publicznej na różnych poziomach i podejmować działania mające na celu zapewnienie zgodności z prawem UE i polskim w tej materii.

### ***Podrozdział 3.8. Podstawowe informacje o procedurach związanych z udzielaniem pomocy publicznej***

Co do zasady, jak już była o tym mowa, w przypadku wystąpienia pomocy publicznej, nie jest dopuszczalne jej udzielenie przed wydaniem przez KE zgody (w formie decyzji) na udzielenia takiej pomocy. Najczęściej Komisja wszczyna postępowanie w celu wydania takiej zgody w efekcie

---

<sup>43</sup> Komisja uważa, że korzyść ekonomiczną po stronie operatora można wykluczyć w szczególności wówczas, gdy koncesja na eksploatację infrastruktury (lub jej części) została przyznana za cenę ustaloną w drodze konkurencyjnej, przejrzystej, niedyskryminacyjnej i bezwarunkowej procedury przetargowej.

notyfikacji (czyli zgłoszenia) przez dane państwo członkowskie<sup>44</sup>. W Polsce notyfikacji dokonuje Prezes UOKiK w trybie rozdz. 2 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej<sup>45</sup>.

Istnieją jednak wyjątki od obowiązku dokonania notyfikacji środka pomocowego. Najważniejsze z nich to:

- pomoc *de minimis*,
- pomoc podlegająca tzw. wyłączeniom blokowym,
- niektóre przypadki rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym (usług publicznych).

Zasadniczo, poza sytuacjami zupełnie wyjątkowymi, w ramach RPO WP 2014-2020 nie będzie udzielana pomoc publiczna podlegająca indywidualnej notyfikacji Komisji Europejskiej. Natomiast szeroko stosowane będą przede wszystkim pomoc podlegająca wyłączeniom blokowym na podstawie GBER, jak również pomoc *de minimis*, na podstawie rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis*<sup>46</sup> (pomoc *de minimis* stanowić będzie przy tym elastyczny mechanizm pozwalający na wspieranie wielu typów projektów). W zdecydowanie mniejszym zakresie zastosowanie może znaleźć pomoc w formie rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym.

Mając to na uwadze, beneficjent, w którego projekcie wystąpi pomoc publiczna, powinien zapoznać się z przeznaczeniami pomocy publicznej dostępnymi dla danego Działania/Poddziałania RPO WP 2014-2020. Bowiem w przypadku każdego Działania/Poddziałania IZ RPO WP określiła, w SzOOP RPO WP 2014-2020, jakie przeznaczenia pomocy będą dostępne. W warunkach konkursu kwestia ta będzie jeszcze dookreślona, tj. wskazane zostaną przeznaczenia pomocy, które będą udzielane w danym konkursie na poszczególne typy projektów. Innymi słowy, w SzOOP RPO WP 2014-2020 określone zostało, według jakich zasad możliwe będzie udzielanie pomocy publicznej w konkretnych Działaniach, które zostaną doprecyzowane w regulaminie konkursu. Na tej podstawie beneficjent będzie mógł sprawdzić, czy jego projekt spełnia kryteria umożliwiające udzielenie mu pomocy publicznej w ramach danego Działania. Ponadto, beneficjent, w którego przypadku wystąpi pomoc publiczna lub pomoc *de minimis*, składając wniosek o dofinansowanie zobowiązany będzie do dostarczenia informacji wymaganych na podstawie ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej oraz rozporządzeniach wykonawczych do niej, zwłaszcza:

- w przypadku pomocy publicznej: rozporządzenie 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 rybołówstwie<sup>47</sup>,

---

<sup>44</sup> Choć zdarza się też, że KE wszczyna postępowanie z urzędu, np. w wyniku skargi złożonej na podstawie odpowiednich przepisów.

<sup>45</sup> Dz. U. z 2016 r. poz. 1808.

<sup>46</sup> Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013 r., s. 1.

<sup>47</sup> Dz. U. Nr 53, poz. 312, z późn. zm.

- w przypadku pomocy *de minimis*: rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 marca 2010 r. w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o pomoc *de minimis*<sup>48</sup>.

Jeżeli wnioskodawca będzie ubiegał się o pomoc *de minimis*, IZ/IP RPO WP przed podpisaniem umowy o dofinansowanie zweryfikuje uzyskane od wnioskodawcy informacje o otrzymanej przez niego pomocy *de minimis* za pomocą prowadzonego przez UOKiK Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP)<sup>49</sup>.

Umowa o dofinansowanie zawierać będzie numer referencyjny programu pomocowego, na podstawie którego beneficjentowi udzielana będzie pomoc publiczna. Informacje o numerach referencyjnych programów pomocowych, nadanych przez KE, dostępne są na stronie internetowej UOKiK.

Ponadto, podmiot udzielający pomocy zobowiązany będzie do przekazania do UOKiK sprawozdania z udzielonej pomocy publicznej. Sprawozdania przekazywane są za pomocą aplikacji elektronicznej SHRIMP, stąd może wystąpić konieczność wystąpienia przez ten podmiot o dane dostępne do tej aplikacji – jeżeli podmiot jeszcze ich nie posiada. Ponadto, jeżeli udzielana będzie pomoc *de minimis*, podmiot jej udzielający zobowiązany będzie do wystawienia beneficjentowi zaświadczenia o udzieleniu pomocy *de minimis*.

Natomiast IZ/IP RPO WP będzie weryfikowała na etapie oceny wniosku, czy w projekcie wystąpi pomoc publiczna oraz czy zostaną spełnione warunki pozwalające jej udzielić. Wystąpienie pomocy publicznej będzie w istotny sposób wpływało na warunki udzielanego dofinansowania, w tym na jego wysokość, a także na obowiązki beneficjenta.

Zgodnie z wyjaśnieniami ministerstwa ds. rozwoju regionalnego, w projektach partnerskich Partner wiodący jest stroną umowy o dofinansowanie i to on jest wyznaczony do reprezentowania wszystkich podmiotów, które zawarły umowę partnerstwa (art. 52 ust. 3 ustawy wdrożeniowej). W związku z tym, wszelkie relacje na linii „podmiot ubiegający się o pomoc – podmiot udzielający pomocy” będą przebiegały za pośrednictwem Partnera wiodącego. Zatem Partner wiodący, upoważniony do reprezentowania wszystkich partnerów, będzie się ubiegał o pomoc dla wszystkich partnerów projektu, nie tylko dla siebie. Pomoc zostanie zatem udzielona przez IZ/IP RPO WP (podmiot udzielający pomocy) wszystkim uczestnikom projektu jednocześnie, na pierwszym poziomie.

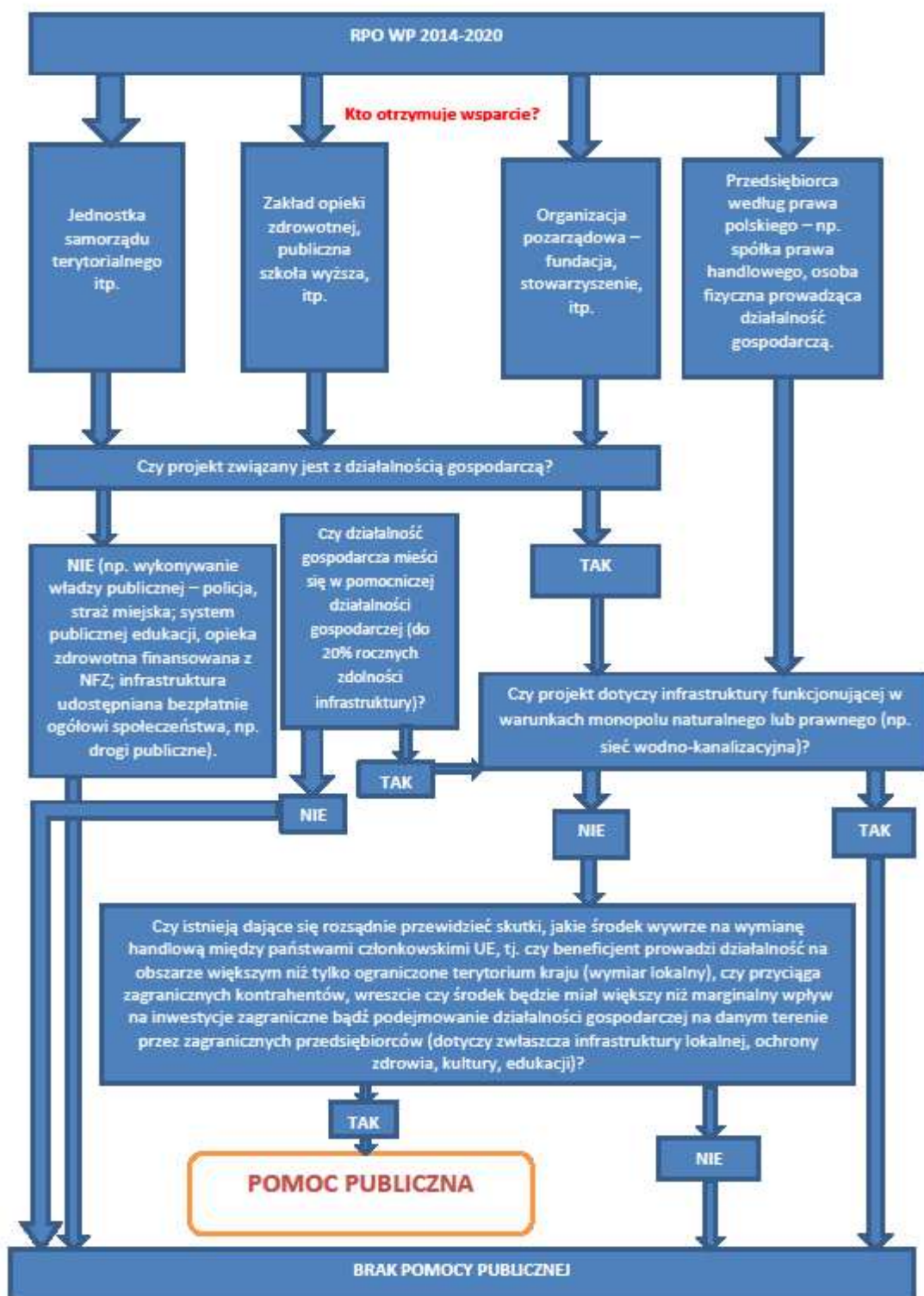
Za dzień udzielenia pomocy zarówno dla Partnera wiodącego, jak i partnera, należy uznać dzień podpisania umowy o dofinansowanie z Partnerem wiodącym. W umowie o dofinansowanie (załącznikach do niej, w szczególności wniosku o dofinansowanie) określony zostanie poziom wsparcia (poprzez określenie zarówno kwot, jak i udziału procentowego), jaki otrzyma Partner wiodący oraz poszczególni partnerzy, w zależności od ich zaangażowania w projekcie i przyjętego przez nich podziału kosztów.

Wniosek o dofinansowanie składa Partner wiodący, z tym, że w zakresie obowiązków wynikających z ubiegania się o pomoc publiczną lub pomoc *de minimis*, formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc publiczną/pomoc *de minimis*, powinien wypełnić zarówno Partner wiodący, jak i każdy z pozostałych partnerów. Wymagać to będzie złożenia co najmniej dwóch (w zależności od

<sup>48</sup> Dz. U. Nr 53, poz. 311, z późn. zm.

<sup>49</sup> Patrz <https://sudop.uokik.gov.pl/home>.

liczby partnerów) formularzy informacji, w których zostaną zawarte informacje dotyczące każdego podmiotu realizującego projekt w partnerstwie.



Powyższy schemat przedstawia w sposób uproszczony model dokonywania analizy, czy finansowanie projektu wiąże się z udzieleniem pomocy publicznej. Jeżeli w wyniku odpowiedzi na wszystkie pytania dojdziemy do wniosku, że w projekcie występuje pomoc publiczna, konieczne będzie zapewnienie

warunków jej zgodności z rynkiem wewnętrznym UE, wynikających z odpowiednich aktów prawa unijnego i polskiego. Trzeba jednak pamiętać, że w każdym przypadku analiza występowania pomocy publicznej powinna być dokonywana bardzo uważnie, z uwzględnieniem pełnej wiedzy o danym projekcie, gdyż niekiedy niewielkie zmiany w projekcie mogą spowodować inny wniosek co do występowania pomocy publicznej.

Pomocne w dokonywaniu analizy występowania pomocy publicznej w niektórych typach projektów infrastrukturalnych (w tym m.in. infrastruktura badawczo-rozwojowa, kulturalna, energetyczna, związana z gospodarką odpadami oraz z publicznym transportem zbiorowym) mogą okazać się tzw. siatki analityczne, opracowane przez KE. Dodatkowo siatki analityczne wskazują na możliwe przeznaczenia pomocy w ramach GBER, na podstawie których może być udzielana pomoc publiczna na tego rodzaju infrastrukturę. Jeżeli więc dane przedsiębiorstwo zamierza zrealizować projekt związany z wytworzeniem tego rodzaju infrastruktury, może krok po kroku prześledzić siatkę analityczną dedykowaną danemu typowi infrastruktury i w pierwszej kolejności sprawdzić występowanie pomocy publicznej w projekcie, a następnie (w przypadku wniosku o występowaniu pomocy) posłużyć się nimi do przeglądu przeznaczeń pomocy dla tego projektu. W ten sposób siatki analityczne mogą posłużyć z jednej strony jako uproszczony przewodnik po analizie w zakresie pomocy publicznej, a z drugiej strony – jako uzupełnienie niniejszych Wytycznych.

Z siatkami analitycznymi KE można zapoznać się pod następującym adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/studies\\_reports/state\\_aid\\_grids\\_2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/state_aid_grids_2015_en.pdf)

oraz

[http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/modernisation/notice\\_aid\\_en.html?newsletter\\_id=221&utm\\_source=comp\\_newsletter&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Competition%20weekly%20e-news&utm\\_content=Commission's%20competition%20services%20update%20guidance%20on%20assessment%20of%20infrast&lang=en](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/notice_aid_en.html?newsletter_id=221&utm_source=comp_newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=Competition%20weekly%20e-news&utm_content=Commission's%20competition%20services%20update%20guidance%20on%20assessment%20of%20infrast&lang=en) (zaktualizowane siatki analityczne dla niektórych rodzajów infrastruktury, w tym transportowej, wodno-kanalizacyjnej i kulturalnej).



## Rozdział 4 Pomoc publiczna w RPO WP 2014-2020 a różne sektory działalności

### Podrozdział 4.1. Sektor opieki zdrowotnej

Jak już zostało to omówione, w odniesieniu do sektora opieki zdrowotnej w wielu przypadkach nie wystąpi pomoc publiczna. Dotyczy to przypadków publicznego finansowania usług opieki zdrowotnej w ramach krajowego systemu opieki zdrowotnej finansowanej ze środków obowiązkowego ubezpieczenia opartego na zasadzie solidarności, a więc ze środków Narodowego Funduszu Zdrowia<sup>50</sup>. Część projektów dotyczących sektora opieki zdrowotnej, które zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 mają być dofinansowane w ramach RPO WP 2014-2020, dotyczyć będzie właśnie tej sfery, a więc co do zasady nie wystąpi w nich pomoc publiczna. Natomiast w części projektów nie można wykluczyć jej wystąpienia.

W przypadku, gdy dany projekt będzie realizowany w sferze, w której dany podmiot leczniczy prowadzi działalność gospodarczą, jego finansowanie może stanowić pomoc publiczną. Jednakże, zgodnie z najnowszą praktyką decyzyjną KE, zbadania będzie wymagać zwłaszcza przesłanka naruszenia lub zagrożenia naruszenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi. W odniesieniu do zabiegów planowanych, z praktyki decyzyjnej KE wynika, że w tym zakresie może istnieć pole do konkurencji między szpitalami, jako że pacjenci mają pewną możliwość zadecydowania, w którym szpitalu poddać się takiemu zabiegowi. Jeżeli szpital świadczy wysoko wyspecjalizowane usługi, dzięki którym cieszy się międzynarodową renomą lub jest położony w regionie o dużej migracji pacjentów z innych państw członkowskich (np. w regionach przygranicznych), to wsparcie takich szpitali może wywierać wpływ na wymianę handlową między państwami członkowskimi<sup>51</sup>.

W celu zbadania wpływu na wymianę handlową bierze się pod uwagę takie wskaźniki, jak odsetek pacjentów zamieszkałych w innych państwach członkowskich, korzystających z zaplanowanych zabiegów, jak również skalę inwestycji zagranicznych inwestorów w podobne usługi w danym regionie. Brak wpływu na wymianę handlową dotyczy zwłaszcza niewielkich szpitali, usytuowanych w

---

<sup>50</sup> Jak wynika z wyjaśnień UOKiK, w przypadku niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej należy mieć na względzie, że „NZOZ może wykonywać usługi zarówno w ramach kontraktu z NFZ, jak również „poza tym kontraktem”. Usługi wykonywane poza publicznym systemem opieki zdrowotnej oferowane są na warunkach czysto rynkowych (NZOZ samodzielnie ustala cenę tych usług) i mogą być kierowane do nieograniczonego kręgu osób, w tym do obywateli innych państw członkowskich. W związku z tym, wspieranie takiej działalności mogłoby skutkować naruszeniem konkurencji na rynku wewnętrznym. Ocena danego wsparcia ze środków publicznych w kontekście przepisów o pomocy publicznej będzie zatem uzależniona od tego, czy NZOZ wykonuje jedynie usługi medyczne w ramach kontraktu z NFZ, czy także prowadzi działalność medyczną poza publicznym systemem opieki zdrowotnej. Jeśli NZOZ prowadzi jednocześnie obydwie kategorie działalności (tj. w ramach kontraktu i poza kontraktem), konieczne jest albo całkowite rozdzielenie działalności komercyjnej i niekomercyjnej (jeśli to możliwe), np. poprzez wydzielenie działalności realizowanej poza publicznym systemem opieki zdrowotnej do podmiotu zależnego, albo prowadzenie odrębnej księgowości dla poszczególnych działalności. W przypadku, gdy wsparcie przeznaczone jest na infrastrukturę (np. sprzęt medyczny), konieczne jest oszacowanie proporcji, w jakiej infrastruktura ta będzie wykorzystywana do świadczeń w ramach NFZ, a w jakiej – komercyjnie.

Jedynie wsparcie przeznaczone na działalność związaną z realizacją usług medycznych w ramach kontraktu z NFZ mogłoby być kwalifikowane jako niestanowiące pomocy publicznej” – patrz: <https://uokik.gov.pl/wyjasnienia2.php#faq759>.

<sup>51</sup> Por. decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37432 – Finansowanie szpitali publicznych w regionie Hradec Kralove.

małych miejscowościach, zapewniających mieszkańcom tych miejscowości szeroki zakres usług podstawowej opieki zdrowotnej<sup>52</sup>. Komisja zauważa też, że w przypadku podstawowych usług opieki zdrowotnej ważnymi czynnikami są język, którym posługują się pracownicy szpitali, a także obowiązujący system ubezpieczeń zdrowotnych, który ułatwia świadczeniobiorcom z jednego państwa członkowskiego korzystanie z tych usług. Dlatego też z praktyki decyzyjnej KE wynika, że usługi podstawowej opieki medycznej są świadczone zwykle na niewielkim obszarze geograficznym i konkurencja między podmiotami świadczącymi te usługi ma charakter lokalny, a zatem zazwyczaj brak jest wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi<sup>53</sup>.

Inaczej jest w przypadku usług medycznych o typowo komercyjnym charakterze, takich jak np. chirurgia plastyczna oraz innych typów zabiegów o charakterze planowanym, gdzie może występować zjawisko tzw. turystyki medycznej. W takich przypadkach pacjent ma dużą swobodę wyboru usługodawcy i występuje zjawisko mobilności pacjentów między państwami członkowskimi w celu wykonania zabiegów.

Odrębnym zagadnieniem jest także prowadzenie przez podmioty lecznicze działalności gospodarczej poza sferą opieki zdrowotnej, np. wynajmu wyposażenia, laboratoriów itp. przedsiębiorstwom, prowadzenie działalności transportowej, prowadzenie badań na zlecenie. W takich przypadkach będziemy mówić o działalności gospodarczej.

#### ***Podrozdział 4.2. Sektor edukacji, działalność B+R+I, działalność szkoleniowa***

W zakresie działalności edukacyjnej oraz badawczo-rozwojowej, w tym dotyczącej działalności szkół wyższych, pomoc publiczna nie wystąpi w przypadku kształcenia mającego na celu zwiększanie coraz lepiej wyszkolonych zasobów ludzkich. Zgodnie z orzecznictwem<sup>54</sup> i praktyką decyzyjną Komisji<sup>55</sup>, edukację publiczną organizowaną w ramach krajowego systemu edukacji, finansowaną głównie lub wyłącznie przez państwo i nadzorowaną przez państwo uznaje się za działalność niegospodarczą. Przy czym za zasadniczą działalność niegospodarczą organizacji badawczo-rozwojowych nie uznaje się przeprowadzania szkoleń dla pracowników różnych przedsiębiorstw.

Powyższe oznacza, że zasadniczo za działalność gospodarczą nie będzie uznawana działalność publicznych przedszkoli, szkół podstawowych, gimnazjów oraz szkół ponadgimnazjalnych (liceów, techników i szkół zawodowych). Podkreślić przy tym trzeba, że chodzi o działalność wykonywaną w ramach publicznego systemu edukacji. A więc gdyby podmiot taki zdecydował się na otwarcie np. komercyjnego przedszkola czy żłobka, to działalność w tej części kwalifikowałaby się jako działalność gospodarcza<sup>56</sup>.

---

<sup>52</sup> Por. decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37432 – Finansowanie szpitali publicznych w regionie Hradec Kralove.

<sup>53</sup> Por. decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37904 – Rzekoma pomoc publiczna dla centrum medycznego w Durmersheim oraz decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.38035 – Rzekoma pomoc publiczna dla specjalistycznej kliniki rehabilitacyjnej w dziedzinie ortopedii oraz chirurgii urazowej.

<sup>54</sup> Por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 27 września 1988 r. w sprawie C-263/86 Humbel; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 7 grudnia 1993 r. w sprawie C-109/92 Witth; wyrok Trybunału EFTA z 21 lutego 2008 r. w sprawie E-5/07 Private Barnehaegers Landsforbund v. Urząd Nadzoru EFTA.

<sup>55</sup> Por. decyzja KE z 8 listopada 2006 r. w sprawie Prerov Logistics College; decyzja KE z 26 listopada 2008 r. w sprawie N 343/2008 – Pomoc indywidualna dla College Nyireghaza na rozwój Centrum Wiedzy Partium.

<sup>56</sup> Zasadniczo jednak charakter i specyfika działalności w zakresie świadczenia usług opiekuńczych dla dzieci do lat 3 w praktyce powoduje, że nie ma ona charakteru transgranicznego, brak jest bowiem zainteresowania

Co więcej, można podać dla przykładu, że szkoła podstawowa może funkcjonować jako szkoła publiczna lub niepubliczna, o czym mowa jest w art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty<sup>57</sup>. Bez względu na to, w jakiej formie szkoła funkcjonuje, stanowi placówkę edukacyjną, realizującą cele dydaktyczne, wychowawcze i opiekuńcze. W przypadku szkoły publicznej, realizacja ww. zadań oświatowych finansowana jest ze środków pochodzących z subwencji oświatowej, otrzymanej od organu prowadzącego (czyli jednostki samorządu terytorialnego). Subwencja ta przeznaczona jest na finansowanie bieżących wydatków szkoły, np. utrzymanie budynku, wynagrodzenia zatrudnionych w niej pracowników. Subwencja ta nie stanowi pomocy publicznej. Edukacja prowadzona w szkole publicznej odbywa się tylko w oparciu o podstawę programową.

Zgodnie z art. 5 ust. 2 ustawy o systemie oświaty, szkoła niepubliczna może być założona przez osobę prawną inną niż jednostka samorządu terytorialnego lub przez osobę fizyczną. Edukacja odbywająca się w szkole niepublicznej musi uwzględnić podstawę programową. Dopuszczalne jest jednak, by program realizowany w tego typu szkole był szerszy niż realizowany w szkole publicznej. Źródłem finansowania zadań realizowanych w szkole niepublicznej jest subwencja oświatowa w zakresie podstawy programowej oraz środki pochodzące z czesnego w zakresie innej działalności. Ponieważ subwencja oświatowa otrzymywana przez szkołę niepubliczną przeznaczona jest na te same cele, co subwencja otrzymywana przez szkołę publiczną, nie stanowi ona pomocy publicznej. Tak samo byłoby w przypadku, gdyby na cele te zostały przeznaczone środki z RPO WP 2014-2020 (pod warunkiem jednak rozdzielenia działalności w tym zakresie i związanych z nią kosztów od innej działalności szkoły i kosztów z nią związanych).

W przypadku szkół wyższych pomoc publiczna nie występuje w przypadku objęcia publicznym finansowaniem ich działalności polegającej na:

- a) kształceniu mającym na celu zwiększanie coraz lepiej wyszkolonych zasobów ludzkich, tj. w ramach krajowego systemu kształcenia finansowanego i nadzorowanego przez państwo;
- b) prowadzeniu niezależnej działalności badawczej i rozwojowej, mającej na celu powiększanie zasobów wiedzy i lepsze zrozumienie, w tym współpracy w zakresie badań i rozwoju;
- c) rozpowszechnianiu wyników badań.

Inaczej natomiast sytuacja wygląda w przypadku działalności szkół, która jest finansowana w przeważającej mierze z opłat pobieranych od uczniów/studentów bądź ich rodziców. W takim przypadku działalność uważa się za działalność gospodarczą, a więc podlegającą reżimowi pomocy publicznej.

Pomoc publiczna może także nie wystąpić w przypadku publicznego finansowania szkół wyższych o lokalnym bądź regionalnym zasięgu działania, które mają niewielu studentów, nie oferują studiów w językach obcych i nie są położone w regionach przygranicznych i w ten sposób nie są atrakcyjne dla

---

obywateli zamieszkujących w innych państwach członkowskich do korzystania z usług opiekuńczych w placówkach zlokalizowanych w Polsce. Działalność ta ma przede wszystkim charakter lokalny. Inaczej może być jednak w przypadku obszarów przygranicznych (graniczących z innymi państwami członkowskimi).

<sup>57</sup> Dz. U. z 2004 r. Nr 256, poz. 2572, z późn. zm.

studentów z innych państw członkowskich. W takiej sytuacji publiczne finansowanie szkół nie wywiera wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi<sup>58</sup>.

Jeżeli instytucja edukacyjna<sup>59</sup> lub badawcza prowadzi zarówno działalności gospodarczą, jak i niegospodarczą, zasadami pomocy państwa obejmuje się te środki publiczne, które powiązane są z działalnością gospodarczą. Jeśli instytucja taka prowadzi niemal wyłącznie działalność niegospodarczą, jej finansowanie może być w całości nieobjęte zasadami pomocy państwa, pod warunkiem że jej działalność gospodarcza ma charakter czysto pomocniczy, tj. odpowiada działalności, która jest bezpośrednio związana z funkcjonowaniem danej instytucji i konieczna do jej funkcjonowania lub nieodłącznie związana z jej główną działalnością niegospodarczą oraz która ma ograniczony zakres. Komisja uznaje, że ma to miejsce, kiedy w ramach działalności gospodarczej wykorzystuje się dokładnie te same nakłady (np. materiały, wyposażenie, siłę roboczą i aktywa trwałe) co w przypadku działalności niegospodarczej oraz kiedy zasoby przeznaczone rocznie na działalność gospodarczą nie przekraczają 20% całkowitych rocznych zasobów danego podmiotu<sup>60</sup>. Bez uszczerbku dla powyższego, jeżeli instytucje edukacyjne i badawcze są wykorzystywane do prowadzenia działalności gospodarczej, np. wynajmu wyposażenia lub laboratoriów przedsiębiorstwom, świadczenia usług dla przedsiębiorstw lub prowadzenia badań na zlecenie, to finansowanie publiczne przeznaczone na taką działalność gospodarczą uznaje się za pomoc publiczną<sup>61</sup>.

Natomiast w przypadku działalności szkoleniowej kierowanej do przedsiębiorstw (ich pracowników) będziemy mieli zazwyczaj do czynienia z działalnością gospodarczą, a więc co do zasady wystąpi tu pomoc publiczna.

Tak więc, w ramach RPO WP 2014-2020 znajdą przypadki dofinansowania działalności gospodarczej instytucji edukacyjnych i badawczych. Będzie tak np. w przypadku, gdy dofinansowana infrastruktura dydaktyczna będzie wykorzystywana do organizowania i prowadzenia odpłatnych kursów, szkoleń, studiów podyplomowych, a także do prowadzenia komercyjnych badań na rzecz przedsiębiorców. Podobnie może być w przypadku wynajmowania sal np. szkołom języków obcych. Działalnością gospodarczą będzie również prowadzenie przez zawodową szkołę mechaniczną odpłatnych napraw samochodów w warsztacie służącym uczniom do praktycznej nauki zawodu. W zależności od przypadku, w takiej sytuacji pomoc będzie udzielana jako pomoc na projekty badawcze, rozwojowe i innowacyjne na podstawie art. 25 GBER, pomoc na infrastrukturę badawczą na podstawie art. 26 GBER, regionalna pomoc inwestycyjna na podstawie art. 14 GBER, pomoc na innowacje procesowe i innowacyjne na podstawie art. 29 GBER lub pomoc *de minimis*.

---

<sup>58</sup> Por. decyzja KE z 8 listopada 2006 r. w sprawie NN 54/2006 Prerov Logistics College.

<sup>59</sup> Chodzi o edukację na poziomie szkół wyższych.

<sup>60</sup> Pkt 20 Zasad ramowych dotyczących pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (Dz. Urz. UE C 198 z 27.06.2014 r., s. 1 ) oraz pkt 49 preambuły GBER. Przepisy o pomocy publicznej nie narzucają żadnego sposobu określania całkowitych rocznych zasobów infrastruktury. Wykorzystane powinno być kryterium w jak największym stopniu oddające roczne wykorzystanie danej infrastruktury. Przykładami takich kryteriów mogą być całkowity roczny czas pracy czy też całkowita roczna ilość wykorzystywanych czynników produkcji. Zgodnie ze stanowiskiem KE, raczej nie jest dopuszczalne stosowanie kryterium dochodowego.

<sup>61</sup> Pkt 21 Zasad ramowych dotyczących pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (Dz. Urz. UE C 198 z 27.06.2014 r., s. 1 ) oraz pkt 49 preambuły GBER.

### **Podrozdział 4.3. Sektor gospodarki odpadami i ochrona środowiska naturalnego**

Usuwanie i unieszkodliwianie odpadów i ścieków należy do zadań własnych gminy. Do celu realizacji tych zadań często buduje się infrastrukturę, która ma charakter monopolu naturalnego. Taką infrastrukturą będą sieci kanalizacyjne (a także, służące nieco innemu celowi, tj. zapewnieniu zaopatrzenia w wodę, sieci wodociągowe) czy też oczyszczalnie ścieków. Komisja Europejska uznaje zatem, że przyznanie środków publicznych na infrastrukturę związaną z dostarczaniem wody i odprowadzaniem ścieków, w tym budowę nowych, jak i modernizację istniejących instalacji, nie jest związane z udzieleniem pomocy publicznej. Nie jest bowiem spełniona przesłanka groźby zakłócenia konkurencji oraz wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi, a to z następujących powodów<sup>62</sup>:

- przedsiębiorstwa wodno-ściekowe posiadają wyłączne prawa na rynkach lokalnych, tak więc rynek wodno-ściekowych, na którym działają jest zamknięty dla konkurencji, z tego względu brak jest zagrożenia naruszenia konkurencji;
- w przypadku gdy zarządzanie infrastrukturą lub świadczenie usług zlecane jest na zewnątrz, musi się to odbyć w drodze otwartej procedury przetargowej w celu ustalenia ceny rynkowej zapewniającej odpowiednie wynagrodzenie za zainwestowane w infrastrukturę środki publiczne. W przypadku cen rynkowych, jak i przy cenach pokrywających koszty, dostawca usług działający na rynku niższego szczebla nie może tym samym czerpać korzyści ekonomicznych z wykorzystywanej infrastruktury, a przepisy dotyczące pomocy publicznej nie mają w takim przypadku zastosowania (ponieważ brak jest „korzyści ekonomicznej”).
- jeżeli przedsiębiorstwo wodno-ściekowe działa na innych rynkach produktowych lub geograficznych, obowiązują przepisy narzucające prowadzenie rozdzielnej rachunkowości, które wykluczają potencjalne subsydiowanie skrośne i zapewniają tym samym, że środki udzielone na infrastrukturę wodno-ściekową nie wpłyną na inne konkurencyjne rynki.

Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości, działania z zakresu ochrony środowiska naturalnego oraz nadzoru nad zanieczyszczeniami należą do prerogatyw władzy publicznej, a zatem ich wykonywanie nie będzie stanowić działalności gospodarczej<sup>63</sup>. W związku z tym działania polegające na ochronie różnorodności gatunkowej, ochronie siedlisk, ochronie wód itp. nie będą klasyfikowane jako działalność gospodarcza, a ich publiczne finansowanie – jako pomoc publiczna. Podobnie należy zakwalifikować projekty mające na celu ochronę przed katastrofami naturalnymi i przyrodniczymi.

Inaczej rzecz się ma w przypadku odbioru i wywozu ścieków lub odpadów przy pomocy środków transportu, takich jak samochody-śmieciarki czy też wozy asenizacyjne. Podobnie będzie w przypadku działalności w zakresie odzysku i unieszkodliwiania odpadów. Publiczne finansowanie budowy, rozbudowy, modernizacji tego typu infrastruktury czy też zakupu środków transportu do odbioru i wywozu nieczystości i odpadów będzie zasadniczo stanowiło pomoc publiczną. W ramach RPO WP 2014-2020 pomoc na te cele będzie udzielana jako regionalna pomoc inwestycyjna na podstawie art.

<sup>62</sup> Por. interpretację KE, dostępną pod adresem:

[https://www.pois.gov.pl/media/20672/Pomoc\\_panstwa\\_w\\_sektorze\\_wodno\\_sciekowym\\_w\\_Polsce.pdf](https://www.pois.gov.pl/media/20672/Pomoc_panstwa_w_sektorze_wodno_sciekowym_w_Polsce.pdf).

<sup>63</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 18 marca 1997 r. w sprawie C-343/95 *Cali & Figli*.

14 GBER, pomoc inwestycyjna na infrastrukturę lokalną na podstawie art. 56 GBER, pomoc *de minimis*, a także jako rekompensata z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym.

#### **Podrozdział 4.4. Instytucje otoczenia biznesu i wspieranie MŚP (w tym definicja MŚP)**

Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB) to podmioty, które w świetle unijnego prawa pomocy publicznej mogą być uznawane za prowadzące działalność gospodarczą, a zatem za będące przedsiębiorstwami. Dlatego też ich działalność należy rozpatrywać w świetle reguł pomocy publicznej. Jednak transfer środków z RPO WP 2014-2020 nie będzie stanowił pomocy publicznej w sytuacji, gdy IOB przeniesie całość korzyści na poziom niższy, tj. poziom beneficjenta końcowego, w sposób, w jaki zostało to opisane w części dot. przesłanki korzyści oraz poziomów występowania pomocy publicznej.

Natomiast na poziomie beneficjenta ostatecznego z dużą dozą prawdopodobieństwa może wystąpić pomoc publiczna (chyba że spełniony zostałby test prywatnego inwestora, omówiony w części dot. przesłanki korzyści ekonomicznej). Obecnie obowiązujące programy pomocowe przewidują możliwość udzielania pomocy publicznej przez „pośredników”, otrzymujących bezpośrednio wsparcie ze środków RPO WP 2014-2020, pod warunkiem, że zostanie to przewidziane przez IZ/IP RPO WP oraz Wnioskodawcę na etapie aplikowania o wsparcie i konsekwentnie zapisane w umowach o dofinansowanie. Dlatego też to na tych podmiotach spoczywać będzie obowiązek zapewnienia zgodności pomocy publicznej z odpowiednimi krajowymi i unijnymi regulacjami prawnymi.

W dużej mierze ze wsparcia podmiotów dostarczanego przez IOBy skorzystają MŚP. Definicja MŚP została zawarta w Załączniku I do GBER. W praktyce dobrze jest także korzystać z zalecenia Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. w sprawie definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw<sup>64</sup>. Definicje mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w obu dokumentach są bowiem tożsame, jednak tłumaczenie zalecenia na język polski jest przystępniejsze. Pomocny w lepszym zrozumieniu definicji MŚP może być także dokument KE pt. „Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP”<sup>65</sup>.

Należy jednak podkreślić, że definicja MŚP z Załącznika I do GBER nie jest interpretowana literalnie, a funkcjonalnie. Korzyści przyznawane MŚP mają bowiem charakter wyjątkowy i stanowią odstępstwo od pewnych reguł ogólnych. Dobitnie wynika to z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości UE, który stwierdził, że „korzyści przyznane MŚP najczęściej stanowią bowiem wyjątki od ogólnych zasad, jak na przykład w dziedzinie pomocy państwa, zatem definicję MŚP należy interpretować ściśle”<sup>66</sup>.

Wynika z tego, że zawsze należy zbadać strukturę MŚP tworzących grupę gospodarczą, której potencjał przewyższa rzeczywisty potencjał takiego przedsiębiorstwa oraz należy zapewnić, by definicja MŚP nie była obchodzona z powodów czysto formalnych<sup>67</sup>. Jeśli bowiem przedsiębiorstwo w rzeczywistości nie boryka się z problemami typowymi dla MŚP, nie powinno otrzymać dodatkowej pomocy. Przyznanie pomocy dla przedsiębiorstw, które pomimo iż spełniają formalne kryteria

<sup>64</sup> Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003 r., s. 36.

<sup>65</sup> Dokument dostępny pod adresem:

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15582/attachments/1/translations/pl/renditions/native>.

<sup>66</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 27 lutego 2014 r. w sprawie C-110/13 HaTeFo GmbH, pkt 32. Stanowisko to podzielił także Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 9 lipca 2014 r, sygn. II GSK 896/13.

<sup>67</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 27 lutego 2014 r. w sprawie C-110/13 HaTeFo GmbH, pkt 33.

definicji MŚP, nie stoją w obliczu trudności charakterystycznych dla takich przedsiębiorstw, naruszałoby art. 107 TFUE, ponieważ pomoc taka grozi zakłóceniem konkurencji<sup>68</sup>.

Tak więc nawet przedsiębiorstwo, które formalnie spełnia kryteria MŚP z Załącznika I do GBER, może zostać uznane za duże przedsiębiorstwo, jeśli analiza wykaże, że faktycznie (w szczególności dzięki istnieniu powiązań faktycznych z innymi przedsiębiorstwami) nie boryka się z trudnościami charakterystycznymi dla MŚP.

### **Definicja MŚP**

Aby określić status beneficjenta zgodnie z ww. dokumentami 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 zatrudnienia i pułapami rocznego obrotu lub rocznej sumy bilansowej, wynikającymi z art. 2 Załącznika I do GBER możliwe jest ustalenie, czy potencjalny beneficjent pomocy 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 euro.

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

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

Należy podkreślić, że aby przedsiębiorstwo mogło zostać zakwalifikowane jako MŚP, wskazane kryteria zatrudnienia i kryteria finansowe, w postaci skali rocznego obrotu bądź rocznej sumy bilansowej, muszą być spełnione łącznie. Oznacza to, że jeśli przedsiębiorstwo zatrudnia więcej niż 250 osób, nie jest już konieczne badanie pułapów finansowych, aby stwierdzić, że nie należy do sektora MŚP<sup>69</sup>. Analogiczna zasada ma zastosowanie do określania statusu małego przedsiębiorstwa – jeśli dane przedsiębiorstwo zatrudnia więcej niż 50 osób, a jego obroty roczne i/lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 mln euro, to mimo wszystko nie może być zakwalifikowane jako małe przedsiębiorstwo.

Wyrażone w euro wartości, o których mowa powyżej, przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy (por. art. 110 ust. 4 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej).

---

<sup>68</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 29 kwietnia 2004 r. w sprawie C-91/01 Komisja v. Włochy, pkt 54.

<sup>69</sup> Por. J. Kulawik-Dutkowska, Prawidłowe określenie statusu MŚP w kontekście korzystania z pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny nr 9 z 2014 r., s. 76.

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

Podstawą do sprawdzenia i ustalenia pułapów określonych w art. 2 Załącznika I do GBER jest liczba osób zatrudnionych zawarta przede wszystkim w dokumentacji przedkładanej do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) lub informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego i dane finansowe zawarte w deklaracjach podatkowych PIT/CIT lub sprawozdaniach finansowych.

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 jeżeli na koniec kolejnego roku próg także będzie przekroczony, nastąpi utrata statusu MŚP.

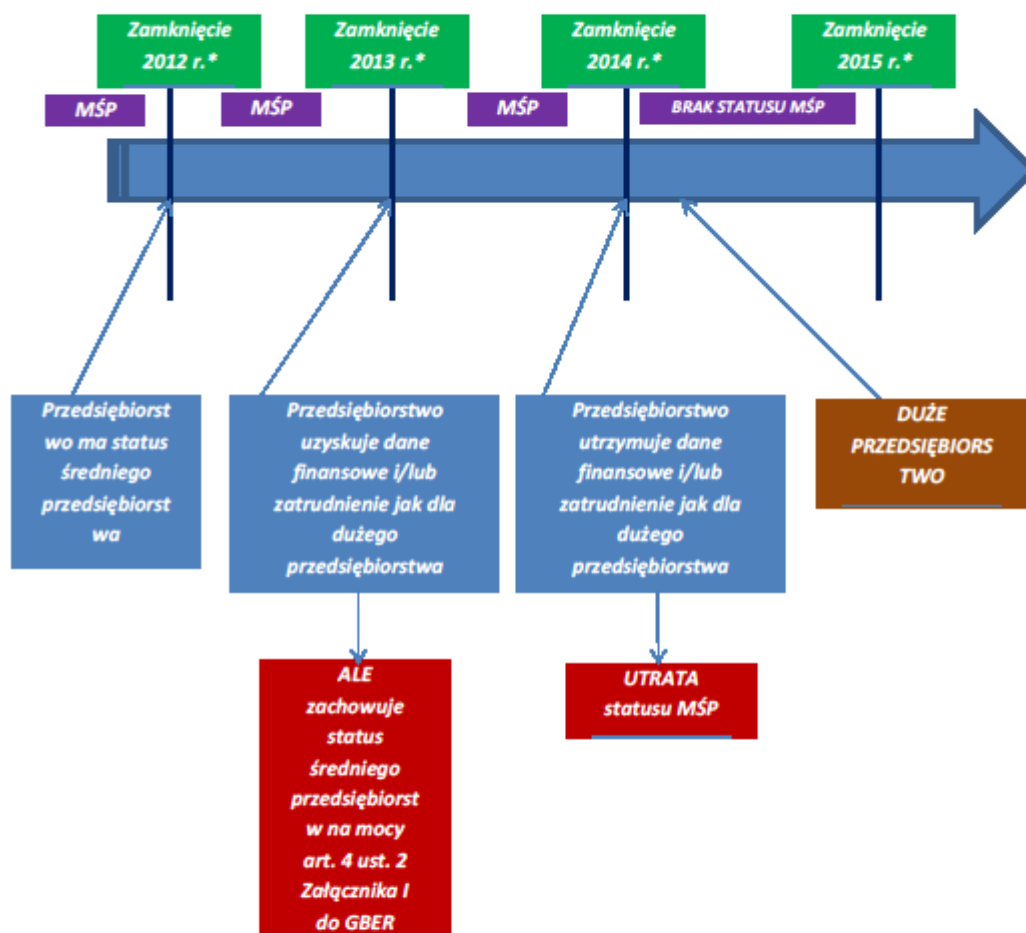
Powyższa zasada ma zastosowanie do typowej sytuacji zmiany wielkości przez MŚP, kiedy jest ona spowodowana naturalnym rozwojem lub zmniejszeniem rozmiaru działalności i związaną z tym zmianą wielkości zatrudnienia i obrotów w przedsiębiorstwie. Nie stosuje się jej natomiast w przypadku zmiany właściciela przedsiębiorstwa w wyniku przekształcenia. Zatem, jeśli przedsiębiorstwo mające status MŚP zostanie np. przejęte przez przedsiębiorstwo duże i w związku z tym stanie się przedsiębiorstwem powiązanym bądź partnerskim, automatycznie utraci status MŚP z dniem przejęcia. W przypadku przedsiębiorstwa, które zmienia strukturę właścicielską, np. w wyniku przejęcia przedsiębiorstwa z sektora MŚP przez inne przedsiębiorstwo, uznaje się że przedsiębiorstwo automatycznie zmieniło swój status w dniu zmiany struktury własności. Takie rozwiązanie Komisja wypracowała dla realizacji założonych celów, które stanowią o konieczności zapewnienia wsparcia wyłącznie tym przedsiębiorstwom, które faktycznie tego potrzebują. Zdaniem Komisji Europejskiej, po przejęciu przedsiębiorstwa z sektora MŚP przez przedsiębiorstwo duże, nie doświadcza ono już takich problemów, jakie realnie napotykać przedsiębiorstwa z sektora MŚP.

Powyższe zasady obrazuje schemat umieszczony na kolejnych stronach:



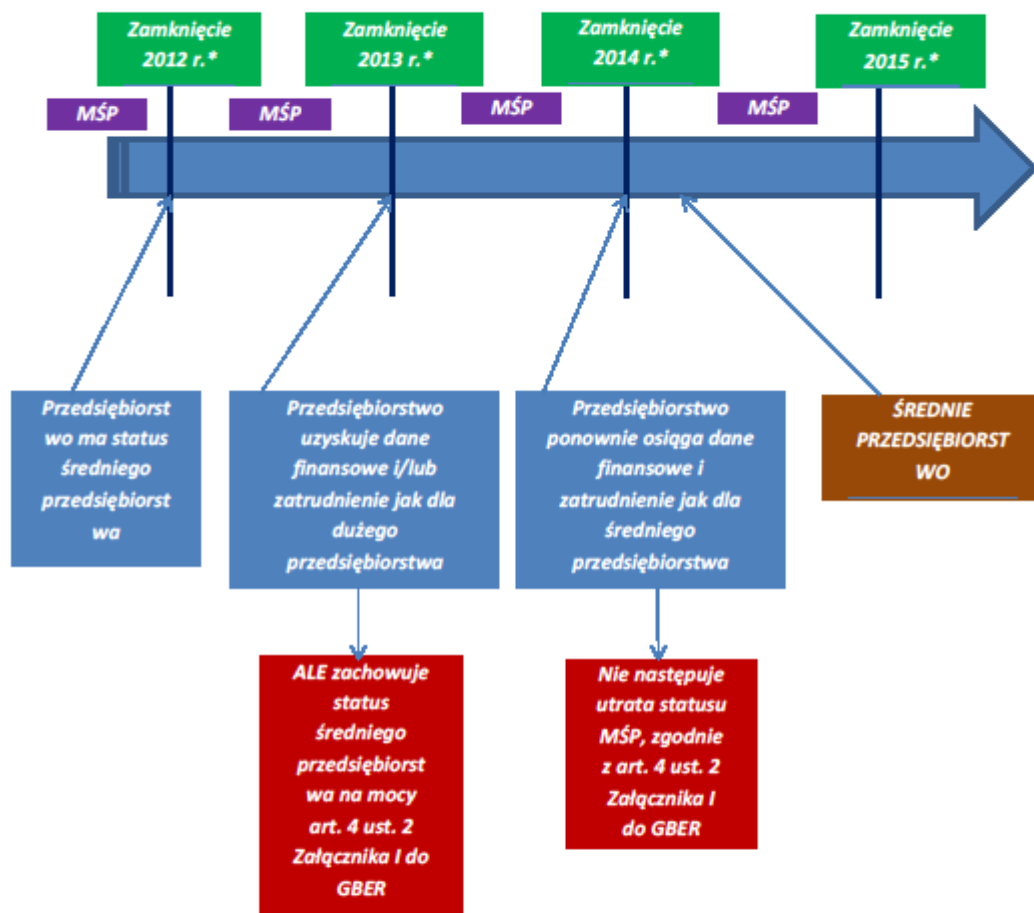
## ZASADA:

### Sytuacja 1:



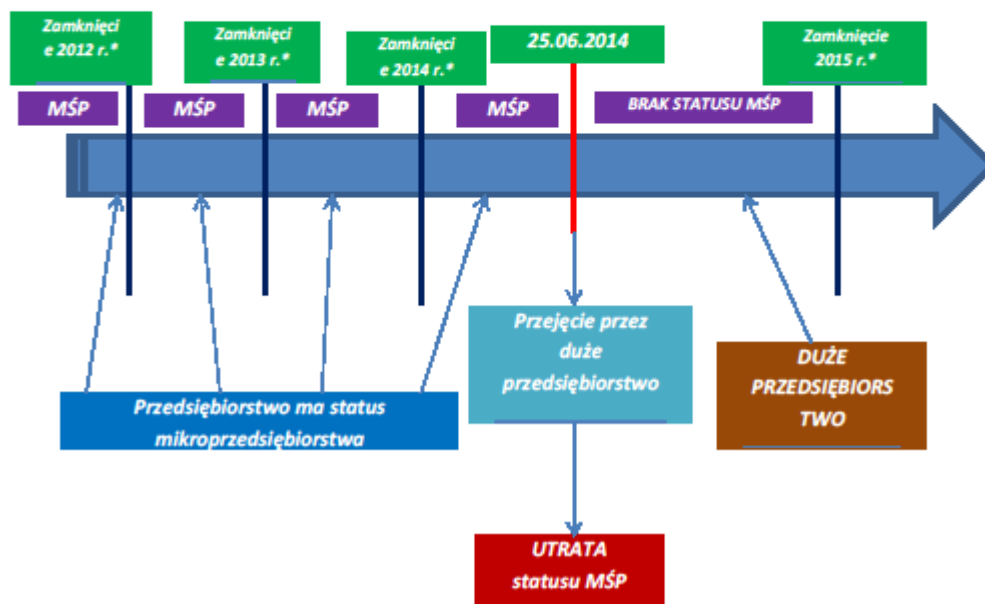
\* Sformułowanie to należy rozumieć jako zamknięcie danego roku obrachunkowego.

**Sytuacja 2:**



\* Sformułowanie to należy rozumieć jako zamknięcie danego roku obrachunkowego.

### WYJĄTEK:



\* Sformułowanie to należy rozumieć jako zamknięcie danego roku obrachunkowego.

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, podlegające mu i uważane za pracowników na mocy prawa krajowego,
- właścicieli-kierowników,
- 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 pracy (RJP). 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 (tj. 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. Aby ustalić dane beneficjenta, należy także określić, czy jest ono przedsiębiorstwem samodzielnym, 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 przedsiębiorstw, które takie sprawozdania sporządzają, zazwyczaj są uważane za przedsiębiorstwa powiązane. Beneficjent będzie uznany za przedsiębiorstwo samodzielne, 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 samodzielne 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<sup>70</sup>,

<sup>70</sup> Anioły biznesu można zdefiniować jako osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych prowadzące regularną działalność podwyższonego ryzyka, które inwestują własny kapitał w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie.

pod warunkiem że całkowita kwota inwestycji tych aniołów biznesu w jedno przedsiębiorstwo nie przekroczy 1 250 000 euro;

- 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 samodzielnym, posiadając jednego lub więcej z wymienionych powyżej inwestorów. Każdy z nich może posiadać nie więcej niż 50% udziałów u beneficjenta.

Zakłada się, że dominujący wpływ nie istnieje, jeżeli ww. inwestorzy nie angażują się bezpośrednio lub pośrednio w zarządzanie danym przedsiębiorstwem, bez uszczerbku dla ich praw jako udziałowców/akcjonariuszy.

Beneficjenta można uznać za przedsiębiorstwo partnerskie, jeśli:

- przedsiębiorstwo (poziom *upstream*) posiada, samodzielnie lub wspólnie z co najmniej jednym przedsiębiorstwem powiązanym co najmniej 25% kapitału innego przedsiębiorstwa (poziom *downstream*) lub praw głosu w takim przedsiębiorstwie<sup>71</sup>,
- 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.

Należy przy tym zaznaczyć, że przedsiębiorstwo może mieć przedsiębiorstwo związane lub partnerskie tak polskie, jak i zagraniczne.

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 znajdującego się bezpośrednio na wyższym lub niższym szczeblu rynku w stosunku do danego przedsiębiorstwa. Procent ten odzwierciedla posiadany proporcjonalny udział w kapitale lub w głosach (w zależności, który jest większy).

Podczas obliczenia danych dot. przedsiębiorstw partnerskich – należy do danych przedsiębiorstwa Wnioskodawcy dodać proporcjonalne (procent ten odzwierciedla posiadany proporcjonalny udział w kapitale lub głosach, w zależności od tego, która z tych wartości jest większa) dane pozostałych przedsiębiorstw partnerskich.

Zasada obliczania danych przedsiębiorstw pozostających w relacji partnerskiej określa art. 6 ust.2 Załącznika nr I do GBER.

---

<sup>71</sup> Przez poziom *upstream* i poziom *downstream* należy rozumieć to, że uwzględniane są jedynie przedsiębiorstwa bezpośrednio na wyższym lub bezpośrednio niższym poziomie kapitałowym w stosunku do badanego przedsiębiorstwa (ang. *upstream enterprise* i *downstream enterprise*). Oznacza to, że nie uwzględnia się partnerów partnera, czyli nie ma potrzeby sięgania na niższe poziomy partnerstw (trzeba jednak uwzględnić proporcjonalne dane każdego przedsiębiorstwa powiązanego z partnerem). Są to zatem inne pojęcia niż rynek wyższego rzędu i rynek niższego rzędu (ang. *upstream market* i *downstream market*) w rozumieniu przepisów dot. definicji rynku właściwego na potrzeby prawa konkurencji. Należy tutaj zaznaczyć, że tłumaczenie na język polski Załącznika nr I do GBER może być mylące w tym zakresie.

**Przykład:** Jeśli przedsiębiorstwo posiada 27% udziałów w innym przedsiębiorstwie, należy dodać do własnych danych 27% liczby osób w nim zatrudnionych, obrotu lub całkowitego rocznego bilansu.

Jeśli dane przedsiębiorstwo (wnioskodawca) ma kilka przedsiębiorstw partnerskich, taką samą kalkulację należy przeprowadzić dla każdego z partnerów usytuowanych bezpośrednio na poziomie „upstream” i „downstream” w stosunku do danego przedsiębiorstwa.

**Przykład:**

A jest Wnioskodawcą Projekcie.

A posiada 27 % udziałów w przedsiębiorstwie C.

A posiada 38% udziałów w przedsiębiorstwie D.

B posiada 31% udziałów w przedsiębiorstwie A.

Przedsiębiorstwo	Zatrudnienie	Roczny obrót	Całkowity bilans roczny
Dane A	100% danych A	100% danych A	100% danych A
Dane C	27% danych C	27% danych C	27% danych C
Dane D	38% danych D	38% danych D	38% danych D
Dane B	31% danych B	31% danych B	31% danych B

Jeżeli przedsiębiorstwo partnerskie jest powiązane z innym przedsiębiorstwem, dane tego przedsiębiorstwa powiązanego także muszą być proporcjonalnie uwzględnione.

**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.** Zasada ta nie dotyczy jednak inwestorów wymienionych w art. 3 ust. 2 zd. 2 Załącznika I do GBER, takich jak np. uniwersytety czy jednostki samorządu terytorialnego o liczbie mieszkańców poniżej 5 000 oraz rocznym budżecie poniżej 10 mln euro, które mogą posiadać w danym przedsiębiorstwie do 50% praw głosu lub kapitału, bez uszczerbku dla określenia jego statusu jako MŚP<sup>72</sup>.

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;

<sup>72</sup> Por. J. Kulawik-Dutkowska, Prawidłowe określenie statusu MŚP w kontekście korzystania z pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny nr 9 z 2014 r., s. 81.

- przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ<sup>73</sup> 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.

Jeżeli jedno przedsiębiorstwo co prawda samodzielnie nie spełnia żadnej z ww. przesłanek powiązania, jednak łącznie z przedsiębiorstwami powiązanymi z nim spełnia chociaż jedną z nich, wówczas wszystkie te przedsiębiorstwa są powiązane.

**Przykład:** przedsiębiorstwa B, C i D mają każde po 20% udziałów w przedsiębiorstwie A. Jednakże:

- przedsiębiorstwo B posiada 70% udziałów w przedsiębiorstwie C;
- przedsiębiorstwo C posiada 60% udziałów w przedsiębiorstwie D.

Wniosek: wszystkie te przedsiębiorstwa są powiązane. Do ustalenia statusu przedsiębiorstwa A uwzględnia się następujące dane: 100% danych A + 100% danych B + 100% danych C + 100% danych D.

Do utworzenia relacji powiązania może prowadzić także umowa franczyzowa, jeżeli jej warunki powodują powstanie któregoś ze stosunków wskazanych powyżej (a zatem nie każda umowa franczyzowa powodować będzie, że przedsiębiorstwa będące jej stronami będą powiązane).

Powiązania za pośrednictwem osób fizycznych będących przedsiębiorstwami (osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą) traktowane są jak powiązania za pośrednictwem każdego innego przedsiębiorstwa.

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

Rynek właściwy ustala się zgodnie z Obwieszczeniem Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji<sup>74</sup>. Wyróżnia się dwa aspekty rynku właściwego:

- właściwy rynek asortymentowy - rynek produktów/usług, które z punktu widzenia konsumenta są dla siebie substytutami,
- właściwy rynek geograficzny obejmuje obszar, na którym dane przedsiębiorstwa uczestniczą w podaży i popycie na produkty lub usługi, na którym warunki konkurencji są wystarczająco jednorodne, oraz który może zostać odróżniony od sąsiadujących obszarów ze względu na to, że warunki konkurencji na tym obszarze znacznie się różnią.

<sup>73</sup> Dominujący wpływ zakłada się w przypadku, gdy na politykę operacyjną lub finansową przedsiębiorstwa wpływają oczekiwania innego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo może mieć dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo np. w sytuacji, gdy mimo posiadania mniejszościowego pakietu udziałów, ma prawo weta w stosunku do kluczowych decyzji dotyczących działalności lub polityki finansowej innego przedsiębiorstwa.

<sup>74</sup> Dz. Urz. WE C 372 z 09.12.1997, s. 2.

Za „rynek pokrewny”<sup>75</sup> uważa się rynek dla danego produktu lub usługi znajdujący się bezpośrednio na wyższym lub niższym szczeblu rynku w stosunku do właściwego rynku.

**Przykład 1:** rynek producentów szczoteczek do zębów (rynek *upstream*) - rynek hurtowy szczoteczek do zębów (rynek badany) - rynek detaliczny szczoteczek do zębów (rynek *downstream*).

**Przykład 2:** rynek produkcji sklejk meblowej (rynek *upstream*) – rynek wytwarzania mebli (rynek badany) – rynek sprzedaży mebli (rynek *downstream*).

W praktyce, na potrzeby ustalania, czy przedsiębiorstwa są powiązane za pośrednictwem osób fizycznych czasami stosuje się uproszczoną metodę, zgodnie z którą dwa przedsiębiorstwa prowadzą działalność na tym samym rynku geograficznym, ponieważ prowadzą działalność na terenie tego samego województwa, zaś na tym samym rynku asortymentowym, jeżeli pewne profile działalności gospodarczej obu firm (PKD) pokrywają się według ich dokumentów rejestrowych<sup>76</sup>.

Przykładowe czynniki wskazujące na powiązania przedsiębiorstw<sup>77</sup>:

- korzystanie ze wspólnych zasobów finansowych, ludzkich, majątkowych;
- posługiwanie się identyfikacją wizualną wskazującą na powiązania pomiędzy przedsiębiorstwami;
- posiadanie siedziby pod tym samym adresem;
- posiadanie wspólnej strategii rozwoju;
- prezentowanie oferty wskazującej na to, że oferent korzysta z komplementarnych usług innych przedsiębiorstw;
- tożsamość klientów przedsiębiorstw.

Poniżej przedstawione zostały przykłady z orzecznictwa, w których Trybunał Sprawiedliwości UE uznał, że przedsiębiorstwa są powiązane za pośrednictwem osób fizycznych:

**Przykład 1<sup>78</sup>:**

- Powiązania osobowe:
  - Spółka X: skład Zarządu: osoba A i osoba C; skład akcjonariatu: osoba A - 50%, osoba D - 50% (matka osoby A);
  - Spółka HaTeFo: skład Zarządu: osoba A i osoba C; skład akcjonariatu: osoba A - 24,8%, osoba B - 62,8% (małżonka osoby A), osoba C - 12,4 %.

<sup>75</sup> Rynki pokrewne, czyli ściśle powiązane rynki sąsiadujące, charakteryzują się tym, że produkty lub usługi na nich oferowane wzajemnie się uzupełniają lub należą do asortymentu produktów nabywanych na ogół przez tę samą grupę klientów na potrzeby tego samego końcowego przeznaczenia.

<sup>76</sup> Orzekł tak Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 9 lipca 2014 r., sygn. II GSK 896/13.

<sup>77</sup> Decyzja KE z 7 czerwca 2006 r. w sprawie pomocy państwa nr C 8/2005 (ex N 451/2004), której Niemcy planują udzielić na rzecz Nordbrandenburger Umsterungs Werke.

<sup>78</sup> Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 27 lutego 2014 r. w sprawie C-110/13 HaTeFo GmbH; patrz też K. Brysiewicz, O powiązaniach przedsiębiorstw (i ich wpływie na uzyskanie/utratę dofinansowania) słów kilka, <http://www.kbrysiewicz.pl/o-powiazaniach-przedsiębiorstw-i-ich-wplywie-na-uzyskanie-utrate-dofinansowania-slow-kilka/>.



- Dodatkowo: (i) Spółka X, która była obecna na rynku płyt, folii, rur i profili z tworzyw sztucznych zawarł ze Spółką HaTeFo umowę agencyjną na podstawie której Spółka HaTeFo wszystkie zlecenia otrzymywała od Spółki X. Zgodnie z tą umową przedstawiciel Spółki X zajmował się kierownictwem technicznym Spółki HaTeFo; (ii) Spółka X udzieliła HaTeFo gwarancji finansowych w fazie jej założenia; (iii) Spółka HaTeFo przeniosła na Spółkę X swoją działalność badawczą i rozwojową, a także elektroniczne przetwarzanie danych; (iv) Spółka HaTeFo korzystała z jednego z kont bankowych Spółki X.

W tym stanie faktycznym Trybunał Sprawiedliwości uznał, że Spółka HaTeFo jest powiązana ze Spółką X.

#### **Przykład 2<sup>79</sup>:**

- W spółce Pollmeier Malchow GmbH, w której podmiotem pośrednio sprawującym kontrolę (przez spółkę IWS) był Ralf Pollmeier - trzy dni po złożeniu wniosku o dofinansowanie doszło do pomniejszenia udziałów Ralfa Pollmeiera w przedsiębiorstwie IWS do 23% (poniżej 25% progu - z udziału 74,25%) poprzez przeniesienie udziałów na siostrę i brata Ralfa Pollmeiera.
- Przy uwzględnieniu danych spółki IWS spółka Pollmeier Malchow GmbH przekraczała progi przewidziane dla MŚP.
- Spółki należące do grupy Ralfa Pollmeiera posiadały tę samą stronę internetową.

Aby ustalić, czy beneficjent zachowuje próg zatrudnienia i pułapy finansowe ustanowione w definicji, należy dodać 100% danych przedsiębiorstwa powiązanego do danych beneficjenta (przy czym, jeżeli przedsiębiorstwo z którym dane przedsiębiorstwo jest powiązane, także jest powiązane na zasadzie łańcuchowej z innymi przedsiębiorstwami, należy dodać do danych beneficjenta 100% danych wszystkich przedsiębiorstw powiązanych).

#### **Przykład:**

Przedsiębiorstwo A jest Wnioskodawcą w Projekcie.

A posiada 57% udziałów w przedsiębiorstwie C.

A posiada 71% udziałów w przedsiębiorstwie D.

B posiada 100% udziałów w przedsiębiorstwie A.

W każdym przypadku udział jest większy niż 50%, a zatem przy obliczaniu liczby zatrudnionych i pułapów finansowych przedsiębiorstwa A należy wziąć 100% danych każdego z czterech przedsiębiorstw, o których mowa. Dane łączne przedsiębiorstwa powiązanego: 100% A+100% B+100% C+100% D.

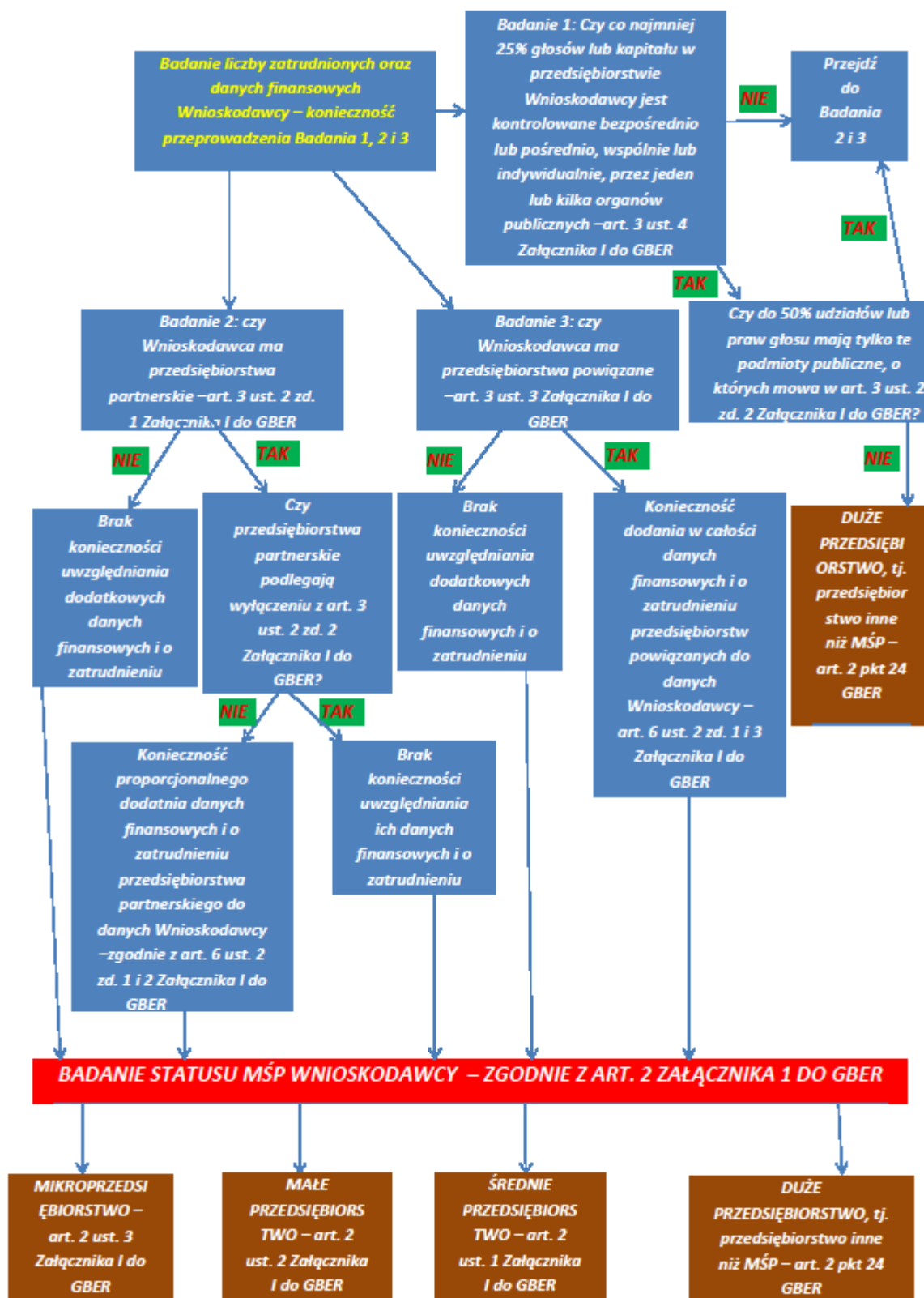
**Podsumowanie: dane których przedsiębiorstw należy uwzględnić w obliczeniach (całkowicie albo proporcjonalnie):**

- każdego przedsiębiorstwa partnerskiego wnioskodawcy/beneficjenta;

<sup>79</sup> Wyrok Sądu z 14 października 2004 r. w sprawie T-137/02 Pollmeier Malchow GmbH; patrz też K. Brysiewicz, O powiązaniach przedsiębiorstw (i ich wpływie na uzyskanie/utratę dofinansowania) słów kilka, <http://www.kbrysiewicz.pl/o-powiazaniach-przedsiębiorstw-i-ich-wplywie-na-uzyskanie-utrate-dofinansowania-slow-kilka/>.

- każdego przedsiębiorstwa powiązanego wnioskodawcy/beneficjenta;
- każdego przedsiębiorstwa powiązanego z przedsiębiorstwami partnerskimi wnioskodawcy/beneficjenta;
- każdego przedsiębiorstwa powiązanego z przedsiębiorstwami powiązanymi wnioskodawcy/beneficjenta;
- każdego przedsiębiorstwa partnerskiego w stosunku do przedsiębiorstw powiązanych z wnioskodawcą/beneficjentem.

Umieszczony na kolejnej stronie schemat przedstawia w uproszczony sposób analizę statusu MŚP:



W ramach RPO WP 2014-2020 dla pomocy udzielanej za pośrednictwem IOB oraz pomocy na rzecz MŚP dedykowanych będzie kilka przeznaczeń pomocy, jak np. pomoc na usługi doradcze na rzecz MŚP na podstawie art. 18 GBER, pomoc na udział MŚP w targach na podstawie art. 19 GBER, pomoc dla MŚP na dostęp do finansowania, przyjmująca formę pomocy na finansowanie ryzyka na podstawie art. 21 GBER oraz pomoc dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność na podstawie art. 22 GBER, czy też pomoc dla MŚP na wspieranie innowacyjności na podstawie art. 28 GBER.

#### ***Podrozdział 4.5. Ochrona dziedzictwa kulturalnego i przyrodniczego***

W sektorze kultury w przypadku publicznego finansowania instytucji kultury występowanie pomocy publicznej nie jest oczywiste. Po pierwsze należy wskazać, że niektóre działania związane z kulturą nie stanowią działalności gospodarczej. Jest tak w przypadku publicznego finansowania kultury i działań służących zachowaniu dziedzictwa kulturowego, których rezultaty są dostępne dla ogółu społeczeństwa nieodpłatnie<sup>80</sup>. Spełniają one bowiem czysto kulturowy i społeczny cel<sup>81</sup>.

Pomoc publiczna nie wystąpi w przypadku finansowania instytucji kultury, które raczej nie budzą zainteresowania zwiedzających z innych państw członkowskich. Dla przykładu można podać, że jeżeli obszar, z którego pochodzą widzowie teatru, jest geograficznie ograniczony oraz, chociażby ze względów językowych, nie można z odpowiednią dozą prawdopodobieństwa stwierdzić, że będzie on przyciągał widzów z innych państw członkowskich, to brak będzie wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi<sup>82</sup>. Podobnie może być w przypadku niewielkiego muzeum, które działa jedynie na lokalną skalę, jest ukierunkowane na prezentację przede wszystkim krajowej, regionalnej bądź lokalnej historii lub zwyczajów. W takim bowiem przypadku zazwyczaj mało prawdopodobne jest, by samo istnienie muzeum w regionie mogło powodować zmiany w przepływach turystów z innych państw członkowskich. Mało prawdopodobne jest, by turyści decydowali się odwiedzić dany region tylko dzięki istnieniu tego muzeum<sup>83</sup>.

W przypadku bibliotek w większości przypadków uznaje się, że ich działalność nie stanowi działalności gospodarczej, ze względu na to, że:

- nie pobierają one opłat od użytkowników;
- w działalności tej nie chodzi o oferowanie dóbr lub usług na rynku, ale o zapewnienie społeczeństwu dostępu do kultury i informacji;
- brak jest zainteresowania ze strony podmiotów prywatnych podjęciem takiej działalności.

Jednakże działalność dużych, znanych w skali międzynarodowej bibliotek, które pobierają opłaty od swoich użytkowników, może zostać uznana za działalność gospodarczą.

Nie będzie stanowić pomocy publicznej finansowanie przebudowy i zagospodarowania obiektów o charakterze turystycznym, jak szlaki turystyczne czy ścieżki historyczno-przyrodniczo-dydaktyczne,

---

<sup>80</sup> Jednakże fakt, że odwiedzający instytucje kultury lub uczestnicy wydarzeń kulturalnych otwartych dla ogółu społeczeństwa, są zobowiązani do wniesienia świadczenia pieniężnego, które pokrywa jedynie ułamek rzeczywistych kosztów, nie zmienia niegospodarczego charakteru tej działalności, ponieważ takiego świadczenia nie można uznać za rzeczywiste wynagrodzenie za świadczoną usługę.

<sup>81</sup> Zawiadomienie, s. 12, pkt 34.

<sup>82</sup> Por. decyzja KE z 27 czerwca 2007 r. w sprawie N 257/2007 – Dotacje na produkcje teatralne w Kraju Basków.

<sup>83</sup> Por. decyzja KE z 7 listopada 2012 r. w sprawie SA.34466 – Państwowe wsparcie dla Centre for Visual Arts and Research; decyzja KE z 13 maja 2009 r. w sprawie N 630/2003 – Lokalne muzea na Sardynii.

które nie będą wykorzystywane komercyjnie, a więc takich, które będą udostępniane bez żadnych ograniczeń i całkowicie nieodpłatnie<sup>84</sup>.

W przypadku infrastruktury służącej celom turystycznym, takiej jak np. mariny dla łodzi rekreacyjnych, pomoc nie wystąpi, jeżeli marina taka oferuje niewielką liczbę miejsc postojowych w stosunku do ogólnej liczby takich miejsc oferowanych w kraju oraz w całej UE. Przykładowo KE uznała, że nie występuje pomoc publiczna w przypadku mariny oferującej 60 miejsc w porównaniu do 188 000 miejsc oferowanych w danym państwie członkowskim oraz ponad 925 000 na poziomie europejskim<sup>85</sup>. Wskazuje to bowiem, że konkurencja w takim przypadku odbywa się na poziomie lokalnym. Nie wydają się to być jednak czynniki przesądzające o możliwości wykluczenia występowania pomocy publicznej. Kluczowe jest bowiem wykazanie, że sama inwestycja nie jest nakierowana na przyciągnięcie użytkowników z innych państw członkowskich. W tym celu konieczne jest przeanalizowanie np. udziału liczby użytkowników mariny z innych państw w całkowitej liczbie jej użytkowników mariny, a także udziału danej mariny w rynku oraz skali danego przedsięwzięcia (ustalanej np. na podstawie informacji o rocznych obrotach mariny).

Niekiedy obiekty kulturalne mogą oferować usługi o charakterze komercyjnym, takie jak wynajem sal konferencyjnych, usługi noclegowe czy gastronomiczne. W takich przypadkach działalność w tym zakresie musi być zbadana pod kątem wpływu na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Jeżeli np. remontowany jest zabytkowy dworek, położony daleko poza głównymi szlakami turystycznymi o znaczeniu krajowym, który będzie wyposażony w salę konferencyjną na 20 miejsc, 20 miejsc hotelowych i niewielki bar, przypuszczalnie w przypadku publicznego finansowania jego remontu nie będzie mowy o wpływie na handel między państwami członkowskimi, a więc o pomocy publicznej. Jest tak ze względu na fakt, że są to usługi o zbyt lokalnej skali i lokalnym charakterze, by wpływać na ruch turystyczny w innych państwach członkowskich<sup>86</sup>.

Z drugiej strony można wskazać, że Komisja uznawała wsparcie dla atrakcji turystycznych położonych w miejscach o dużym nasileniu ruchu turystycznego za stanowiące pomoc publiczną. Jest to jeden z najważniejszych czynników wpływających na możliwość uznania, że dane wsparcie wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Jeżeli więc dany obiekt znajduje się w bliskiej odległości od miejscowości chętnie odwiedzanych przez turystów z zagranicy (jak np. Trójmiasto, Malbork i in.), a także ma dobre warunki komunikacji dla turystów przybywających z innych państw członkowskich (np. wygodny dojazd do/z lotniska bądź pasażerskich terminali promowych, bliskość autostrady czy ważnych węzłów kolejowych), wsparcie dla tego obiektu będzie stanowiło pomoc publiczną<sup>87</sup>. Istotnym czynnikiem wskazującym na możliwość zaistnienia wpływu na wymianę handlową jest także oznaczenie obiektu turystycznego opisami w językach obcych czy też zatrudnianie przewodników posługujących się językami obcymi.

Jednakże w innych przypadkach publiczne finansowanie instytucji kultury może stanowić pomoc publiczną. Będzie tak co do zasady w przypadku tych instytucji kultury, które posiadają ofertę mogącą

---

<sup>84</sup> Por. decyzja KE z 20 listopada 2012 r. w sprawie SA.34891 – Pomoc państwa dla Związku Gmin Fortecznych Twierdzy Przemysł.

<sup>85</sup> Decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.39403 – Pomoc inwestycyjna dla portu Lauwersoog.

<sup>86</sup> Por. decyzja KE z 20 listopada 2012 r. w sprawie SA.34891 – Pomoc państwa dla Związku Gmin Fortecznych Twierdzy Przemysł.

<sup>87</sup> Por. decyzja KE z 14 grudnia 2010 r. w sprawie NN 67/2010 – Pomoc na zachowanie dziedzictwa kulturowego Kopalni Soli „Bochnia”.

przyciągnąć odbiorców z innych państw, organizują wystawy o międzynarodowym znaczeniu, wykazują dużą liczbę odwiedzających lub mają międzynarodową renomę. Może tak być w przypadku dużych muzeów, promowanych poza granicami regionu, czy też w przypadku teatrów o międzynarodowej renomie lub zaangażowanych w udział w międzynarodowe festiwale. Dlatego też KE w przeszłości niejednokrotnie uznawała publiczne wsparcie dla muzeów za stanowiące pomoc publiczną<sup>88</sup>. Podobnie jest w przypadku atrakcji turystycznych mogących przyciągać turystów z innych państw.

W przypadku, gdy w ramach RPO WP 2014-2020 wystąpi pomoc publiczna na projekty związane z ochroną materialnego i niematerialnego dziedzictwa kulturowego jak również mających na celu zwiększenie atrakcyjności turystycznej miejsc o szczególnych walorach kulturowych i przyrodniczych (Działania 8.3 i 8.4 RPO WP 2014-2020) udzielana ona będzie jako pomoc na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego na podstawie art. 53 GBER, pomoc inwestycyjna na infrastrukturę lokalną na podstawie art. 56 GBER oraz pomoc *de minimis*.

#### **Podrozdział 4.6. Rewitalizacja**

Działania rewitalizacyjne to projekty dotyczące zagospodarowania przestrzeni. W ramach RPO WP 2014-2020 dotyczyć one będą m.in. renowacji, rewaloryzacji, przebudowy i remontu istniejącej zabudowy, w tym zabytkowej, pełniącej funkcje edukacyjne, kulturalne, sportowe, rekreacyjne, gospodarcze oraz inne społeczne, a także adaptacji historycznej zabudowy na cele: edukacyjne, kulturalne, sportowe, rekreacyjne, gospodarcze i inne społeczne. Realizowane będą także przedsięwzięcia mające na celu kompleksowe zagospodarowanie przestrzeni publicznych i półpublicznych o lokalnym charakterze (w tym: renowacja parków, skwerów, zieleńców) i odnowa istniejących terenów zielonych wraz z budową małej architektury. Poszczególne projekty mogą przybierać złożony charakter, obejmujący obiekty o różnym przeznaczeniu, tak niekomercyjnym, jak i mogącym służyć do prowadzenia działalności gospodarczej. Dlatego też identyfikacja pomocy publicznej musi być dokonywana w odniesieniu do poszczególnych działań w projekcie. Pomoc publiczna nie wystąpi bowiem w przypadku tych obiektów, które nie służą do prowadzenia działalności gospodarczej. Taki charakter mają działania polegające na inwestycjach w obiekty publiczne, takie jak parki miejskie, skwery, zieleńce itp., a także budynki służące realizacji funkcji publicznych, np. dla służb miejskich.

Odnosząc się do problematyki rewitalizacji i przygotowywania terenów na cele inwestycyjne (np. przemysłowe) przez organy lokalne (np. gminy), to należy wskazać, że w praktyce decyzyjnej Komisji wykształciło się podejście, zgodnie z którym takie działania stanowią wykonywanie władzy publicznej, a więc są działalnością gospodarczą. Chodzi o działania polegające na przygotowaniu terenu do inwestycji, np. niwelację terenu, uzbrojenie go (zapewnienie dostępu do sieci energetycznej, wodociągowo-kanalizacyjnej, gazowej), czy też zapewnienie dostępu do publicznych sieci transportowych (zwłaszcza do dróg publicznych). Natomiast do działań tych nie zalicza się zarządzanie i administracja gruntami i budynkami. Co za tym idzie, przekazanie środków z budżetu państwa lub budżetów jednych jednostek samorządu terytorialnego – innym jednostkom samorządu

---

<sup>88</sup> Por. np. decyzja KE 10 października 2007 r. w sprawie NN 50/2007 – Program gwarancji dla muzeów federalnych w Austrii; decyzja KE z 13 lipca 2009 r. w sprawie NN 27/2009 – Pomoc na organizację wystaw z udziałem obiektów wypożyczonych z zewnątrz; decyzja KE z 26 sierpnia 2005 r. w sprawie N 216/2005 – Pomoc dla Geocenter Mons Klint; decyzja KE z 28 listopada 2007 r. w sprawie N 377/2007 – Pomoc dla Bataviawerf - Rekonstrukcja okrętu z XVII wieku.

terytorialnego, w celu realizacji takich zadań rewitalizacyjnych, stanowi wewnątrzpaństwowy transfer finansowy między władzami publicznymi i dlatego nie stanowi pomocy publicznej<sup>89</sup>. A zatem wydaje się, że także transfer środków z RPO WP 2014-2020 np. na rzecz gminy nie stanowiłby pomocy publicznej. Tym niemniej, należy także zapewnić odpowiednie mechanizmy gwarantujące, że wszelkie zyski, jakie lokalne organy osiągną ze sprzedaży tak zrewitalizowanych terenów zostaną zwrócone do podmiotów, które udzieliły wsparcia na rewitalizację. Należy również zagwarantować, by nabywcy takich gruntów nie uzyskali pośrednio pomocy publicznej. Tak więc sprzedaż takich nieruchomości powinna odbywać się w zgodzie z Zawiadomieniem (w szczególności z rozdz. 4.2.3 Zawiadomienia)<sup>90</sup>.

Jeżeli jednak w przypadku rewitalizacji i przygotowywania terenów na cele inwestycyjne pomoc publiczna wystąpi na poziomie inwestorów (np. gmin lub innych instytucji publicznych, podejmujących takie działania), wówczas może być udzielana m.in. jako pomoc inwestycyjna na infrastrukturę lokalną (art. 56 GBER – patrz poniżej).

W przypadku przedsięwzięć skierowanych na budynki mieszkalne należy zbadać, czy w całości służą one zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych mieszkańców, czy też częściowo służą do prowadzenia działalności gospodarczej, a za taką może być uznawane wynajmowanie powierzchni na cele mieszkalne, biurowe czy handlowe. Dla przykładu, udzielenie wspólnocie mieszkaniowej dofinansowania w celu renowacji części wspólnych budynku wielorodzinnego nie będzie stanowiło pomocy publicznej, jeżeli wspólnota mieszkaniowa nie prowadzi działalności polegającej na wynajmowaniu powierzchni budynków na cele reklamowe itp. Innymi słowy oznacza to, że jeżeli wspólnota mieszkaniowa prowadzi działalność polegającą wyłącznie na zarządzaniu wspólną nieruchomością, a wszelkie nabywane prawa i zaciągane zobowiązania mieszczą się w tym zakresie, to przyznawane jej dofinansowanie nie będzie stanowiło pomocy publicznej<sup>91</sup>. Jednak jeśli wspólnota mieszkaniowa prowadzi działalność polegającą np. na najmie komercyjnym powierzchni nieruchomości wspólnej na cele reklamowe, wówczas w świetle prawa pomocy publicznej będzie uznawana za przedsiębiorstwo<sup>92</sup>. Za odrębne przedsiębiorstwo może być uznany członek wspólnoty mieszkaniowej, który prowadzi w lokalu będącym jego własnością działalność gospodarczą, np. własny gabinet stomatologiczny lub wynajmuje go innemu podmiotowi za odpłatnością. Za przedsiębiorstwo będzie uznawana także spółdzielnia mieszkaniowa<sup>93</sup>. Pomoc na modernizację budynków mieszkaniowych przeznaczonych do najmu komercyjnego może być udzielana zwłaszcza jako pomoc inwestycyjna na infrastrukturę lokalną (art. 56 GBER – patrz niżej).

Nie stanowi pomocy publicznej wsparcie działalności związanej z najmem lokali socjalnych. Podobnie rzecz się ma w przypadku lokali komunalnych, przeznaczonych do długoterminowego najmu osobom niezamożnym (zazwyczaj funkcjonuje kryterium dochodowe, ustalone w uchwałach rad gmin, które decyduje, kto kwalifikuje się do zawarcia takiej umowy najmu). Ze względu na fakt, że potencjalni najemcy takich lokali nie mają zazwyczaj możliwości zapewnienia sobie lokalu na rynku komercyjnego

---

<sup>89</sup> Decyzja KE z 27 marca 2014 r. w sprawie SA.36346 – Niemiecki program rewitalizacji terenów na cele działalności przemysłowej i handlowej.

<sup>90</sup> Dz. Urz. UE C 209 z 10.07.1997 r., s. 3.

<sup>91</sup> Decyzja KE z 19 listopada 2009 r. w sprawie N 470/2008 – Pomoc na działania rewitalizacyjne w obszarach zdegradowanych w Polsce.

<sup>92</sup> Decyzja KE z 19 listopada 2009 r. w sprawie N 470/2008 – Pomoc na działania rewitalizacyjne w obszarach zdegradowanych w Polsce.

<sup>93</sup> Decyzja KE z 19 listopada 2009 r. w sprawie N 470/2008 – Pomoc na działania rewitalizacyjne w obszarach zdegradowanych w Polsce.

najmu mieszkań, osoby te nie mają możliwości wyboru między zasobem komunalnym a komercyjnym rynkiem wynajmu nieruchomości, zatem nie istnieje konkurencja między tymi zasobami. Jednocześnie na rynku zasadniczo brak jest podmiotów zainteresowanych prowadzeniem takiej niedochodowej działalności, która odpowiadałaby najmowi mieszkań komunalnych. Natomiast przepisy o pomocy publicznej mają zastosowanie do mieszkalnictwa społecznego, kierowanego do osób średnio zarabiających, którego rola polega na wypełnianiu luki pomiędzy mieszkalnictwem socjalnym, dostępnym dla najmniej zamożnych, a mieszkalnictwem dostępnym na rynku najmu komercyjnego.

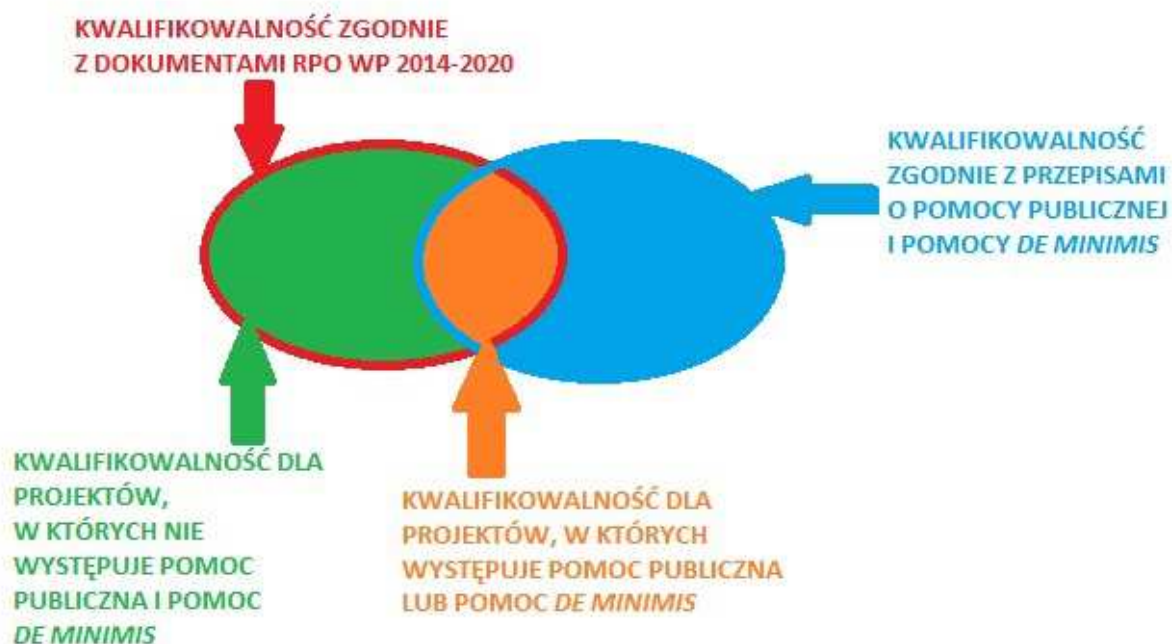
Wreszcie w przypadku wsparcia skierowanego do instytucji kultury, instytucji edukacyjnych, szkół wyższych oraz klubów sportowych, należy przede wszystkim zbadać zasięg oddziaływania tych działań (czy nie jest jedynie lokalny), według wskazówek przedstawionych w części dot. przesłanki wpływu na wymianę handlową, a także w częściach dotyczących rodzajów działalności wykonywanej przez te podmioty.



## Rozdział 5 Przeznaczenia pomocy publicznej w ramach RPO WP 2014-2020

W poniższych częściach Wytycznych omówione zostaną przeznaczenia pomocy, które będą udzielane w ramach RPO WP 2014-2020. Należy mieć jednak na uwadze, że przedstawione w nim reguły dot. kwalifikowalności poszczególnych rodzajów działań oraz kosztów związane są przede wszystkim z przepisami o pomocy publicznej. Zawsze więc trzeba jeszcze sprawdzić możliwość zakwalifikowania do dofinansowania danych przedsięwzięć i poszczególnych kosztów w ramach tych przedsięwzięć z RPO WP 2014-2020, SzOOP RPO WP 2014-2020, Wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności wydatków w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, stanowiącymi Załącznik nr 4 do Zasad Wdrażania RPO WP 2014-2020, regulaminem konkursu itp. Dla przykładu, rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, na podstawie którego udzielana będzie pomoc *de minimis* ze środków EFRR, nie zawiera w ogóle katalogu kosztów kwalifikowanych. Jednak by możliwe było udzielenie pomocy *de minimis* na konkretny projekt, musi on wpisywać się w typy projektów dla danego Działania/Poddziałania RPO WP 2014-2020 i inne spełniać wymogi, omówione m.in. w ww. Wytycznych dot. kwalifikowalności, regulaminach poszczególnych konkursów itp.

Obrazowo kwestię kwalifikowalności przedsięwzięć i ich kosztów do dofinansowania na gruncie RPO WP 2014-2020 oraz przepisów o pomocy publicznej i pomocy *de minimis* można przedstawić w następujący sposób:



### Podrozdział 5.1. Pomoc de minimis

Pomoc *de minimis* jest elastycznym instrumentem pozwalającym na udzielanie ograniczonych kwot pomocy na wspieranie bardzo wielu rodzajów projektów z wielu dziedzin, bez obowiązku uzyskania zgody KE. W prawie UE podstawowym aktem prawnym pozwalającym na udzielanie pomocy *de minimis*, jest rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie

stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis*<sup>94</sup>. W ramach RPO WP 2014-2020 pomoc *de minimis* udzielana będzie w ramach niemalże wszystkich działań. Podstawą prawną jej udzielania będą dwa programy pomocowe, zawarte w:

- rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>95</sup>;
- rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 2 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020<sup>96</sup>.

Pomoc *de minimis* na podstawie pierwszego ze wskazanych rozporządzeń udzielana będzie ze środków EFRR, natomiast drugie z nich znajdzie zastosowanie tam, gdzie będziemy mieli do czynienia ze wsparciem ze środków EFS.

Przed wszystkim należy wskazać, że pomoc *de minimis* może być udzielona co do zasady w wysokości nieprzekraczającej kwoty 200 000 euro<sup>97</sup>, liczoną na „jedno przedsiębiorstwo” (pojęcie omówione poniżej w niniejszym podrozdziale) w ciągu trzech lat podatkowych (przy czym lata podatkowe należy odnosić do lat obrotowych danego beneficjenta. Jednakże, w praktyce niektórych instytucji, np. UOKiK, przyjmuje się, że dla uproszczenia zawsze można badać lata kalendarzowe, jako że tylko w przypadku ok. 1,5% polskich przedsiębiorców rok podatkowy/obrotowy nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym). Limit ten jest także liczony oddzielnie w odniesieniu do każdego państwa członkowskiego. Tak więc przy jego badaniu podmiot udzielający pomocy nie musi domagać się od przedsiębiorstwa zaświadczeń lub oświadczeń o pomocy *de minimis* otrzymanej w państwach innych niż Polska.

Jednakże maksymalna wysokość pomocy *de minimis* w przypadku niektórych przedsiębiorstw jest inna niż 200 000 euro. Otóż dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze transportu drogowego towarów kwota ta wynosi 100 000 euro. Poszukując definicji sektora transportu możemy sięgnąć do GBER, gdzie w art. 2 pkt 45 sektor transportu został zdefiniowany jako:

- NACE 49: transport lądowy (drogowy, kolejowy), z wyjątkiem NACE 49.32: działalności taksówek osobowych, NACE 49.42: działalności usługowej związanej z przeprowadzkami oraz NACE 49.5: transportu rurociągowego;
- NACE 50: transport wodny (morski i śródlądowy);
- NACE 51: transport lotniczy (z wyjątkiem NACE 51.22: transportu kosmicznego).

Pomoc *de minimis* nie może być przeznaczona na nabycie pojazdów służących do transportu drogowego towarów.

Nie ma przy tym znaczenia, jaki przedmiot działalności dany podmiot podał w celach wpisu do właściwego rejestru bądź ewidencji (tj. jakie kategorie PKD zostały tam wskazane), ale jaką

---

<sup>94</sup> Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013 r., s. 1.

<sup>95</sup> Dz. U. poz. 488.

<sup>96</sup> Dz. U. poz. 1073. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43592.

<sup>97</sup> Przeliczeń z euro na złotówki należy dokonywać na dzień udzielenia pomocy, tj. zasadniczo na dzień zawarcia (podpisania) umowy o dofinansowanie.

działalność faktycznie on wykonuje. Można w tym zakresie polegać na oświadczeniu beneficjenta. Jeżeli dany beneficjent prowadzi działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarów, a także inną działalność, w stosunku do której stosuje się pułap wynoszący 200 000 euro, to w odniesieniu do tego przedsiębiorstwa stosuje się pułap wynoszący 200 000 euro, pod warunkiem że zapewnione jest, np. przez prowadzenie odrębnej rachunkowości, by korzyść dotycząca działalności w zakresie drogowego transportu towarów nie przekraczała 100 000 euro oraz by pomoc *de minimis* nie była wykorzystywana na nabycie pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego towarów<sup>98</sup>.

Limity pomocy *de minimis* obliczane są na „jedno przedsiębiorstwo” w rozumieniu przepisów prawa UE. Jedno przedsiębiorstwo w tym znaczeniu może stanowić grupa podmiotów, które funkcjonują jako „jeden organizm gospodarczy”. W rozporządzeniu nr 1407/2013 po raz pierwszy w historii przepisów o pomocy *de minimis* pojawiła się definicja jednego przedsiębiorstwa, zgodnie z którą pojęcie to obejmuje wszystkie jednostki gospodarcze, które są ze sobą powiązane co najmniej jednym z następujących stosunków:

- a) jedna jednostka gospodarcza posiada w drugiej jednostce gospodarczej większość praw głosu akcjonariuszy, wspólników lub członków;
- b) jedna jednostka gospodarcza ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innej jednostki gospodarczej;
- c) jedna jednostka gospodarcza ma prawo wywierać dominujący wpływ na inną jednostkę gospodarczą zgodnie z umową zawartą z tą jednostką lub postanowieniami w jej akcie założycielskim lub umowie spółki;
- d) jedna jednostka gospodarcza, która jest akcjonariuszem lub wspólnikiem w innej jednostce gospodarczej lub jej członkiem, samodzielnie kontroluje, zgodnie z porozumieniem z innymi akcjonariuszami, wspólnikami lub członkami tej jednostki, większość praw głosu akcjonariuszy, wspólników lub członków tej jednostki.

Jednostki gospodarcze pozostające w jakimkolwiek ze stosunków, o których mowa powyżej lit. a)-d), za pośrednictwem jednej innej jednostki gospodarczej lub kilku innych jednostek gospodarczych, również są uznawane za jedno przedsiębiorstwo.

Natomiast jednostki gospodarcze, między którymi jakiś związek występuje wyłącznie dlatego, że każda z nich jest bezpośrednio związana z danym organem publicznym lub danymi organami publicznymi, nie będą traktowane jako wzajemnie powiązane. Uwzględnia się tym samym szczególną sytuację jednostek gospodarczych, które są kontrolowane przez ten sam organ publiczny lub te same organy publiczne, ale które mogą posiadać niezależne uprawnienia decyzyjne. A więc kilka spółek komunalnych tej samej gminy, w stosunku do których gmina ta występuje jedynie jako właściciel, a nie jako przedsiębiorstwo sprawujące kontrolę (a więc nie w sferze, w której gmina sama jako taka prowadzi działalność gospodarczą), nie będzie traktowanych jako stanowiące jedno przedsiębiorstwo.

---

<sup>98</sup> Natomiast jeżeli przedsiębiorstwo prowadzi działalność zarówno w sektorze transportu drogowego towarów, jak i w innych sektorach, dla których obowiązuje ogólny limit pomocy *de minimis*, a nie prowadzi rozdzielnej rachunkowości, dozwolone będzie udzielenie mu pomocy *de minimis* jedynie do wysokości limitu 100 000 euro w ciągu trzech lat podatkowych.

Ponadto sama jednostka samorządu terytorialnego (w zakresie, w jakim prowadzi działalność gospodarczą za pośrednictwem własnego aparatu pomocniczego – urzędu gminy, starostwa powiatowego, urzędu marszałkowskiego) jak i poszczególne, należące do niej jednostki gospodarcze, takie jak samorządowe instytucje kultury, zakłady budżetowe, jednostki budżetowe czy spółki prawa handlowego, będą dysponowały odrębnymi limitami pomocy *de minimis*. Innymi słowy, obliczając limit pomocy *de minimis* przysługujący jednostce samorządu terytorialnego nie należy brać pod uwagę pomocy *de minimis* udzielonej ww. jednostkom gospodarczym. Z kolei ustalając limit pomocy *de minimis* dla tych jednostek gospodarczych nie należy brać pod uwagę pomocy *de minimis* udzielonej ich macierzystej jednostce samorządu terytorialnego.

W przypadku połączenia dwóch przedsiębiorstw, nowo powstały przedsiębiorca dysponuje jednym limitem pomocy *de minimis*, natomiast poziom jego wykorzystania odpowiada sumie otrzymanej w okresie trzech ostatnich lat podatkowych pomocy *de minimis* przez łączące się przedsiębiorstwa.

**Przykład:** W 2015 r. Spółka A łączy się ze Spółką B, tworząc Spółkę C. Żadna z nich nie prowadzi działalności związanej z transportem drogowym towarów ani też żadnej innej wykluczonej z możliwości otrzymania pomocy *de minimis* lub takiej, do której stosuje się inne limity pomocy *de minimis* niż 200 000 euro w ciągu trzech lat podatkowych (czyli, innymi słowy, każda ze spółek dysponuje limitem pomocy *de minimis* w wysokości 200 000 euro). Spółka A otrzymała w latach 2013-2015 70 000 euro pomocy *de minimis*. Spółka B otrzymała w latach 2013-2015 50 000 euro pomocy *de minimis*. Oznacza to, że Spółka C w 2015 r. będzie mogła otrzymać 80 000 euro pomocy *de minimis*, co wynika z następującego obliczenia: 200 000 euro – (70 000 euro + 50 000 euro).

Gdyby powyższy przypadek zmodyfikować w ten sposób, że w latach 2013-2015 Spółka A otrzymała 120 000 euro, natomiast Spółka B w tym samym okresie otrzymała 90 000 euro, to Spółka C w 2015 r. nie mogłaby już w ogóle otrzymać pomocy *de minimis*. Natomiast nie występowałaby w tym specyficznym przypadku kwoty powodującej przekroczenie 200 000 euro (tj. kwoty 10 000 euro).

W przypadku podziału spółek sytuacja jest bardziej skomplikowana i wymaga badania, czy – a jeśli tak, to w jakiej proporcji – wydzielone spółki kontynuują działalność spółki dzielonej.

Beneficjent ubiegający się o pomoc *de minimis* zobowiązany jest do przedstawienia zaświadczeń o pomocy *de minimis* otrzymanej dotychczas w okresie odnośnych trzech lat podatkowych (obrotowych) lub oświadczenia o otrzymanej w tym okresie pomocy *de minimis* albo oświadczenia o nieotrzymaniu pomocy *de minimis*. Lata te należy liczyć jako rok bieżący oraz dwa lata go poprzedzające. Czyli:

- (przy założeniu, że rok obrotowy/podatkowy jest zbieżny z rokiem kalendarzowym) gdy umowa o dofinansowanie jest podpisywana 28 września 2015 r., brane będą pod uwagę lata 2013 i 2014 (w całości) oraz okres od 1 stycznia do 28 września 2015 r.;
- (przy założeniu, że rok obrotowy/podatkowy jest zbieżny z rokiem kalendarzowym) gdy umowa o dofinansowanie jest podpisywana 11 stycznia 2016 r., brane będą pod uwagę lata 2014 i 2015 (w całości) oraz okres od 1 stycznia do 11 stycznia 2016 r.

Otrzymanie pomocy *de minimis* nie wyklucza możliwości otrzymania pomocy na podstawie wyłączeń blokowych, pod warunkiem, by nie został przekroczony maksymalny poziom pomocy (jej maksymalna intensywność), wynikający z GBER. Dla przykładu można podać, że jeżeli średnie przedsiębiorstwo skorzystało w danym projekcie z regionalnej pomocy inwestycyjnej, której maksymalna intensywność dla średniego przedsiębiorstwa w województwie pomorskim wynosi 45%,

i otrzymało tę pomoc regionalną na poziomie 35% kosztów kwalifikowalnych, to pomocą *de minimis* może być objęte do 10% kosztów kwalifikowalnych tego projektu.

W przypadku pomocy *de minimis* nie wyróżnia się szczególnych kosztów kwalifikowanych. Jednak w ramach środków z EFRR, zgodnie ze wskazanym powyżej rozporządzeniem wydanym na potrzeby tego funduszu, pomoc *de minimis* w ramach RPO WP 2014-2020 ma na celu wspieranie rozwoju gospodarczego i społecznego województwa pomorskiego. Jednakże pewne ograniczenia mogą wynikać z innych przepisów, co zostało wskazane w Wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, stanowiących Załącznik nr 4 do Zasad Wdrażania RPO WP 2014-2020. Natomiast rozporządzenie o pomocy *de minimis* z EFS podaje w § 10 przykładowy katalog kosztów kwalifikowalnych, na pokrycie których może zostać udzielona pomoc *de minimis*.

Ww. rozporządzenia pozwalają także na dofinansowanie przy użyciu pomocy *de minimis* całości kosztów kwalifikowanych, jednak z postanowień RPO WP 2014-2020, dotyczących maksymalnych poziomów dofinansowania oraz minimalnego wkładu własnego beneficjenta (pkt 21-22 dla poszczególnych Działań lub Poddziałań SzOOP RPO WP 2014-2020), mogą wynikać tu ograniczenia, np. do 85% kosztów kwalifikowanych.

Podmiot udzielający pomocy *de minimis* zobowiązany jest z urzędu wystawić zaświadczenie o udzieleniu pomocy *de minimis*, którego wzór określa rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007 r. w sprawie zaświadczeń o pomocy *de minimis* i pomocy *de minimis* w rolnictwie i rybołówstwie<sup>99</sup>.

Pomoc *de minimis* nie może być udzielona przedsiębiorstwom, które:

- a) prowadzą działalność w sektorze rybołówstwa i akwakultury;
- b) zajmują się produkcją podstawową produktów rolnych;
- c) prowadzą działalność w sektorze przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych w następujących przypadkach:
  - (i) kiedy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów nabytych od producentów podstawowych lub wprowadzonych na rynek przez przedsiębiorstwa objęte pomocą;
  - (ii) kiedy przyznanie pomocy zależy od faktu przekazania jej w części lub w całości producentom podstawowym.

Ponadto pomoc *de minimis* nie może:

- być przyznawana na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. bezpośrednio związana z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej;
- być uwarunkowana pierwszeństwem korzystania z towarów krajowych w stosunku do towarów sprowadzanych z zagranicy.

---

<sup>99</sup> Dz. U. z 2007 r. Nr 53, poz. 354, z późn. zm.

Podobnie, jak w przypadku opisanego powyżej sektora transportu, decyduje tu faktyczna działalność prowadzona przez przedsiębiorstwo, nie zaś deklarowane przez nie PKD. Także w tym przypadku, jeżeli przedsiębiorstwo prowadzi działalność w sektorach, o których mowa w lit. a), b) lub c) powyżej, a jednocześnie działalność w jednym lub większej liczbie innych sektorów lub obszarów działalności wchodzących w zakres stosowania pomocy *de minimis*, pomoc *de minimis* może być udzielana w związku z działalnością w tych pozostałych sektorach lub obszarach działalności, pod warunkiem zapewnienia rozdzielania działalności lub wyodrębnienia kosztów w tych sektorach (np. przez prowadzenie rozdzielnej rachunkowości).

Obecne przepisy o pomocy *de minimis* nie wyłączają możliwości udzielania pomocy *de minimis* przedsiębiorstwom zagrożonym, jednakże pomoc *de minimis* ze środków EFRR nie może zostać udzielona dla przedsiębiorstw zagrożonych w rozumieniu prawa pomocy publicznej. W braku sprecyzowania, o którą definicję przedsiębiorstwa zagrożonego chodzi, w opinii IZ RPO WP należy stosować tę zawartą w Wytycznych dotyczących pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw niefinansowych znajdujących się w trudnej sytuacji<sup>100</sup>.

### **Podrozdział 5.2. Regionalna pomoc inwestycyjna**

Regionalna pomoc inwestycyjna została uregulowana w art. 14 GBER. W prawie polskim funkcjonują dwa programy pomocowe, które pozwalają na udzielenie tej pomocy w ramach regionalnych programów operacyjnych. Są to:

- rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach celu tematycznego 3 w zakresie wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>101</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43142;
- rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>102</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43247.

W ramach poszczególnych tych Działań i Poddziałań RPO WP 2014-2020, gdzie udzielana będzie regionalna pomoc inwestycyjna, zastosowanie znajdzie albo jedno, albo drugie z ww. rozporządzeń. W SzOOP RPO WP w każdym przypadku zostało wskazane, na podstawie którego z ww. rozporządzeń udzielana będzie regionalna pomoc inwestycyjna w ramach danego Działania/Poddziałania. Natomiast oczywiście oba przewidują udzielanie regionalnej pomocy inwestycyjnej, więc warunki dopuszczalności pomocy na ich podstawie są praktycznie takie same. Zostały one omówione poniżej.

Przed wszystkim należy wskazać, że niektóre rodzaje działań i sektory gospodarki są wykluczone z możliwości uzyskania regionalnej pomocy inwestycyjnej. Są to m.in.:

- a) działalność w sektorze hutnictwa żelaza i stali, sektorze węglowym, sektorze budownictwa okrętowego, sektorze włókien syntetycznych, sektorze transportu i związanej z nim infrastruktury oraz sektorze wytwarzania energii, jej dystrybucji i infrastruktury;

<sup>100</sup> Dz. Urz. UE C 249 z 31.07.2014 r., s. 1.

<sup>101</sup> Dz. U. poz. 1377.

<sup>102</sup> Dz. U. poz. 1416.

- b) indywidualna regionalna pomocy inwestycyjnej na rzecz beneficjenta, który zamknął taką samą lub podobną działalność w Europejskim Obszarze Gospodarczym w ciągu dwóch lat poprzedzających jego wniosek o przyznanie regionalnej pomocy inwestycyjnej lub który - w momencie składania wniosku o pomoc - ma konkretne plany zamknięcia takiej działalności w ciągu dwóch lat od zakończenia inwestycji początkowej, której dotyczy wniosek o pomoc, w danym obszarze.

Najbardziej istotna zmiana w porównaniu z poprzednio obowiązującymi przepisami o pomocy regionalnej dotyczy wykluczenia możliwości udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w sektorze transportu i związanej z nim infrastruktury oraz sektorze wytwarzania energii, jej dystrybucji i infrastruktury. Sektor transportu rozumiany jest tak, jak zostało to opisane powyżej w przypadku pomocy *de minimis*. Natomiast infrastruktura związana z sektorem transportu rozumiana jest szeroko, jako wszelka infrastruktura, która jest konieczna i używana do dostarczania usług transportowych. Pojęcie to jest szersze niż tylko infrastruktura wchodząca ściśle w zakres działalności transportowej z klasyfikacji NACE. Można podać następujące przykłady:

- infrastruktura niezbędna do obsługi transportu multimodalnego, w tym np. parkingi, rampy, place składowe i przeładunkowe, drogi wewnętrzne, tory kolejowe, magazyny;
- wyposażenie terminali (np. dźwigi, żurawie samochodowe, wozy podnośnikowe, lokomotywy manewrowe, bramowe suwnice kontenerowe).

W przypadku wytwarzania energii, jej dystrybucji i infrastruktury oznacza to działalność oznaczoną kodem 35 NACE. Wyłączenie to dotyczy także produkcji biopaliw. Nie ma przy tym znaczenia, czy przedsiębiorstwo wytwarzające energię będzie ją wykorzystywało na własne potrzeby, czy też będzie ona przeznaczona na sprzedaż innym użytkownikom. Natomiast w przypadku, gdy przedsiębiorstwo działa w innym sektorze niż energetyczny, ale sprzedaje nadwyżki produkowanej przez siebie na własne potrzeby energii innym użytkownikom, wówczas regionalną pomoc inwestycyjną może uzyskać tylko na swoją podstawową działalność. Podobnie, gdy przedsiębiorstwo nie działa w sektorze energetycznym, ale posiada infrastrukturę do wytwarzania energii na własne potrzeby (której nie sprzedaje na zewnątrz), to regionalną pomoc inwestycyjną może uzyskać tylko na część inwestycji niezwiązaną z wytwarzaniem energii.

Regionalna pomoc inwestycyjna udzielana jest na inwestycje początkowe w regionach objętych pomocą. Województwo pomorskie jest takim regionem objętym pomocą, zgodnie z tzw. mapą pomocy regionalnej, ustanowioną rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustanowienia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020<sup>103</sup>. Podstawowa intensywność pomocy dla województwa pomorskiego wynosi 35% kosztów kwalifikowanych. Może ona zostać zwiększona o 20 pkt proc dla małych przedsiębiorców i o 10 pkt proc. dla średnich przedsiębiorców – z wyłączeniem nowych inwestycji o kosztach kwalifikowanych przekraczających 50 mln euro. Dla takich projektów maksymalną dopuszczalną kwotę pomocy wylicza się według następującego wzoru:

$$I = R \times (50 \text{ mln euro} + 0,50 \times B + 0 \times C)$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

I – maksymalną wartość pomocy dla dużego projektu inwestycyjnego,

---

<sup>103</sup> Dz. U. poz. 878.

R- intensywność pomocy, o której mowa w § 3 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 r. w sprawie ustanowienia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020 – w zależności od obszaru, na którym ma być zlokalizowana inwestycja (woj. pomorskie: 35%),

B – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą przekraczającą równowartość 50 mln euro, ustaloną według kursu średniego walut obcych, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu udzielenia pomocy – nieprzekraczającą równowartości 100 mln euro,

C – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą przekraczającą równowartość 100 mln euro.

Jednocześnie, maksymalna kwota regionalnej pomocy inwestycyjnej, na udzielenie której pozwalają przepisy GBER, wynosi w województwie pomorskim 26,25 mln euro dla inwestycji, której koszty kwalifikowane wynoszą 100 mln euro. Natomiast w ramach RPO WP 2014-2020 z SzOOP RPO WP mogą wynikać dalsze ograniczenia tej wysokości. Należy też pamiętać, że w przypadku projektów generujących dochód w rozumieniu art. 61 Rozporządzenia ogólnego może wystąpić konieczność zmniejszenia poziomu dofinansowania przez zastosowanie mechanizmu przewidzianego w tym przepisie.

Kluczowe dla możliwości udzielenia regionalnej pomocy inwestycyjnej jest to, by inwestycja, na którą pomoc ma być udzielona, stanowiła inwestycję początkową. Dla województwa pomorskiego, niezależnie od wielkości przedsięwzięcia, za inwestycję początkową uważa się:

- a) inwestycję w rzeczowe aktywa trwałe lub wartości niematerialne i prawne związane z założeniem nowego zakładu, zwiększeniem zdolności produkcyjnej istniejącego zakładu, dywersyfikacją produkcji zakładu poprzez wprowadzenie produktów uprzednio nieprodukowanych w zakładzie lub zasadniczą zmianą dotyczącą procesu produkcyjnego istniejącego zakładu; lub
- b) nabycie aktywów należących do zakładu, który został zamknięty lub zostałby zamknięty, gdyby zakup nie nastąpił, przy czym aktywa nabywane są przez inwestora niezwiązanego ze sprzedawcą i wyklucza się samo nabycie akcji lub udziałów przedsiębiorstwa.

Na potrzeby określenia, czy dana inwestycja stanowi inwestycję początkową, zakład rozumie się bardziej jako jednostkę produkcyjną, np. fabrykę, a nie jako oddzielne przedsiębiorstwo. Pojedyncze przedsiębiorstwo może się składać z wielu zakładów.

Zwiększenie zdolności produkcyjnej istniejącego zakładu powinno spełniać następujące cechy:

- następuje rozbudowa istniejącego zakładu, np. przez uruchomienie kolejnej linii technologicznej (produkcyjnej) dla tego samego produktu,
- proces produkcyjny nie jest zasadniczo zmieniany ,
- umożliwia produkcję co najmniej jednego produktu więcej.

Brak jest definicji zasadniczej zmiany całościowego procesu produkcyjnego istniejącego zakładu, Jednak powinna być on związana z całym „procesem produkcyjnym”, a nie samym „produktem” i być „zasadnicza”. Tak więc można uznać, że zwykła wymiana poszczególnych aktywów bez zasadniczych zmian w procesie produkcji nie jest inwestycją początkową, a inwestycją odtworzeniową. W przypadku zasadniczej zmiany procesu produkcji konieczne jest zapewnienie, by koszty kwalifikowane przekraczały koszty amortyzacji aktywów związanych z działalnością podlegającą modernizacji w ciągu poprzednich 3 lat obrotowych. W praktyce za zasadniczą zmianę całościowego



procesu produkcyjnego istniejącego zakładu uznane zostało na przykład wprowadzenie innowacyjnej technologii obróbki łupkowych płytek dachowych w miejsce stosowanej technologii ręcznej<sup>104</sup>.

Dywersyfikacja produkcji zakładu poprzez wprowadzenie produktów dotąd niewytwarzanych polega na rozszerzeniu oferty produktowej o taki produkt, którego różnice w stosunku do poprzednio wytwarzanych nie polegają na niewielkich zmianach, nieznacznych innowacjach produktu, np. w zakresie wyglądu czy stylistyki produktu.

W przypadku pomocy przyznanej na zasadniczą zmianę procesu produkcji koszty kwalifikowalne muszą przekraczać koszty amortyzacji aktywów związanej z działalnością podlegającą modernizacji w ciągu poprzedzających trzech lat obrotowych. W przypadku pomocy przyznanej na dywersyfikację istniejącego zakładu koszty kwalifikowalne muszą przekraczać o co najmniej 200% wartość księgową ponownie wykorzystywanych aktywów, odnotowaną w roku obrotowym poprzedzającym rozpoczęcie prac (co oczywiście nie oznacza, że GBER wymaga, by pewne aktywa były ponownie wykorzystywane; jeśli jednak tak się stanie, wówczas musi być spełniony ww. warunek. Na przykład, jeśli wartość księgowa ponownie wykorzystanych aktywów wynosi 10 mln PLN, wówczas koszty kwalifikowalne muszą wynosić co najmniej 30 mln PLN. Jeśli pewne aktywa, np. budynek, maszyna, są ponownie wykorzystywane częściowo, ich wartość księgowa jest ustalana proporcjonalnie).

Przejęcie (nabycie) aktywów zakładu, który został zamknięty lub zostałby zamknięty, gdyby zakup nie nastąpił, w rozumieniu przepisów o regionalnej pomocy inwestycyjnej, oznacza, że przedsiębiorstwo powstałe w wyniku przejęcia będzie nadal zlokalizowane w danym regionie i utrzymane przez okres 5 lat w regionie, który miałby odczuć skutki zamknięcia zakładu. W przypadku przejęcia aktywów zakładu uwzględniane są wyłącznie koszty zakupu aktywów od osób trzecich niemających powiązań z nabywcą. Transakcja musi być przeprowadzana na warunkach rynkowych<sup>105</sup>. Jeżeli pomoc na zakup aktywów przyznana została jeszcze przed ich zakupem, koszt tych aktywów odlicza się od kosztów kwalifikowalnych związanych z przejęciem zakładu. W przypadku, gdy członek rodziny pierwotnego właściciela lub osoba zatrudniona przejmuje małe przedsiębiorstwo, warunek nakazujący nabycie aktywów od osób trzecich niezwiązanych z nabywcą zostaje uchylony. Nabycie udziałów lub akcji nie stanowi inwestycji początkowej.

Kosztami kwalifikowalnymi w ramach regionalnej pomocy inwestycyjnej mogą być:

- a) koszty inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne;
- b) szacunkowe koszty płacy wynikające z utworzenia miejsc pracy w następstwie inwestycji początkowej, obliczone za okres dwóch lat; lub
- c) połączenie kosztów wchodzących w zakres lit. a) i b) nieprzekraczające kwoty a) lub b), w zależności od tego, która z tych kwot jest wyższa.

Nabywane aktywa muszą być nowe, z wyjątkiem aktywów nabywanych przez MŚP i z wyjątkiem przejęcia zakładu. Koszty związane z dzierżawą rzeczowych aktywów trwałych można uwzględnić na następujących warunkach:

---

<sup>104</sup> Decyzja KE z 8 marca 2006 r. w sprawie C 31/2004 Schiefergruben Magog.

<sup>105</sup> Przesłankę tę spełnia transakcja, której warunki nie różnią się od tych, jakie określiłyby niezależne przedsiębiorstwa i nie zawiera jakiegokolwiek elementu zмовы; zasadę ceny rynkowej spełnia każda transakcja wynikająca z otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego postępowania.

- a) dzierżawa/najem gruntów i budynków musi trwać przez okres co najmniej pięciu lat od przewidywanego terminu zakończenia projektu inwestycyjnego w przypadku dużych przedsiębiorstw lub trzech lat w przypadku MŚP;
- b) dzierżawa/najem instalacji lub maszyn musi mieć formę leasingu finansowego i obejmować obowiązek zakupu aktywów przez beneficjenta po wygaśnięciu umowy.

Wartości niematerialne i prawne kwalifikują się do obliczania kosztów inwestycyjnych, jeżeli spełniają następujące warunki:

- a) należy z nich korzystać wyłącznie w zakładzie otrzymującym pomoc;
- b) muszą podlegać amortyzacji;
- c) należy je nabyć na warunkach rynkowych od osób trzecich niepowiązanych z nabywcą<sup>106</sup>; oraz
- d) muszą być włączone do aktywów przedsiębiorstwa otrzymującego pomoc i muszą pozostać związane z projektem, na który przyznano pomoc, przez co najmniej pięć lat lub trzy lata w przypadku MŚP.

W przypadku dużych przedsiębiorstw koszty wartości niematerialnych i prawnych są kwalifikowalne jedynie do wysokości 50% całkowitych kwalifikowalnych kosztów inwestycji początkowej.

Wartości niematerialne i prawne muszą pozostać związane z danym obszarem objętym pomocą (istnieje więc zakaz przenoszenia ich do innych regionów). Muszą być włączone do aktywów beneficjenta pomocy i pozostać związane z projektem, na który przyznano pomoc przez co najmniej 5 lat (MŚP – 3 lata).

Jeżeli koszty kwalifikowalne oblicza się w odniesieniu do szacunkowych kosztów płacy, muszą być spełnione następujące warunki:

- a) projekt inwestycyjny prowadzi do wzrostu netto liczby pracowników w danym zakładzie w porównaniu ze średnią z poprzednich 12 miesięcy, co oznacza, że od liczby miejsc pracy utworzonych w tym okresie należy odjąć każde zlikwidowane miejsce pracy;
- b) każde stanowisko zostaje obsadzone w ciągu trzech lat od zakończenia prac; oraz
- c) każde miejsce pracy utworzone dzięki inwestycji jest utrzymane na danym obszarze przez okres co najmniej pięciu lat od dnia pierwszego obsadzenia stanowiska lub trzech lat w przypadku MŚP.

Przykładowy wykaz kosztów, jakie Komisja Europejska uznawała za koszty inwestycyjne, znajduje się na stronie internetowej UOKiK pod adresem: <https://uokik.gov.pl/download.php?id=458>.

Pomoc regionalną na infrastrukturę badawczą przyznaje się wyłącznie, jeżeli przyznanie pomocy jest uzależnione od udostępnienia przedmiotowej infrastruktury na przejrzystych i niedyskryminacyjnych warunkach.

Beneficjent pomocy musi wnieść wkład finansowy (pieniężny) w wysokości co najmniej 25% kosztów kwalifikowalnych, pochodzący ze środków własnych lub zewnętrznych źródeł finansowania, w postaci

---

<sup>106</sup> Przy czym nawet bardzo mały (np. 1%) udział jednej spółki w kapitale zakładowym innej spółki oznacza, że nie są one niepowiązane.

wolnej od wszelkiego publicznego wsparcia finansowego<sup>107</sup>. Oznacza to co do zasady, że wkład własny musi zostać wniesiony z wypracowanych zysków lub finansowania otrzymanego na rynku finansowym, na zasadach komercyjnych (np. kredyt komercyjny, nieobjęty gwarancją państwa). Za publiczne wsparcie finansowe uważane jest także dofinansowanie z funduszy zarządzanych centralnie na poziomie UE (np. mechanizm „Łącząc Europę”), nawet jeśli nie stanowi ono pomocy publicznej.

Inwestycja jest utrzymywana w obszarze otrzymującym pomoc przez co najmniej pięć lat lub, w przypadku MŚP, przez co najmniej trzy lata, od daty jej ukończenia. Powyższa zasada nie wyklucza wymiany w tym okresie przestarzałych lub zepsutych instalacji lub sprzętu, pod warunkiem że działalność gospodarcza zostanie utrzymana na danym obszarze przez stosowny minimalny okres.

Każdą inwestycję początkową rozpoczętą przez tego samego beneficjenta (na poziomie grupy)<sup>108</sup> w okresie trzech lat od daty rozpoczęcia prac nad inną inwestycją objętą pomocą w tym samym regionie na poziomie 3 wspólnej klasyfikacji jednostek terytorialnych do celów statystycznych (NUTS)<sup>109</sup> uznaje się za część jednostkowego projektu inwestycyjnego. Jeżeli taki jednostkowy projekt inwestycyjny jest dużym projektem inwestycyjnym, łączna kwota pomocy na jednostkowy projekt inwestycyjny nie przekracza skorygowanej kwoty pomocy na duże projekty inwestycyjne. Ma to na celu uniemożliwienie podziału dużych projektów inwestycyjnych oraz omijanie progów powodujących konieczność notyfikacji KE. Zasada ta ma zastosowanie zawsze w przypadku, gdy regionalna pomoc inwestycyjna zostaje udzielona po 30 czerwca 2014 r. Okres trzyletni oblicza się od dnia rozpoczęcia prac nad projektami realizowanymi przez tego samego beneficjenta (na poziomie grupy) w jednym regionie na poziomie NUTS 3, niezależnie od tego, czy data ta przypada przed czy po 30 czerwca 2014 r.

By kwalifikować się do uzyskania regionalnej pomocy inwestycyjnej, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z:

- § 11 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach celu tematycznego 3 w zakresie wzmocnienia konkurencyjności mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020;
- § 11 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania regionalnej pomocy inwestycyjnej w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

---

<sup>107</sup> Pozostała część wkładu własnego może być wniesiona w formie niepieniężnej. Jednakże uwzględniając to, że zakup gruntu jest kosztem kwalifikowanym dla regionalnej pomocy inwestycyjnej, KE dopuszcza, pod warunkiem, że grunt został nabyty na warunkach rynkowych przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, by taki grunt mógł stanowić wkład własny do projektu (także w części stanowiącej 25% wkładu finansowego) – także w przypadku, gdy taka nieruchomość (zabudowana lub niezabudowana – patrz niżej) została nabyta przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, z założeniem wykorzystania w projekcie objętym pomocą i jest nierozdzielnie związana z tym projektem inwestycyjnym.

<sup>108</sup> Grupa oznacza podmioty funkcjonujące jako jeden organizm gospodarczy ze wspólnym ośrodkiem kontroli (np. spółka-matka i spółki-córki).

<sup>109</sup> Co do granic regionów wg klasyfikacji NUTS w Polsce patrz: <http://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/klasyfikacja-nuts/klasyfikacja-nuts-w-polsce/>.

Za rozpoczęcie prac nad projektem uważa się oznacza rozpoczęcie robót budowlanych związanych z inwestycją lub pierwsze prawnie wiążące zobowiązanie do zamówienia urządzeń lub inne zobowiązanie, które sprawia, że inwestycja staje się nieodwracalna, zależnie od tego, co nastąpi najpierw. Zakupu gruntów<sup>110</sup> ani prac przygotowawczych, takich jak uzyskanie zezwoleń i przeprowadzenie studiów wykonalności, nie uznaje się za rozpoczęcie prac.

Analiza w tym zakresie wymaga więc w pierwszej kolejności ustalenia zakresu przedmiotowego projektu. Bowiem od ustalenia zakresu przedmiotowego projektu uzależnione jest zbadanie, czy zaczęły się już prace nad tym projektem. W praktyce decyzyjnej KE przyjęto się, że wszystkie fazy inwestycji objętej dofinansowaniem bez względu na ich technologiczną wagę i rolę w procesie inwestycji należą do tego samego jednego projektu, jeżeli są częścią ogólnego planu<sup>111</sup>.

Przez prawnie wiążące zobowiązanie rozumiana jest jakakolwiek forma umowy, przy czym istotne są tutaj warunki w niej zawarte, a nie formalna klasyfikacja umowy. Jeżeli postanowienia umowne są tego rodzaju, że z ekonomicznego punktu widzenia rezygnacja z projektu jest trudna, w szczególności dlatego, że utracona zostałaby znaczna suma pieniędzy, należy uznać, że doszło do rozpoczęcia prac. Przy tym zawarcie w umowie postanowienia pozwalające na jej jednostronne rozwiązanie nie zawsze jest wystarczające do stwierdzenia, że nie doszło do rozpoczęcia prac<sup>112</sup>. W każdej sytuacji konieczna jest indywidualna analiza takiego zobowiązania.

W przypadku zatrudnienia pracowników przed złożeniem wniosku, istotne jest, czy w świetle przepisów krajowych są to pracownicy zatrudnieni konkretnie dla danego projektu lub czy umowy z takimi pracownikami mogą być w każdym czasie rozwiązane bez finansowych konsekwencji dla przedsiębiorcy.

W przypadku występującego w ww. definicji „rozpoczęcia prac” pojęcia „innego zobowiązania, które sprawia, że inwestycja staje się nieodwracalna” konieczna jest analiza, czy dany podmiot, kierując się logiką prywatnego inwestora, zrezygnowałby z ukończenia danej inwestycji (dopuszczyłby zatem do zmarnowania dotychczas zainwestowanych środków). Jeżeli odpowiedź na tak postawione pytanie jest negatywna, oznacza to, że doszło do rozpoczęcia prac nad projektem<sup>113</sup>. Przy czym zobowiązanie nie jest tu rozumiane tak jak na gruncie polskiego prawa cywilnego, a raczej jako każde zaangażowanie się beneficjenta w realizację projektu w taki sposób, że obiektywnie, w normalnych

---

<sup>110</sup> Za rozpoczęcie prac nie uznaje się również zakupu gruntu wraz z istniejącymi na nim budynkami. Natomiast wszelkie prace polegające na przebudowie i dostosowaniu budynków dla potrzeb inwestycji należy uznawać już za rozpoczęcie prac w rozumieniu art. 2 pkt 23 GBER. Jednakże nabycie zabudowanego gruntu będzie uważane za rozpoczęcie prac, jeśli koszty zakupu gruntu wraz z budynkami przed dniem złożenia wniosku będą wliczone w koszty kwalifikowalne projektu, co oznaczałoby, że wartość pomocy uzależniona byłaby od tych kosztów. W takim przypadku, jeśli nabycie gruntu zabudowanego nastąpiło przed dniem złożenia wniosku – efekt zachęty nie zostanie spełniony.

<sup>111</sup> Por. B. Wojtaczka, O efekcie zachęty w prawie pomocy publicznej, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny nr 9 z 2014 r., s. 64.

<sup>112</sup> M. Roden, Pojęcie efektu zachęty i rozpoczęcia prac po reformie pomocy publicznej, Prawo Pomocy Publicznej nr 6 z 2015 r., s. 29.

<sup>113</sup> Por. B. Wojtaczka, O efekcie zachęty w prawie pomocy publicznej, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny nr 9 z 2014 r., s. 65.

okolicznościach, można stwierdzić, iż jego wolą jest realizacja danej inwestycji, niezależnie od faktu otrzymania pomocy publicznej<sup>114</sup>.

W przypadku ogłoszenia przetargu (np. na wybór generalnego wykonawcy projektu), będzie to uznawane za rozpoczęcie prac wtedy, gdy prowadzi do zaciągnięcia przez zamawiającego wiążącego zobowiązania, którego przedsiębiorca mógłby dochodzić przed sądem. Przykładową klauzulą, która powoduje, że ogłoszenie przetargu nie ma takiego charakteru, jest klauzula wprowadzona zgodnie z art. 93 ust. 1a ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych<sup>115</sup>, na podstawie której zamawiający może unieważnić postępowanie o udzielenie zamówienia, jeżeli środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegające zwrotowi środki z pomocy udzielonej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), które zamawiający zamierzał przeznaczyć na sfinansowanie całości lub części zamówienia, nie zostały mu przyznane, a możliwość unieważnienia postępowania na tej podstawie została przewidziana w ogłoszeniu o zamówieniu, w postępowaniu prowadzonym w trybie przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego, negocjacji z ogłoszeniem, dialogu konkurencyjnego albo licytacji elektronicznej<sup>116</sup>. Natomiast jeżeli z ekonomicznego punktu widzenia wycofanie się danego podmiotu z postępowania przetargowego bez rozstrzygnięcia pociągałoby za sobą znaczne koszty dla tego podmiotu, wówczas już organizacja postępowania przetargowego może zostać uznana za rozpoczęcie prac. Może być tak nawet wówczas, gdy koszty organizacji przetargu są tak duże, że z ekonomicznego punktu widzenia nieracjonalne jest zakończenie go bez rozstrzygnięcia i podpisania umowy<sup>117</sup>.

Pomocne w interpretacji przepisów o pomocy regionalnej mogą się okazać także Wytyczne w sprawie pomocy regionalnej na lata 2014-2020<sup>118</sup>.

### ***Podrozdział 5.3. Pomoc regionalna na rzecz rozwoju obszarów miejskich***

W art. 16 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy regionalnej na rzecz rozwoju obszarów miejskich. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 22 listopada 2016 r. w sprawie udzielania pomocy regionalnej na rzecz rozwoju obszarów miejskich w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>119</sup>.

Pomoc regionalna na rzecz rozwoju obszarów miejskich jest udzielana na projekty na rzecz rozwoju obszarów miejskich, czyli projekty inwestycyjne, które mogą wspierać realizację działań przewidzianych w zintegrowanym podejściu do zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich i przyczynić się do osiągnięcia celów w nim określonych, w tym projekty o wewnętrznej stopie zwrotu, która może być niewystarczająca, aby przyciągnąć finansowanie na zasadzie czysto komercyjnej. Każdy projekt na rzecz rozwoju obszarów miejskich może być zorganizowany jako wydzielona

---

<sup>114</sup> M. Roden, Pojęcie efektu zachęty i rozpoczęcia prac po reformie pomocy publicznej, Prawo Pomocy Publicznej nr 6 z 2015 r., s. 29.

<sup>115</sup> Dz. U. z 2013 r. poz. 907, z późn. zm.

<sup>116</sup> M. Roden, Pojęcie efektu zachęty i rozpoczęcia prac po reformie pomocy publicznej, Prawo Pomocy Publicznej nr 6 z 2015 r., s. 30.

<sup>117</sup> M. Roden, Pojęcie efektu zachęty i rozpoczęcia prac po reformie pomocy publicznej, Prawo Pomocy Publicznej nr 6 z 2015 r., s. 31.

<sup>118</sup> Dz. Urz. UE C 209 z 23.07.2013 r., s. 1.

<sup>119</sup> Dz. U. poz. 1944.

jednostka finansowa w strukturach prawnych inwestora prywatnego będącego beneficjentem lub jako odrębna jednostka prawna, np. spółka celowa.

Projekty w zakresie rozwoju obszarów miejskich muszą być wdrażane poprzez fundusze na rzecz rozwoju obszarów miejskich na obszarach objętych pomocą (obszarem takim jest całe województwo pomorskie). Są one współfinansowane przez europejskie fundusze strukturalne i inwestycyjne i mają na celu wspieranie realizacji zintegrowanej strategii zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich. Fundusz na rzecz rozwoju obszarów miejskich oznacza w tym kontekście wyspecjalizowany instrument inwestycyjny utworzony z myślą o inwestycjach w projekty na rzecz rozwoju obszarów miejskich w ramach środka pomocy na rzecz rozwoju obszarów miejskich. Funduszem na rzecz rozwoju obszarów miejskich zarządza zarządca funduszu na rzecz rozwój obszarów miejskich, tj. profesjonalny podmiot zarządzający, posiadający osobowość prawną, wybierający inwestycje w kwalifikowalne projekty na rzecz rozwoju obszarów miejskich i realizujący te inwestycje. Natomiast zintegrowana strategia zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich oznacza strategię oficjalnie przedstawioną i poświadczoną przez właściwy organ samorządowy lub instytucję sektora publicznego, opracowaną dla określonego obszaru geograficznego o charakterze miejskim i na określony czas, określającą zintegrowane działania służące rozwiązywaniu problemów gospodarczych, środowiskowych, klimatycznych, demograficznych i społecznych, które mają wpływ na obszary miejskie.

Pomoc ta może być udzielana wyłącznie przez podmioty wdrażające instrumenty finansowe<sup>120</sup>. Podmiot taki pełni funkcję zarządcy funduszu na rzecz rozwoju obszarów miejskich i jest wybierany w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert zgodnego z obowiązującymi przepisami unijnymi i krajowymi. W szczególności nie różnicuje się zarządców funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich ze względu na miejsce prowadzenia ich działalności lub rejestracji w jakimkolwiek państwie członkowskim. Od zarządców funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich można wymagać spełnienia z góry określonych kryteriów obiektywnie uzasadnionych charakterem inwestycji.

Pomoc przyznaje się, jeżeli instrument finansowy, pełniący funkcję funduszu na rzecz rozwoju obszarów miejskich, został założony zgodnie z obowiązującymi przepisami, w szczególności przeprowadzona została procedura *due dilligence*, tak aby zapewnić ekonomicznie opłacalną strategię inwestycyjną w celu wdrożenia środka pomocy na rzecz rozwoju obszarów miejskich.

Łączna inwestycja w projekt na rzecz rozwoju obszarów miejskich w ramach środka pomocy na rzecz rozwoju obszarów miejskich nie przekracza 20 mln euro<sup>121</sup>. W przypadku pożyczek przy obliczaniu tej kwoty uwzględnia się nominalną kwotę pożyczki, natomiast w przypadku gwarancji – nominalną kwotę pożyczki bazowej.

Kosztami kwalifikowalnymi są całkowite koszty projektu na rzecz rozwoju obszarów miejskich w zakresie, w jakim są one zgodne z art. 37 i art. 65 Rozporządzenia ogólnego.

Pomoc na rzecz rozwoju obszarów miejskich służy pozyskaniu dodatkowych inwestycji od inwestorów prywatnych na szczeblu funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich lub projektów na rzecz

---

<sup>120</sup> W rozumieniu art. 28 ust. 2 Ustawy wdrożeniowej.

<sup>121</sup> Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

rozwoju obszarów miejskich, tak aby osiągnąć łączną kwotę wynoszącą co najmniej 30% łącznego finansowania przyznanego projektowi na rzecz rozwoju obszarów miejskich.

Inwestorzy publiczni i prywatni mogą wnieść wkład pieniężny lub niepieniężny<sup>122</sup> lub ich połączenie na wdrożenie projektu na rzecz rozwoju obszarów miejskich. Wkład niepieniężny uwzględnia się według jego wartości rynkowej potwierdzonej przez niezależnego wykwalifikowanego eksperta.

Niezależnych inwestorów prywatnych<sup>123</sup> wybiera się w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert zgodnego z obowiązującymi przepisami unijnymi i krajowymi i mającego na celu ustanowienie odpowiednich mechanizmów podziału zysków i ryzyka, przy czym w przypadku inwestycji innych niż gwarancje należy stosować raczej asymetryczny podział zysku aniżeli ochronę przed spadkiem wartości<sup>124</sup>. Jeżeli inwestorów prywatnych nie wybrano w drodze takiego zaproszenia do składania ofert, godziwą stopę zwrotu dla inwestorów prywatnych określa niezależny ekspert wybrany w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert. W przypadku asymetrycznego podziału strat między inwestorami publicznymi a prywatnymi pierwsza strata pokrywana przez inwestora publicznego jest ograniczona do 25% łącznej wartości inwestycji. Natomiast w przypadku gwarancji dla inwestorów prywatnych w projektach na rzecz rozwoju obszarów miejskich stopa gwarancji jest ograniczona do 80%, a łączne straty pokrywane przez państwo członkowskie są ograniczone do 25% gwarantowanego portfela bazowego.

Inwestorzy są reprezentowani w organach zarządzających funduszem na rzecz rozwoju obszarów miejskich, takich jak rada nadzorcza lub komitet doradczy.

Zarządzanie funduszami na rzecz rozwoju obszarów miejskich odbywa się na zasadach komercyjnych i zapewnia ekonomiczną motywację decyzji o finansowaniu. Uznaje się, że ma to miejsce, jeżeli zarządcy funduszu na rzecz rozwoju obszarów miejskich spełniają następujące warunki:

- a) zarządcy funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich są zobowiązani do działania z należytą starannością charakteryzującą profesjonalnego zarządcę, w dobrej wierze oraz unikając konfliktu interesów; zastosowanie mają najlepsze praktyki i nadzór regulacyjny;
- b) wynagrodzenie zarządców funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich jest zgodne z praktykami rynkowymi. Wymóg ten uznaje się za spełniony, jeśli zarządca jest wybierany w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania wniosków, opartego na obiektywnych kryteriach związanych z doświadczeniem, wiedzą fachową oraz potencjałem operacyjnym i finansowym;
- c) zarządcy funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich otrzymują wynagrodzenie powiązane z uzyskanymi wynikami lub przejmują część związanego z inwestycją ryzyka poprzez

---

<sup>122</sup> Wkład niepieniężny (rzeczowy) oznacza wkład w postaci gruntu lub innej nieruchomości, gdy grunt ten lub ta inna nieruchomość ta stanowią część projektu na rzecz rozwoju obszarów miejskich.

<sup>123</sup> „Niezależny inwestor prywatny” oznacza inwestora prywatnego, który nie jest udziałowcem/akcjonariuszem kwalifikującego się przedsiębiorstwa, w które inwestuje, w tym anioły biznesu i instytucje finansowe, bez względu na ich prawo własności, w zakresie, w jakim ponoszą one pełne ryzyko związane ze swoimi inwestycjami. Po utworzeniu nowej spółki inwestorzy prywatni, w tym założyciele, są uważani za niezależnych od tej spółki.

<sup>124</sup> Przy czym potrzeba przyznania niezależnym inwestorom prywatnym preferencji w postaci asymetrycznego podziału zysku albo ochrony przed spadkiem wartości musi wynikać albo z przeprowadzonej procedury wyboru niezależnych inwestorów prywatnych, albo z oceny ex ante, o której mowa w art. 37 ust. 2 Rozporządzenia ogólnego, która to ocena określa poziom tej preferencji lub mechanizm pozwalający na jego określenie.

- współinwestowanie środków własnych, tak aby zapewnić, że interesy zarządców są trwale powiązane z interesami inwestorów publicznych;
- d) zarządcy funduszy na rzecz rozwoju obszarów miejskich określają strategię inwestycyjną, kryteria oraz proponowane ramy czasowe inwestycji w projekty rozwoju obszarów miejskich, określając z góry oczekiwany poziom rentowności i wpływ projektów na rozwój obszarów miejskich;
  - e) dla każdej inwestycji kapitałowej i quasi-kapitałowej istnieje jasna i realistyczna strategia wyjścia.

Pomoc może być udzielana w następujących formach:

- a) inwestycji kapitałowej, która oznacza wniesienie do przedsiębiorstwa kapitału zainwestowanego pośrednio lub bezpośrednio w zamian za odpowiednie udziały w strukturze własności tego przedsiębiorstwa;
- b) inwestycji quasi-kapitałowej, która oznacza rodzaj finansowania mieszczący się między kapitałem własnym a długiem, charakteryzujący się większym ryzykiem niż dług uprzywilejowany a niższym niż kapitał podstawowy i z którego zwrot dla udziałowca/akcjonariusza jest przede wszystkim oparty na zyskach lub stratach przedsiębiorstwa docelowego i które nie jest zabezpieczone na wypadek upadłości tego przedsiębiorstwa. Inwestycje quasi-kapitałowe mogą mieć taką strukturę jak dług, niezabezpieczony i podporządkowany, w tym dług typu mezzanine, a w niektórych przypadkach mogą być wymienne na kapitał własny lub jak kapitał własny uprzywilejowany;
- c) pożyczki, która oznacza umowę zobowiązującą pożyczkodawcę do udostępnienia pożyczkobiorcy uzgodnionej kwoty w uzgodnionym czasie, zgodnie z którą pożyczkobiorca ma obowiązek spłacić tę kwotę w uzgodnionym okresie. Może ona przybrać formę pożyczki lub innego instrumentu finansowania, w tym leasingu, który zapewnia pożyczkodawcy dominujący element minimalnego zysku. Refinansowanie istniejących pożyczek nie stanowi kwalifikowalnej pożyczki;
- d) gwarancji, która oznacza pisemne zobowiązanie do przyjęcia odpowiedzialności za całość lub część nowo zawartych transakcji pożyczkowych osoby trzeciej, takich jak instrumenty dłużne lub leasing, jak również instrumentów quasi-kapitałowych.

Spełnienie warunków wskazanych powyżej powoduje, że pomoc uznaje się za wywołującą efekt zachęty. Oznacza to, że w przypadku tego przeznaczenia pomocy nie ma wymogu złożenia wniosku o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem.

#### ***Podrozdział 5.4. Pomoc na usługi doradcze dla MŚP***

W art. 18 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy publicznej na usługi doradcze dla MŚP. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 2 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych



finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020<sup>125</sup> oraz – dla projektów finansowanych z EFRR – w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>126</sup>.

Jak wskazuje sama nazwa, do uzyskania pomocy publicznej kwalifikują się wyłącznie przedsiębiorstwa mające status MŚP.

Jest to instrument pomocowy pozwalający udzielać pomocy na koszty usług doradczych świadczonych przez doradców zewnętrznych. Usługi takie nie mogą mieć charakteru ciągłego ani okresowego, nie są też związane ze zwykłymi kosztami operacyjnymi przedsiębiorstwa, takimi jak rutynowe usługi doradztwa podatkowego, regularne usługi prawnicze lub reklama.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na usługi doradcze, dane MŚP – Wnioskodawca musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed podjęciem prawnie wiążącego zobowiązania do skorzystania z danej usługi doradczej świadczonej przez doradcę zewnętrznego. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 11 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020, jak i § 12 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Maksymalna intensywność pomocy w tym przeznaczeniu wynosi 50% kosztów kwalifikowanych.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na usługi doradcze dla MŚP, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 2 mln euro na jedno przedsiębiorstwo i na projekt szkoleniowy, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### ***Podrozdział 5.5. Pomoc na udział MŚP w targach***

W art. 19 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy publicznej na udział MŚP w targach. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>127</sup>.

Jak wskazuje sama nazwa, do uzyskania pomocy publicznej kwalifikują się wyłącznie przedsiębiorstwa mające status MŚP.

Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty wynajmu, budowy i obsługi stoiska wystawowego podczas uczestnictwa przedsiębiorstwa w danych targach lub danej wystawie. Wchodzą w to także koszty

---

<sup>125</sup> Dz. U. poz. 1073.

<sup>126</sup> Dz. U. poz. 1417. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43179.

<sup>127</sup> Dz. U. poz. 1417. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43179.

delegacji i zakwaterowania pracowników przedsiębiorstwa uczestniczącego w targach oraz koszty transportu i ubezpieczenia w związku z udziałem w targach. Są one bowiem związane z obsługą stoiska wystawowego. Podobnie należy potraktować koszty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz, wpisem do katalogu targowego, ponoszeniem opłat rejestracyjnych oraz reklamy w mediach targowych.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na udział w targach, dane MŚP musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed podjęciem prawnie wiążącego zobowiązania do udziału w targach. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 12 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Maksymalna intensywność pomocy w tym przeznaczeniu wynosi 50% kosztów kwalifikowalnych.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na udział w targach dla MŚP, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 2 mln euro na jedno przedsiębiorstwo rocznie, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### ***Podrozdział 5.6. Pomoc na finansowanie ryzyka***

W art. 21 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy publicznej na finansowanie ryzyka. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 14 grudnia 2016 r. w sprawie udzielania pomocy na dostęp mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców do finansowania w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>128</sup>.

Pomoc na finansowanie ryzyka udzielana jest wyłącznie przez podmioty wdrażające instrumenty finansowe<sup>129</sup>. Natomiast jej końcowymi beneficjentami mogą być tylko przedsiębiorcy należący do sektora MŚP. Podmioty wdrażające instrumenty finansowe pełnią rolę pośredników finansowych<sup>130</sup> i są wybierani w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert, przeprowadzonego zgodnie z obowiązującymi przepisami unijnymi i krajowymi i mającego na celu ustanowienie odpowiednich mechanizmów podziału zysków i ryzyka, przy czym - w przypadku inwestycji innych niż gwarancje - należy stosować raczej asymetryczny podział zysku aniżeli ochronę przed spadkiem wartości<sup>131</sup>. Ww. tryb wyboru dotyczy także niezależnych inwestorów prywatnych.

---

<sup>128</sup> Dz. U. poz. 2220.

<sup>129</sup> W rozumieniu art. 28 ust. 2 Ustawy wdrożeniowej.

<sup>130</sup> „Pośrednik finansowy” oznacza każdą instytucję finansową, bez względu na jej formę i strukturę własności, w tym fundusze funduszy, fundusze inwestycji *private equity*, fundusze inwestycji publicznych, banki, instytucje mikrofinansowe i towarzystwa gwarancyjne.

<sup>131</sup> Przy czym potrzeba przyznania niezależnym inwestorom prywatnym preferencji w postaci asymetrycznego podziału zysku albo ochrony przed spadkiem wartości musi wynikać albo z przeprowadzonej procedury wyboru niezależnych inwestorów prywatnych, albo z oceny *ex ante*, o której mowa w art. 37 ust. 2 Rozporządzenia ogólnego, która to ocena określa poziom tej preferencji lub mechanizm pozwalający na jego określenie.

Na poziomie pośredników finansowych pomoc na finansowanie ryzyka na rzecz niezależnych inwestorów prywatnych<sup>132</sup> może przybrać jedną z następujących form:

- a) inwestycji kapitałowej (kapitału własnego) lub inwestycji quasi-kapitałowej (quasi-kapitału własnego) lub środków finansowych<sup>133</sup>, przeznaczonych na zapewnienie inwestycji w zakresie finansowania ryzyka<sup>134</sup> bezpośrednio lub pośrednio kwalifikowalnym przedsiębiorstwom<sup>135</sup>;
- b) pożyczek mających zapewnić inwestycje w zakresie finansowania ryzyka bezpośrednio lub pośrednio kwalifikowalnym przedsiębiorstwom;
- c) gwarancji, przeznaczonych na pokrycie strat z inwestycji w zakresie finansowania ryzyka, udzielanych bezpośrednio lub pośrednio kwalifikowalnym przedsiębiorstwom.

Natomiast na poziomie kwalifikowalnych przedsiębiorstw pomoc na finansowanie ryzyka może przybierać formę inwestycji kapitałowych, quasi-kapitałowych, pożyczek, gwarancji lub kombinacji tych rozwiązań.

Powyższe formy są rozumiane następująco:

- a) inwestycja kapitałowa – wniesienie do przedsiębiorstwa kapitału zainwestowanego pośrednio lub bezpośrednio w zamian za odpowiednie udziały w strukturze własności tego przedsiębiorstwa;
- b) inwestycja quasi-kapitałowa – rodzaj finansowania mieszczący się między kapitałem własnym a długiem, charakteryzujący się większym ryzykiem niż dług uprzywilejowany a niższym niż kapitał podstawowy i z którego zwrot dla udziałowca/akcjonariusza jest przede wszystkim oparty na zyskach lub stratach przedsiębiorstwa docelowego i które nie jest zabezpieczone na wypadek upadłości tego przedsiębiorstwa. Inwestycje quasi-kapitałowe mogą mieć taką strukturę jak dług, niezabezpieczony i podporządkowany, w tym dług typu mezzanine, a w niektórych przypadkach mogą być wymienne na kapitał własny lub jak kapitał własny uprzywilejowany;
- c) pożyczka – umowa zobowiązująca pożyczkodawcę do udostępnienia pożyczkobiorcy uzgodnionej kwoty w uzgodnionym czasie, zgodnie z którą pożyczkobiorca ma obowiązek spłacić tę kwotę w uzgodnionym okresie. Może ona przybrać formę pożyczki lub innego instrumentu finansowania, w tym leasingu, który zapewnia pożyczkodawcy dominujący element minimalnego zysku. Refinansowanie istniejących pożyczek nie stanowi kwalifikowalnej pożyczki;

---

<sup>132</sup> „Niezależny inwestor prywatny” oznacza inwestora prywatnego, który nie jest udziałowcem/akcjonariuszem kwalifikującego się przedsiębiorstwa, w które inwestuje, w tym anioły biznesu i instytucje finansowe, bez względu na ich prawo własności, w zakresie, w jakim ponoszą one pełne ryzyko związane ze swoimi inwestycjami. Po utworzeniu nowej spółki inwestorzy prywatni, w tym założyciele, są uważani za niezależnych od tej spółki.

<sup>133</sup> Środki finansowe oznaczają podlegającą spłacie inwestycję publiczną na rzecz pośrednika finansowego dla celów dokonania inwestycji w ramach środka finansowania ryzyka, przy czym wszystkie wpływy są zwracane inwestorowi publicznemu.

<sup>134</sup> Inwestycja w zakresie finansowania ryzyka oznacza inwestycje kapitałowe i quasi-kapitałowe, pożyczki, w tym najem, gwarancje, lub kombinację tych rozwiązań na rzecz kwalifikowalnych przedsiębiorstw dla celów dokonania nowych inwestycji.

<sup>135</sup> W przypadku tej formy, na cele zarządzania płynnością można wykorzystać nie więcej niż 30% łącznej wartości wpłat na poczet kapitału i niewniesionego kapitału zadeklarowanego pośrednika finansowego.

- d) gwarancja – pisemne zobowiązanie do przyjęcia odpowiedzialności za całość lub część nowo zawartych transakcji pożyczkowych osoby trzeciej, takich jak instrumenty dłużne lub leasing, jak również instrumentów quasi-kapitałowych.

W przypadku inwestycji kapitałowej, inwestycji quasi-kapitałowej oraz pożyczki, środek finansowania ryzyka musi służyć pozyskaniu dodatkowego finansowania od niezależnych inwestorów prywatnych na poziomie pośredników finansowych lub kwalifikowalnych przedsiębiorstw, tak aby osiągnąć łączną stopę udziału prywatnego na następujących minimalnych poziomach:

- 1) 10% finansowania ryzyka przyznanego kwalifikowalnym przedsiębiorstwom przed dokonaniem przez nie pierwszej komercyjnej sprzedaży<sup>136</sup> na dowolnym rynku;
- 2) 40% finansowania ryzyka przyznanego kwalifikowalnym przedsiębiorstwom, które prowadzą działalność na dowolnym rynku od mniej niż 7 lat od pierwszej komercyjnej sprzedaży;
- 3) 60% finansowania ryzyka na inwestycje przyznanego kwalifikowalnym przedsiębiorstwom, które potrzebują początkowej inwestycji w zakresie finansowania ryzyka, która - w oparciu o biznesplan przygotowany w celu wejścia na nowy rynek produktowy lub geograficzny - przekracza 50% ich średnich rocznych obrotów w poprzednich 5 latach oraz na inwestycje kontynuacyjne w kwalifikowalnych przedsiębiorstwach po upływie siedmioletniego okresu od pierwszej komercyjnej sprzedaży.

Jeżeli środek finansowania ryzyka jest skierowany do kwalifikowalnych przedsiębiorstw na różnych etapach rozwoju, o których mowa powyżej, i nie zakłada udziału prywatnego kapitału na poziomie kwalifikowalnych przedsiębiorstw, pośrednik finansowy musi osiągnąć stopę udziału prywatnego stanowiącą co najmniej średnią ważoną opartą na wielkości poszczególnych inwestycji w portfelu bazowym i będącą wynikiem zastosowania wobec takich inwestycji minimalnych stóp udziału, o których mowa powyżej (10%, 40% lub 60% - patrz pkt 1-3 powyżej).

W przypadku asymetrycznego podziału strat między inwestorami publicznymi a prywatnymi pierwsza strata pokrywana przez inwestora publicznego jest ograniczona do 25% łącznej wartości inwestycji. Zaś w przypadku gwarancji stopa gwarancji<sup>137</sup> jest ograniczona do 80%, a łączne straty pokrywane ze źródła finansowania ryzyka są ograniczone do 25% gwarantowanego portfela bazowego. Bezpłatnie można udzielić jedynie gwarancji obejmujących oczekiwane straty gwarantowanego portfela bazowego. Jeżeli gwarancja obejmuje również nieoczekiwane straty, pośrednik finansowy płaci od części gwarancji obejmującej nieoczekiwane straty prowizję gwarancyjną na warunkach rynkowych.

Zapewnione musi zostać podejmowanie decyzji finansowych motywowanych zyskiem. Uznaje się, że tak jest w przypadku, gdy spełnione są następujące warunki:

- a) pośredników finansowych ustanawia się zgodnie z obowiązującymi przepisami;
- b) przewidziana została procedura należytej staranności w celu zapewnienia pewnej pod względem handlowym strategii inwestycyjnej w celu wdrożenia źródła finansowania ryzyka, w tym odpowiedniej polityki dywersyfikacji ryzyka mającej na celu osiągnięcie rentowności i efektywnej skali pod względem wielkości i zasięgu terytorialnego danego portfela inwestycji;

<sup>136</sup> Pierwsza sprzedaż komercyjna oznacza pierwszą sprzedaż przez spółkę na rynku produktów lub usług poza ograniczoną sprzedażą w celu badania rynku.

<sup>137</sup> Stopa gwarancji oznacza odsetek pokrycia straty przez inwestora publicznego w każdej transakcji kwalifikującej się w ramach odnośnego źródła pomocy państwa.

- c) finansowanie ryzyka udzielane kwalifikowalnym przedsiębiorstwom opiera się na racjonalnym biznesplanie zawierającym szczegółowe informacje na temat produktu, sprzedaży i kształtowania się rentowności, określającym z góry rentowność;
- d) dla każdej inwestycji kapitałowej i quasi-kapitałowej istnieje jasna i realistyczna strategia wyjścia<sup>138</sup>.

Zarządzanie pośrednikami finansowymi musi odbywać się na zasadach komercyjnych. Wymóg ten uznaje się za spełniony, jeżeli pośrednik finansowy oraz – w zależności od rodzaju środka finansowania ryzyka – zarządca funduszu spełniają następujące warunki:

- a) są oni zobowiązani do działania z należytą starannością charakteryzującą profesjonalnego zarządcę, w dobrej wierze oraz unikając konfliktu interesów; zastosowanie mają najlepsze praktyki i nadzór regulacyjny;
- b) ich wynagrodzenie jest zgodne z praktykami rynkowymi. Wymóg ten uznaje się za spełniony, jeśli zarządca lub pośrednik finansowy jest wybierany w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert, opartego na obiektywnych kryteriach związanych z doświadczeniem, wiedzą fachową oraz potencjałem operacyjnym i finansowym;
- c) otrzymują oni wynagrodzenie powiązane z uzyskanymi wynikami lub przejmują część ryzyka związanego z inwestycją ryzyka poprzez współinwestowanie środków własnych, tak aby zapewnić, że interesy zarządców są trwale powiązane z interesami inwestora publicznego;
- d) określają oni strategię inwestycyjną, kryteria i proponowane ramy czasowe inwestycji;
- e) inwestorzy mają prawo do bycia reprezentowanym w organach zarządzających funduszem inwestycyjnym, takich jak rada nadzorcza lub komitet doradczy.

W przypadku pożyczek i gwarancji musi ponadto istnieć (u pośrednika finansowego) mechanizm zapewniający, że wszelkie korzyści są w jak największym stopniu przekazywane beneficjentom końcowym w formie wyższego finansowania, bardziej ryzykownych portfeli, niższych wymogów dotyczących zabezpieczenia, niższych prowizji gwarancyjnych lub niższych stóp oprocentowania. Środek finansowania ryzyka musi bowiem powodować, że pośrednik finansowy podejmuje inwestycje, które bez udziału pomocy nie zostałyby przeprowadzone albo zostałyby przeprowadzone w ograniczonym lub innym zakresie.

Za przedsiębiorstwa kwalifikowalne do otrzymania pomocy jako końcowi beneficjenci uznaje się przedsiębiorstwa, które w momencie rozpoczęcia początkowej inwestycji w zakresie finansowania ryzyka są MŚP nienotowanymi na giełdzie<sup>139</sup> i spełniają co najmniej jeden z następujących warunków:

---

<sup>138</sup> Wyjście oznacza likwidację udziałów/akcji przeprowadzoną przez pośrednika finansowego lub inwestora, w tym sprzedaż na rzecz inwestora branżowego, odpisanie jako straty, spłatę udziałów/akcji/pożyczek uprzywilejowanych, sprzedaż na rzecz innego pośrednika finansowego lub inwestora, sprzedaż na rzecz instytucji finansowej, sprzedaż w drodze oferty publicznej, łącznie z pierwszą ofertą publiczną (IPO).

<sup>139</sup> Nienotowane MŚP oznacza MŚP, które nie jest notowane w cenie giełdowej, z wyjątkiem alternatywnych platform obrotu, tj. wielostronnych platform obrotu zdefiniowanych w art. 4 ust. 1 pkt 15 dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych, zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG (Dz. Urz. UE L 145 z 30.04.2004 r., s. 1, z późn. zm.), w przypadku których większość instrumentów finansowych dopuszczonych do obrotu emitują MŚP.

- a) nie prowadzą działalności na żadnym rynku;
- b) prowadzą działalność na dowolnym rynku od mniej niż 7 lat od pierwszej komercyjnej sprzedaży;
- c) potrzebują początkowej inwestycji w zakresie finansowania ryzyka, która – w oparciu o biznesplan przygotowany w celu wejścia na nowy rynek produktowy lub geograficzny - przekracza 50% ich średnich rocznych obrotów w poprzednich 5 latach.

Pomoc na finansowanie ryzyka może też obejmować inwestycje kontynuacyjne<sup>140</sup> dokonane w kwalifikowalnych przedsiębiorstwach, w tym po upływie siedmioletniego okresu od pierwszej komercyjnej sprzedaży, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:

- a) nie przekroczono łącznej kwoty finansowania ryzyka (patrz poniżej);
- b) możliwość inwestycji kontynuacyjnych została przewidziana w początkowym biznesplanie;
- c) przedsiębiorstwo otrzymujące inwestycje kontynuacyjne nie stało się powiązane z innym przedsiębiorstwem, innym niż pośrednik finansowy lub niezależny inwestor prywatny dostarczający finansowanie ryzyka w ramach środka, chyba że nowy podmiot spełnia warunki określone w definicji MŚP.

W przypadku inwestycji kapitałowych i quasi-kapitałowych w kwalifikowalnych przedsiębiorstwach środki finansowania ryzyka może dostarczać wsparcia na refinansowanie<sup>141</sup> tylko wtedy, gdy refinansowanie jest połączone z nowym kapitałem odpowiadającym co najmniej 50% każdej rundy inwestycji w przedsiębiorstwach kwalifikowalnych.

Łączna kwota finansowania ryzyka na poziomie kwalifikowalnego przedsiębiorstwa nie może przekroczyć 15 mln euro na kwalifikowalne przedsiębiorstwo w ramach dowolnego środka finansowania ryzyka<sup>142</sup>. W przypadku pożyczek przy obliczaniu maksymalnej kwoty inwestycji do celów zachowania limitu 15 mln euro uwzględnia się nominalną kwotę pożyczki, natomiast w przypadku gwarancji – nominalną kwotę bazowej pożyczki. Wartość gwarancji nie może przekroczyć 80% wartości pożyczki.

Spełnienie warunków wskazanych powyżej powoduje, że pomoc uznaje się za wywołującą efekt zachęty. Oznacza to, że w przypadku tego przeznaczenia pomocy nie ma wymogu złożenia wniosku o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem.

### ***Podrozdział 5.7. Pomoc dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność***

W art. 22 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy publicznej przedsiębiorstwom rozpoczynającym działalność. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 14 grudnia 2016 r. w sprawie udzielania pomocy na dostęp mikroprzedsiębiorców, małych i

<sup>140</sup> Inwestycja kontynuacyjna oznacza dodatkową inwestycję w zakresie finansowania ryzyka dokonywaną w spółkę po jednej lub kilku wcześniejszych rundach inwestycji w zakresie finansowania ryzyka.

<sup>141</sup> Refinansowanie oznacza zakup istniejących udziałów/akcji spółki od wcześniejszego inwestora lub udziałowca/akcjonariusza.

<sup>142</sup> Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach/Poddziałaniach wielkość ta może być mniejsza.

średnich przedsiębiorców do finansowania w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>143</sup>.

Pomoc dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność udzielana jest wyłącznie przez podmioty wdrażające instrumenty finansowe<sup>144</sup>.

Może być ona udzielana kwalifikowalnym przedsiębiorstwom. Za takie uznaje się małe przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie w okresie do pięciu lat po ich rejestracji, które nie dokonały jeszcze podziału zysków i nie zostały utworzone w wyniku połączenia. W przypadku przedsiębiorstw kwalifikowalnych, które nie podlegają rejestracji, można uznać, że pięcioletni okres kwalifikowalności zaczyna się od momentu, kiedy przedsiębiorstwo albo rozpoczyna swoją działalność gospodarczą, albo podlega opodatkowaniu z tytułu swojej działalności gospodarczej.

Pomoc na rozpoczęcie działalności przyjmuje postać:

- 1) pożyczek o stopach oprocentowania niezgodnych z warunkami rynkowymi, udzielonych na okres 10 lat, których maksymalna kwota nominalna wynosi 2 mln euro<sup>145</sup> (w przypadku przedsiębiorstw mających siedzibę w województwie pomorskim). W przypadku pożyczek udzielonych na okres od 5 do 10 lat maksymalną kwotę można dostosować, mnożąc powyższą kwotę przez iloraz 10 lat i okresu, na który udzielono danej pożyczki. W przypadku pożyczek udzielonych na mniej niż 5 lat maksymalna kwota wynosi tyle samo, co w przypadku pożyczek udzielonych na okres 5 lat;
- 2) gwarancji o prowizjach niezgodnych z warunkami rynkowymi, udzielonych na okres 10 lat, których maksymalna gwarantowana kwota wynosi 3 mln euro<sup>146</sup> (w przypadku przedsiębiorstw mających siedzibę w województwie pomorskim). W przypadku gwarancji udzielonych na okres od 5 do 10 lat można dostosować maksymalną gwarantowaną kwotę, mnożąc powyższą kwotę przez iloraz 10 lat i okresu, na który udzielono danej gwarancji. W przypadku gwarancji udzielonych na mniej niż 5 lat maksymalna gwarantowana kwota wynosi tyle samo, co w przypadku gwarancji udzielonych na okres 5 lat. Wartość gwarancji nie może przekraczać 80% wartości pożyczki;
- 3) inwestycji kapitałowych lub quasi-kapitałowych, zmniejszenia stóp oprocentowania lub prowizji gwarancyjnych w wysokości 0,8 mln euro<sup>147</sup> (w przypadku przedsiębiorstw mających siedzibę w województwie pomorskim).

Powyższe formy są rozumiane następująco:

- a) inwestycja kapitałowa – wniesienie do przedsiębiorstwa kapitału zainwestowanego pośrednio lub bezpośrednio w zamian za odpowiednie udziały w strukturze własności tego przedsiębiorstwa;

---

<sup>143</sup> Dz. U. poz. 2220.

<sup>144</sup> W rozumieniu art. 28 ust. 2 Ustawy wdrożeniowej.

<sup>145</sup> Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach/Poddziałaniach wielkość ta może być mniejsza.

<sup>146</sup> Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach/Poddziałaniach wielkość ta może być mniejsza.

<sup>147</sup> Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach/Poddziałaniach wielkość ta może być mniejsza.

- b) inwestycja quasi-kapitałowa – rodzaj finansowania mieszczący się między kapitałem własnym a długiem, charakteryzujący się większym ryzykiem niż dług uprzywilejowany a niższym niż kapitał podstawowy i z którego zwrot dla udziałowca/akcjonariusza jest przede wszystkim oparty na zyskach lub stratach przedsiębiorstwa docelowego i które nie jest zabezpieczone na wypadek upadłości tego przedsiębiorstwa. Inwestycje quasi-kapitałowe mogą mieć taką strukturę jak dług, niezabezpieczony i podporządkowany, w tym dług typu mezzanine, a w niektórych przypadkach mogą być wymienialne na kapitał własny lub jak kapitał własny uprzywilejowany;
- c) pożyczka – umowa zobowiązująca pożyczkodawcę do udostępnienia pożyczkobiorcy uzgodnionej kwoty w uzgodnionym czasie, zgodnie z którą pożyczkobiorca ma obowiązek spłacić tę kwotę w uzgodnionym okresie. Może ona przybrać formę pożyczki lub innego instrumentu finansowania, w tym leasingu, który zapewnia pożyczkodawcy dominujący element minimalnego zysku. Refinansowanie istniejących pożyczek nie stanowi kwalifikowalnej pożyczki;
- a) gwarancja – pisemne zobowiązanie do przyjęcia odpowiedzialności za całość lub część nowo zawartych transakcji pożyczkowych osoby trzeciej, takich jak instrumenty dłużne lub leasing, jak również instrumentów quasi-kapitałowych.

Beneficjent może otrzymywać wsparcie w kilku powyższych formach, jeżeli odsetek kwoty przyznanej w ramach jednego instrumentu pomocy, obliczony na podstawie maksymalnych kwot pomocy dozwolonych w ramach danego instrumentu, jest uwzględniany do określenia pozostałego odsetka maksymalnej kwoty pomocy dozwolonej w ramach innych instrumentów wchodzących w skład takiego połączenia instrumentów.

Natomiast w przypadku małych innowacyjnych przedsiębiorstw kwoty maksymalne, wskazane w pkt 1-3 powyżej, mogą zostać podwojone. Małe innowacyjne przedsiębiorstwo oznacza w tym kontekście przedsiębiorstwo:

- a) które za pomocą oceny dokonanej przez zewnętrznego eksperta, może wykazać, że w przewidywalnej przyszłości opracuje produkty, usługi lub procesy, które są nowe lub znacząco ulepszone w porównaniu z aktualną sytuacją w jego branży i które niosą ze sobą ryzyko niepowodzenia technologicznego lub przemysłowego; lub
- b) którego wydatki na działalność badawczo-rozwojową stanowią co najmniej 10% jego całkowitych kosztów operacyjnych w co najmniej jednym roku z trzech lat poprzedzających przyznanie pomocy lub, w przypadku przedsiębiorstwa rozpoczynającego działalność bez historii finansowej, w bieżącym okresie podatkowym objętym zewnętrznym audytem.

Spełnienie warunków wskazanych powyżej powoduje, że pomoc uznaje się za wywołującą efekt zachęty. Oznacza to, że w przypadku tego przeznaczenia pomocy nie ma wymogu złożenia wniosku o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem.

### **Podrozdział 5.8. Pomoc na szkolenia**

Pomoc szkoleniowa jest instrumentem służącym dofinansowywaniu szkoleń prowadzonych na rzecz przedsiębiorstw. Została ona uregulowana w art. 31 GBER oraz w rozdz. 3 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 2 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43592.



Celem udzielania tego rodzaju pomocy jest wspieranie przedsiębiorstw w rozwijaniu i aktualizowaniu wiedzy ich pracowników. Mogą to być np. kursy językowe czy też szkolenia z zarządzania.

Szkolenia mogą być przeprowadzone tak przez zewnętrznych wykładowców, jak i przez wykładowców będących pracownikami danego przedsiębiorstwa.

Pomoc szkoleniowa nie może być udzielana na szkolenia obowiązkowe, tzn. takie, których obowiązek przeprowadzenia wynika z przepisów prawa. Pomoc taka nie spełnia bowiem efektu zachęty, jako że takie szkolenia zostałyby przeprowadzone nawet gdyby przedsiębiorstwo nie otrzymało dofinansowania. Chodzi przy tym o szkolenia obowiązkowe dla samego przedsiębiorstwa, jak i dla jego pracowników. Przykładem takich szkoleń są obowiązkowe szkolenia BHP.

Kosztami kwalifikowalnymi w ramach tego przeznaczenia pomocy są:

- a) koszty zatrudnienia wykładowców poniesione za godziny, podczas których wykładowcy uczestniczą w szkoleniu;
- b) koszty operacyjne wykładowców i uczestników szkolenia bezpośrednio związane z projektem szkoleniowym, takie jak koszty podróży, materiały bezpośrednio związane z projektem, amortyzacja narzędzi i wyposażenia w zakresie, w jakim są wykorzystywane wyłącznie na potrzeby projektu szkoleniowego. Do kosztów kwalifikowalnych nie zalicza się kosztów zakwaterowania, z wyjątkiem minimalnych niezbędnych kosztów zakwaterowania dla uczestników będących pracownikami niepełnosprawnymi;
- c) koszty usług doradczych związanych z projektem szkoleniowym;
- d) koszty personelu osób szkolonych i ogólne koszty pośrednie (koszty administracyjne, wynajem, koszty ogólne) poniesione za godziny, podczas których osoby szkolone biorą udział w szkoleniu.

Podstawowa maksymalna intensywność pomocy wynosi 50% kosztów kwalifikowalnych. Może ona jednak ulec zwiększeniu maksymalnie do 70% kosztów kwalifikowalnych w następujący sposób:

- a) o 10 punktów procentowych w przypadku szkoleń dla pracowników niepełnosprawnych lub znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji;
- b) o 10 punktów procentowych w przypadku szkoleń skierowanych do personelu średniego przedsiębiorstwa;
- c) o 20 punktów procentowych w przypadku w przypadku szkoleń skierowanych do personelu małego przedsiębiorstwa.

Zatem, dla przykładu można podać, że pomoc na szkolenie pracownika niepełnosprawnego zatrudnianego przez średnie przedsiębiorstwo może mieć maksymalną intensywność 70% (50% podstawowej intensywności + 10% z lit. a + 10% z lit. b). Taka sama może być maksymalna intensywność pomocy na szkolenie niepełnosprawnego pracownika zatrudnionego przez małe przedsiębiorstwo (co prawda  $50\% + 10\% + 20\% = 80\%$ , lecz wartość ta musi zostać ograniczona do 70%, tj. maksymalnego poziomu, do jakiego może zostać zwiększona intensywność pomocy).

Przez personel przedsiębiorstwa rozumie się:

- a) pracownika w rozumieniu art. 2 Kodeksu pracy,

- b) osobę świadczącą usługi na podstawie umowy agencyjnej, umowy zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia albo umowy o dzieło,
- c) właściciela, pełniącego funkcje kierownicze,
- d) wspólnika, w tym partnera prowadzącego regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiącego z niego korzyści finansowe.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na szkolenia dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed podjęciem prawnie wiążącego zobowiązania do udziału w szkoleniu samego przedsiębiorcy lub personelu przedsiębiorstwa. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 16 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy szkoleniowej, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 2 mln euro na projekt szkoleniowy, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

#### ***Podrozdział 5.9. Pomoc w formie subsydiowania zatrudniania pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji oraz znajdujących się w bardzo niekorzystnej sytuacji***

Pomoc na subsydiowanie zatrudniania pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji oraz znajdujących się w bardzo niekorzystnej sytuacji została uregulowana w art. 32 GBER oraz w rozdz. 5 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 2 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43592.

Za pracownika znajdującego się w szczególnie niekorzystnej sytuacji rozumie się osobę, która spełnia co najmniej jeden z następujących warunków:

- a) pozostaje bez stałego zatrudnienia w okresie co najmniej 6 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu,
- b) do dnia poprzedzającego przystąpienie do projektu nie ukończyła 24. roku życia,
- c) do dnia poprzedzającego przystąpienie do projektu ukończyła 50. rok życia,
- d) jest osobą dorosłą samotnie wychowującą co najmniej jedno dziecko lub posiadającą na utrzymaniu osobę zależną w rozumieniu art. 2 ust. 1 pkt 21 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy<sup>148</sup>,
- e) nie posiada wykształcenia średniego lub zasadniczego zawodowego, zgodnie z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją Edukacji (ISCED) na poziomie ISCED 3 włącznie

<sup>148</sup> Dz. U. z 2015 r. poz. 149, z późn. zm.

lub w okresie do dwóch lat od momentu zakończenia edukacji nie podjęła pierwszego stałego zatrudnienia,

- f) pracuje w sektorze lub w zawodzie, w którym różnica w poziomie zatrudnienia kobiet i mężczyzn jest co najmniej 25% wyższa niż przeciętna różnica w poziomie zatrudnienia kobiet i mężczyzn we wszystkich sektorach gospodarki narodowej Rzeczypospolitej Polskiej oraz należy do grupy będącej w mniejszości w danym sektorze lub zawodzie,
- g) jest członkiem mniejszości narodowej lub etnicznej w rozumieniu ustawy z dnia 6 stycznia 2005 r. o mniejszościach narodowych i etnicznych oraz o języku regionalnym<sup>149</sup> oraz w celu zwiększenia szans na uzyskanie zatrudnienia musi poprawić znajomość języka, podnieść kwalifikacje lub kompetencje zawodowe lub zdobyć doświadczenie zawodowe.

Natomiast za pracownika znajdującego się w bardzo niekorzystnej sytuacji uważa się osobę, która spełnia co najmniej jeden z poniższych warunków:

- pozostaje bez stałego zatrudnienia za wynagrodzeniem w okresie co najmniej 24 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu,
- pozostaje bez stałego zatrudnienia za wynagrodzeniem w okresie co najmniej 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu oraz spełnia co najmniej jeden z warunków wskazanych lit. b–g powyżej.

Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty płacy w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia rekrutacji pracownika znajdującego się w szczególnie niekorzystnej sytuacji.

W przypadku pracownika znajdującego się w bardzo niekorzystnej sytuacji za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty płacy za okres nie dłuższy niż 24 miesiące od dnia rekrutacji.

Na koszty płacy składają się koszty wynagrodzenia brutto oraz opłacane od wynagrodzeń obowiązkowe składki na ubezpieczenia społeczne, ponoszone przez wskazany powyżej okres.

Pomoc publiczna na subsydiowanie zatrudnienia jest udzielana, jeżeli utworzone miejsce pracy stanowi wzrost netto liczby pracowników zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie w porównaniu ze średnią z ostatnich 12 miesięcy, a w przypadku, gdy utworzone miejsce pracy nie stanowi wzrostu netto liczby pracowników zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie, utworzone miejsce pracy zostało zwolnione w następstwie dobrowolnego rozwiązania stosunku pracy, przejścia na rentę z tytułu niezdolności do pracy, przejścia na emeryturę z tytułu osiągnięcia wieku emerytalnego, dobrowolnego zmniejszenia wymiaru czasu pracy lub rozwiązania stosunku pracy z powodu naruszenia przez pracownika obowiązków pracowniczych. Celem tego postanowienia jest, by pracownicy nie byli zwalniani tylko w celu zatrudniania na ich miejsce pracowników kwalifikujących się do objęcia pomocą. Jeżeli dane przedsiębiorstwo istnieje krócej niż 12 miesięcy, bierze się pod uwagę okres jego istnienia.

Z wyjątkiem przypadku zgodnego z prawem zwolnienia za naruszenie obowiązków pracowniczych, pracownik znajdujący się w szczególnie niekorzystnej sytuacji jest uprawniony do nieprzerwanego zatrudnienia przez minimalny okres zatrudnienia zgodny z polskimi przepisami prawa pracy lub układami zbiorowymi pracy. Jeżeli okres ten jest krótszy niż 12 miesięcy, lub 24 miesiące w przypadku

---

<sup>149</sup> Dz. U. z 2015 r. poz. 573.

pracowników znajdujących się w bardzo niekorzystnej sytuacji, wówczas pomoc jest proporcjonalnie zmniejszona.

Maksymalna intensywność w przypadku tego rodzaju pomocy wynosi 50% kosztów kwalifikowalnych.

Spełnienie warunków wskazanych powyżej powoduje, że pomoc uznaje się za wywołującą efekt zachęty.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy publicznej na subsydiowanie zatrudniania pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 5 mln euro na jedno przedsiębiorstwo rocznie, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

#### ***Podrozdział 5.10. Pomoc na subsydiowanie zatrudnienia pracowników niepełnosprawnych***

Pomoc na subsydiowanie zatrudnienia pracowników niepełnosprawnych została uregulowana w art. 33 GBER oraz w rozdz. 5 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 2 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy *de minimis* oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43592.

Przez pracownika niepełnosprawnego rozumie się osobę, która posiada długotrwale naruszoną sprawność fizyczną, umysłową, intelektualną lub sensoryczną, utrudniającą jej, w połączeniu z innymi barierami, pełne i skuteczne uczestnictwo w środowisku pracy na równych zasadach z pozostałymi pracownikami.

Kosztami kwalifikowalnymi są koszty płacy pracownika niepełnosprawnego w całym okresie jego zatrudnienia.

Na koszty płacy składają się koszty wynagrodzenia brutto oraz opłacane od wynagrodzeń obowiązkowe składki na ubezpieczenia społeczne, ponoszone przez wskazany powyżej okres.

Pomoc publiczna na subsydiowanie zatrudnienia pracowników niepełnosprawnych jest udzielana, jeżeli utworzone miejsce pracy stanowi wzrost netto liczby pracowników zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie w porównaniu ze średnią z ostatnich 12 miesięcy, a w przypadku, gdy utworzone miejsce pracy nie stanowi wzrostu netto liczby pracowników zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie, utworzone miejsce pracy zostało zwolnione w następstwie dobrowolnego rozwiązania stosunku pracy, przejścia na rentę z tytułu niezdolności do pracy, przejścia na emeryturę z tytułu osiągnięcia wieku emerytalnego, dobrowolnego zmniejszenia wymiaru czasu pracy lub rozwiązania stosunku pracy z powodu naruszenia przez pracownika obowiązków pracowniczych. Celem tego postanowienia jest, by pracownicy nie byli zwalniani tylko w celu zatrudniania na ich miejsce pracowników kwalifikujących się do objęcia pomocą. Jeżeli dane przedsiębiorstwo istnieje krócej niż 12 miesięcy, bierze się pod uwagę okres jego istnienia.

Przedsiębiorstwo może otrzymać pomoc publiczną także w przypadku, gdy pracownik stał się niepełnosprawny w trakcie trwania stosunku pracy. Przedsiębiorstwo może w takim przypadku otrzymać pomoc na pokrycie kosztów wynagrodzenia od momentu, w którym pracownik stał się niepełnosprawny.

Z wyjątkiem przypadku zgodnego z prawem zwolnienia za naruszenie obowiązków pracowniczych, pracownik znajdujący się w szczególnie niekorzystnej sytuacji jest uprawniony do nieprzerwanego

zatrudnienia przez minimalny okres zatrudnienia zgodny z polskimi przepisami prawa pracy lub układami zbiorowymi pracy.

Maksymalna intensywność w przypadku tego rodzaju pomocy wynosi 75% kosztów kwalifikowalnych.

Spełnienie warunków wskazanych powyżej powoduje, że pomoc uznaje się za wywołującą efekt zachęty.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy publicznej na subsydiowanie zatrudniania pracowników niepełnosprawnych, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 10 mln euro na jedno przedsiębiorstwo rocznie, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### ***Podrozdział 5.11. Pomoc na projekty badawczo-rozwojowe***

Pomoc na projekty badawczo-rozwojowe została uregulowana w art. 25 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 30 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na badania podstawowe, badania przemysłowe, eksperymentalne prace rozwojowe oraz studia wykonalności w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>150</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.42839.

Części projektu badawczo-rozwojowego, które mogą kwalifikować się do objęcia tego rodzaju pomocą, a jednocześnie do uzyskania dofinansowania z RPO WP 2014-2020, muszą w pełni należeć do przynajmniej jednej z poniższych kategorii:

- a) badania przemysłowe – tj. badania planowane lub badania krytyczne mające na celu zdobycie nowej wiedzy oraz umiejętności celem opracowania nowych produktów, procesów lub usług, lub też wprowadzenia znaczących ulepszeń do istniejących produktów, procesów lub usług. Uwzględniają one tworzenie elementów składowych systemów złożonych i mogą obejmować budowę prototypów w środowisku laboratoryjnym lub środowisku interfejsu symulującego istniejące systemy, a także linii pilotażowych, kiedy są one konieczne do badań przemysłowych, a zwłaszcza uzyskania dowodu w przypadku technologii generycznych;
- b) eksperymentalne prace rozwojowe – tj. zdobywanie, łączenie, kształtowanie i wykorzystywanie dostępnej aktualnie wiedzy i umiejętności z dziedziny nauki, technologii i biznesu oraz innej stosownej wiedzy i umiejętności w celu opracowywania nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub usług. Mogą one także obejmować na przykład czynności mające na celu pojęciowe definiowanie, planowanie oraz dokumentowanie nowych produktów, procesów i usług.

Eksperymentalne prace rozwojowe mogą obejmować opracowanie prototypów, demonstracje, opracowanie projektów pilotażowych, testowanie i walidację nowych lub ulepszonych produktów, procesów lub usług w otoczeniu stanowiącym model warunków rzeczywistego funkcjonowania, których głównym celem jest dalsze udoskonalenie techniczne produktów, procesów lub usług, których ostateczny kształt zasadniczo nie jest jeszcze określony. Mogą obejmować opracowanie prototypów i projektów pilotażowych, które można wykorzystać do celów komercyjnych, w przypadku gdy prototyp lub projekt pilotażowy z konieczności jest produktem końcowym do wykorzystania do celów

---

<sup>150</sup> Dz. U. poz. 1075.

komercyjnych, a jego produkcja jest zbyt kosztowna, aby służył on jedynie do demonstracji i walidacji.

Eksperymentalne prace rozwojowe nie obejmują rutynowych i okresowych zmian wprowadzanych do istniejących produktów, linii produkcyjnych, procesów wytwórczych, usług oraz innych operacji w toku, nawet jeśli takie zmiany mają charakter ulepszeń.

- c) opracowanie studium wykonalności – tj. ocenę i analizę potencjału projektu, która ma wesprzeć proces decyzyjny poprzez obiektywne i racjonalne określenie jego mocnych i słabych stron oraz możliwości i zagrożeń z nim związanych, zasobów, jakie będą niezbędne do realizacji projektu, oraz ocenę szans jego powodzenia.

Z praktyki KE wynika przy tym, że dzieląc działania na różne kategorie badań, posługuje się ona tzw. poziomami gotowości technologicznej (ang. Technology Readiness Level – w skrócie TRL), według następującego schematu<sup>151</sup>:

- badania podstawowe – TRL I – nie będą one wspierane w ramach RPO WP 2014-2020;
- badania przemysłowe – TRL II-IV;
- eksperymentalne prace rozwojowe – TRL V-VIII.

Graficznie można to zaprezentować w następujący sposób:

---

<sup>151</sup> Zasady ramowe dotyczące pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (Dz. Urz. UE C 198 z 27.06.2014 r., s. 1 ), s. 19.

## Schemat pojęć związanych z pomocą na B+R:

TRL POZIOM I	TRL POZIOM II	TRL POZIOM III	TRL POZIOM IV	TRL POZIOM V	TRL POZIOM VI	TRL POZIOM VII	TRL POZIOM VIII	TRL POZIOM IX
Zaobserwowano i opisano podstawowe zasady danego zjawiska - najniższy poziom gotowości technologii, oznaczający rozpoczęcie badań naukowych w celu wykorzystania ich wyników w przyszłych zastosowaniach. Zalicza się do nich między innymi badania naukowe nad podstawowymi właściwościami technologii.	Określono koncepcję technologii lub jej przyszłe zastosowanie. Oznacza to rozpoczęcie procesu poszukiwania potencjalnego zastosowania technologii. Od momentu zaobserwowania podstawowych zasad opisujących nową technologię można postulować praktyczne jej zastosowanie, które jest oparte na przewidywaniach. Nie istnieje jeszcze żaden dowód lub szczegółowa analiza potwierdzająca przyjęte założenia	Potwierdzono analitycznie i eksperymentalnie krytyczne funkcje lub koncepcje technologii. Oznacza to przeprowadzenie badań analitycznych i laboratoryjnych, mających na celu potwierdzenie przewidywań badań naukowych wybranych elementów technologii. Zalicza się do nich komponenty, które nie są jeszcze zintegrowane w całość lub też nie są reprezentatywne dla całej technologii	Zweryfikowano komponenty technologii lub podstawowe jej podsystemy w warunkach laboratoryjnych. Proces ten oznacza, że podstawowe komponenty technologii zostały zintegrowane. Zalicza się do nich zintegrowane "ad hoc" modele w laboratorium. Uzyskano ogólne odwzorowanie docelowego systemu w warunkach laboratoryjnych.	Zweryfikowano komponenty lub podstawowe podsystemy technologii w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. Podstawowe komponenty technologii są zintegrowane z rzeczywistymi elementami wspomagającymi. Technologia może być przetestowana w symulowanych warunkach operacyjnych.	Dokonano demonstracji prototypu lub modelu systemu albo podsystemu technologii w warunkach zbliżonych do rzeczywistych. Oznacza to, że przebadano reprezentatywny model lub prototyp systemu, który jest znacznie bardziej zaawansowany od badanego na poziomie V, w warunkach zbliżonych do rzeczywistych. Do badań na tym poziomie zalicza się badania prototypu w warunkach laboratoryjnych odwzorowujących z dużą wiernością warunki rzeczywiste lub w symulowanych warunkach operacyjnych.	Dokonano demonstracji prototypu technologii w warunkach operacyjnych. Prototyp jest już prawie na poziomie systemu operacyjnego. Poziom ten reprezentuje znaczący postęp w odniesieniu do poziomu VI i wymaga zademonstrowania, że rozwijana technologia jest możliwa do zastosowania w warunkach operacyjnych. Do badań na tym poziomie zalicza się badania prototypów na tzw. platformach badawczych.	Zakończono badania i demonstrację ostatecznej formy technologii. Oznacza to, że potwierdzono, że docelowy poziom technologii został osiągnięty i technologia może być zastosowana w przewidywanych dla niej warunkach. Praktycznie poziom ten reprezentuje koniec demonstracji. Przykłady obejmują badania i ocenę systemów w celu potwierdzenia spełnienia założeń projektowych, włączając w to założenia odnoszące się do zabezpieczenia logistycznego i szkolenia.	Sprawdzenie technologii w warunkach rzeczywistych odniosło zamierzony efekt. Wskazuje to, że demonstrowana technologia jest już w ostatecznej formie i może zostać zaimplementowana w docelowym systemie. Między innymi dotyczy to wykorzystania opracowanych systemów w warunkach rzeczywistych.
<b>BADANIA PODSTAWOWE</b>	<b>BADANIA PRZEMYSŁOWE</b>			<b>EKSPERYMENTALNE PRACE ROZWOJOWE</b>				<b>PIERWSZA PRODUKCJA</b>

**Nie może być samodzielnym i jedynym zakresem projektu**

**Kwalifikowalne w ramach RPO WP wg typów badań i TRL**

Jak widać na schemacie zamieszczonym na poprzedniej stronie, w ramach omawianego obecnie przeznaczenia pomocy finansowaniu podlegać będą projekty polegające na wykonywaniu badań przemysłowych oraz eksperymentalnych prac rozwojowych. Natomiast w celu sfinansowania pierwszej produkcji (TRL IX), która nie może być samodzielnym projektem, lecz musi wpisywać się w większy projekt badawczo-rozwojowy, konieczne będzie wyodrębnienie jej kosztów dla udzielenia innego przeznaczenia pomocy, np. regionalnej pomocy operacyjnej czy pomocy *de minimis*. W wyjątkowych przypadkach, gdy prototyp lub projekt pilotażowy z konieczności jest produktem końcowym do wykorzystania do celów komercyjnych, a jego produkcja jest zbyt kosztowna, aby służył on jedynie do demonstracji i walidacji, możliwe jest zaliczenie etapu pierwszej produkcji do eksperymentalnych prac rozwojowych. Wymaga to jednak szczegółowego uzasadnienia przez beneficjenta.

W ramach tego przeznaczenia pomocy koszty kwalifikowalne przypisuje się do konkretnej kategorii działalności badawczo-rozwojowej. Obejmują one:

- a) koszty personelu: badaczy, techników i pozostałych pracowników pomocniczych w zakresie, w jakim są oni zatrudnieni przy danym projekcie;
- b) koszty aparatury i sprzętu w zakresie i przez okres, w jakim są one wykorzystywane na potrzeby projektu. Jeśli aparatura i sprzęt nie są wykorzystywane na potrzeby projektu przez cały okres ich użytkowania, za koszty kwalifikowalne uznaje się tylko koszty amortyzacji odpowiadające okresowi realizacji projektu obliczone na podstawie powszechnie przyjętych zasad rachunkowości;
- c) koszty budynków i gruntów w zakresie i przez okres, w jakim są one wykorzystywane na potrzeby projektu. Jeżeli chodzi o budynki, za koszty kwalifikowalne uznaje się tylko koszty amortyzacji odpowiadające okresowi realizacji projektu obliczone na podstawie powszechnie przyjętych zasad rachunkowości. W przypadku gruntów kosztami kwalifikowalnymi są koszty przekazania na zasadach handlowych lub faktycznie poniesione koszty kapitałowe;
- d) koszty badań wykonywanych na podstawie umowy, wiedzy i patentów zakupionych lub użytkowanych na podstawie licencji udzielonej przez źródła zewnętrzne na warunkach pełnej konkurencji oraz koszty doradztwa i równorzędnych usług wykorzystywanych wyłącznie na potrzeby projektu;
- e) dodatkowe koszty ogólne i inne koszty operacyjne, w tym koszty materiałów, dostaw i podobnych produktów, ponoszone bezpośrednio w wyniku realizacji projektu (w tej kategorii kosztami kwalifikowalnymi mogą być koszty udziału w konferencjach o tematyce związanej z projektem, takie jak koszty podróży, zakwaterowania i opłat za uczestnictwo, o ile koszty te są ponoszone bezpośrednio jako rezultat realizacji projektu).

Natomiast w przypadku studium wykonalności kosztami kwalifikowalnymi są koszty jego realizacji.

Maksymalne intensywności pomocy publicznej w ramach tego przeznaczenia w RPO WP 2014-2020 wynoszą:

- 50% kosztów kwalifikowalnych w przypadku badań przemysłowych;
- 25% kosztów kwalifikowalnych w przypadku eksperymentalnych prac rozwojowych.

Mogą one zostać zwiększone do maksymalnie 80% kosztów kwalifikowalnych w następujący sposób:



- a) o 10 punktów procentowych w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20 punktów procentowych w przypadku małych przedsiębiorstw;
- b) o 15 punktów procentowych, jeżeli spełniony jest jeden z następujących warunków:
  - i. projekt zakłada skuteczną współpracę:
    - między przedsiębiorstwami, wśród których przynajmniej jedno jest MŚP, lub jest realizowany w co najmniej dwóch państwach członkowskich UE lub w państwie członkowskim i w państwie umawiającej się strony Porozumienia EOG, przy czym żadne pojedyncze przedsiębiorstwo nie ponosi więcej niż 70% kosztów kwalifikowalnych, lub
    - między przedsiębiorstwem i co najmniej jedną organizacją prowadzącą badania i upowszechniającą wiedzę, jeżeli ta ostatnia ponosi co najmniej 10% kosztów kwalifikowalnych i ma prawo do publikowania własnych wyników badań;
  - ii. wyniki projektu są szeroko rozpowszechniane podczas konferencji, za pośrednictwem publikacji, ogólnodostępnych baz bądź oprogramowania bezpłatnego lub otwartego.

„Skuteczna współpraca” oznacza współpracę między co najmniej dwoma **niezależnymi** stronami w celu wymiany wiedzy lub technologii lub służącą osiągnięciu wspólnego celu opartego na podziale pracy, gdy strony wspólnie określają zakres wspólnego projektu, przyczyniają się do jego realizacji i wspólnie ponoszą ryzyko, jak również **dzielią się wynikami**. Jedna strona lub kilka stron mogą ponosić pełne koszty projektu i tym samym zwolnić inne strony z ich ryzyka finansowego. Badania w ramach umowy (badania zlecone, np. przez przedsiębiorstwo jednostce badawczej) i świadczenie usług badawczych nie są uważane za formy współpracy. Oznacza to, że także podwykonawstwo nie będzie uważane za skuteczną współpracę. Istotą skutecznej współpracy jest bowiem to, by uczestniczące w niej strony miały równe udziały (proporcjonalnie do wkładu finansowego i niefinansowego wnoszonego do projektu) w wynikach badań, a zatem by współpraca ta przyczyniała się do rozwoju, rozpowszechniania wiedzy (co nie będzie miało miejsca, gdy tylko jeden lub niektóre podmioty uczestniczące we współpracy będą miały prawo do wyników badań).

W przypadku wspólnych projektów realizowanych w ramach współpracy przez przedsiębiorstwa oraz organizacje prowadzące badania i rozpowszechniające wiedzę (np. publiczne uniwersytety) uznaje się, że uczestniczącym przedsiębiorstwom nie udziela się pośredniej pomocy państwa za pośrednictwem tych podmiotów ze względu na korzystne warunki współpracy, jeśli spełniony jest jeden z następujących warunków<sup>152</sup>:

- a) uczestniczące w projekcie przedsiębiorstwa ponoszą pełne koszty projektu,
- b) wyniki współpracy, które nie powodują powstania praw własności intelektualnej, mogą być rozpowszechniane, a prawa własności intelektualnej powstające w wyniku działań organizacji prowadzących badania lub rozpowszechniających wiedzę w pełni przynależą do tych podmiotów,

---

<sup>152</sup> Zasady ramowe dotyczące pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (Dz. Urz. UE C 198 z 27.06.2014 r., s. 1 ), s. 10-11.

- c) wszelkie prawa własności intelektualnej powstałe w wyniku projektu oraz powiązane prawa dostępu są rozdzielane pomiędzy różnych partnerów współpracujących w sposób należyście odzwierciedlający ich pakiety prac, wkład i wzajemne interesy,
- d) organizacje prowadzące badania lub rozpowszechniające wiedzę otrzymują rekompensatę odpowiadającą wartości rynkowej praw własności intelektualnej, które powstały w wyniku prowadzonych przez te podmioty działań i które przyznano uczestniczącym przedsiębiorstwom lub prawo dostępu do których przyznano uczestniczącym przedsiębiorstwom. Z tej rekompensaty można potrącić bezwzględną wartość wszelkiego wkładu – finansowego i niefinansowego – uczestniczących przedsiębiorstw na poczet kosztów działań organizacji prowadzących badania lub rozpowszechniających wiedzę, które to działania doprowadziły do powstania przedmiotowych praw własności intelektualnej<sup>153</sup>.

Jeżeli nie spełniono żadnego z ww. warunków, całkowitą wartość wkładu organizacji prowadzących badania lub rozpowszechniających wiedzę w projekt uznaje się za korzyść dla współpracujących przedsiębiorstw, do której stosuje się zasady pomocy państwa<sup>154</sup>.

W przypadku studiów wykonalności, maksymalna intensywność pomocy wynosi 50% kosztów kwalifikowalnych, przy czym intensywność pomocy na studium wykonalności można zwiększyć o 10 punktów procentowych w przypadku średnich przedsiębiorstw i o 20 punktów procentowych w przypadku małych przedsiębiorstw.

Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na projekty badawczo-rozwojowe, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem<sup>155</sup>. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 11 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 30 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na badania podstawowe, badania przemysłowe, eksperymentalne prace rozwojowe oraz studia wykonalności w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy publicznej na projekty badawczo-rozwojowe, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi:

- a) jeśli projekt obejmuje głównie badania przemysłowe: 20 mln euro dla przedsiębiorstwa, na jeden projekt; dotyczy to sytuacji, w której więcej niż połowa kosztów kwalifikowalnych projektu jest ponoszona na działania wchodzące w zakres kategorii badań przemysłowych lub w zakres obydwu kategorii badań przemysłowych i podstawowych;

<sup>153</sup> Co do sposobu wyliczania rekompensaty odpowiadającej wartości rynkowej praw własności intelektualnej, które powstały w wyniku prowadzonych przez te podmioty działań – patrz pkt 29 (s. 11) Zasad ramowych dotyczących pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (Dz. Urz. UE C 198 z 27.06.2014 r., s. 1).

<sup>154</sup> Zasady ramowe dotyczące pomocy państwa na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną (Dz. Urz. UE C 198 z 27.06.2014 r., s. 1), s. 11.

<sup>155</sup> Jeżeli projekt obejmuje sporządzenie studium wykonalności (jego koszty uznawane są za koszty kwalifikowalne) we wskazanym powyżej rozumieniu (tj. w rozumieniu art. 2 pkt 87 GBER), to by był spełniony efekt zachęty dla pomocy udzielanej na podstawie art. 25 GBER także prace nad studium wykonalności muszą się rozpocząć po złożeniu wniosku o dofinansowanie.

- b) jeśli projekt obejmuje głównie eksperymentalne prace rozwojowe: 15 mln euro dla przedsiębiorstwa, na jeden projekt; dotyczy to sytuacji, w której więcej niż połowa kosztów kwalifikowalnych projektu jest ponoszona na działania wchodzące w zakres kategorii eksperymentalnych prac rozwojowych;
- c) w przypadku pomocy na studia wykonalności poprzedzające działania badawcze: 7,5 mln euro na studium.

Należy także zwrócić uwagę, że z SzOOP RPO WP 2014-2020 oraz regulaminów konkursów mogą wynikać ograniczenia w możliwości uzyskania pomocy na poszczególne kategorie projektów w ramach konkretnych działań RPO WP 2014-2020, a także w ramach poszczególnych konkursów.

### ***Podrozdział 5.12. Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę badawczą***

Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę badawczą została uregulowana w art. 26 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Rozwoju z dnia 16 czerwca 2016 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę badawczą w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>156</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.46091.

Przez infrastrukturę badawczą należy rozumieć obiekty, zasoby i powiązane z nimi usługi, które są wykorzystywane przez środowisko naukowe do prowadzenia badań naukowych w swoich dziedzinach. Obejmuje ona wyposażenie naukowe lub zestaw przyrządów, zasoby oparte na wiedzy, takie jak zbiory, archiwa lub uporządkowane informacje naukowe, infrastrukturę opartą na technologiach informacyjno-komunikacyjnych, taką jak sieć, infrastrukturę komputerową, oprogramowanie i infrastrukturę łączności lub wszelki inny podmiot o wyjątkowym charakterze niezbędny do prowadzenia badań naukowych. Takie różne rodzaje infrastruktury badawczej mogą być zlokalizowane w jednej placówce lub "rozproszone" (zorganizowana sieć zasobów) zgodnie z art. 2 lit. a rozporządzenia Rady (WE) nr 723/2009 z dnia 25 czerwca 2009 r. w sprawie wspólnotowych ram prawnych konsorcjum na rzecz europejskiej infrastruktury badawczej (ERIC)<sup>157</sup>.

Natomiast środowisko naukowe jest rozumiane jako zinstytucjonalizowana bądź pozbawiona takiej struktury grupa lub sieć osób prowadzących systematyczną działalność mającą na celu pozyskiwanie wiedzy.

Jeżeli infrastrukturę badawczą wykorzystuje się do prowadzenia zarówno działalności gospodarczej, jak i niegospodarczej, finansowanie, koszty i dochody z każdego rodzaju działalności należy rozliczać osobno, konsekwentnie stosując obiektywnie uzasadnione zasady rachunku kosztów.

Zgodnie z Umową partnerstwa, brak jest możliwości finansowania z RPO WP 2014-2020 infrastruktury badawczej, która jest wykorzystywana do prowadzenia działalności gospodarczej w mniej niż 20% rocznych zasobów infrastruktury – nie jest więc dopuszczalny projekt całkowicie pozbawiony pomocy publicznej. Część projektu przeznaczona do wykorzystania gospodarczego musi stanowić powyżej 20% wydatków kwalifikowalnych, przy czym w SzOOP RPO WP odsetek ten może zostać określony na wyższym poziomie. Pożądany jest przy tym jak najwyższy udział części gospodarczej.

Cena pobierana za prowadzenie i użytkowanie infrastruktury musi odpowiadać cenie rynkowej.

---

<sup>156</sup> Dz. U. poz. 899.

<sup>157</sup> Dz. Urz. UE L 206 z 25.06.2009 r., s. 1, z późn. zm.

Dostęp do infrastruktury musi być udzielany szeregowi użytkowników na przejrzystych i niedyskryminacyjnych zasadach. Przedsiębiorstwom, które finansują co najmniej 10% kosztów inwestycji w infrastrukturę, można przyznać preferencyjny dostęp na bardziej korzystnych warunkach. Aby uniknąć nadmiernej rekompensaty, dostęp ten musi być proporcjonalny do wkładu przedsiębiorstwa w koszty inwestycji, a warunki te należy podawać do wiadomości publicznej.

Przykład 1:

- Stawka za wykonanie badań wynosi za 1 h: koszty zmienne (prąd, technik itp.) + marża w wysokości 100 zł.
- Przedsiębiorstwo sfinansowało 10% nakładów na daną infrastrukturę badawczą, co przekłada się na kwotę 10 000 zł.
- W opisanym modelu to przedsiębiorstwo może zamówić 100 h badań po stawce bez marży (a więc płacąc tylko koszty zmienne). Będzie to proporcjonalne do wniesionego wkładu ( $100 \text{ h} \times 100 \text{ zł/h} = 10\,000 \text{ zł}$ ). Uzyska w ten sposób preferencyjny dostęp proporcjonalny do wniesionego wkładu.

Przykład 2:

- Stawka za 1 h badań jest kalkulowana jako pewien stały „wkład” na koszty stałe + całość kosztów zmiennych.
- W takim przypadku przedsiębiorstwo partycypujące w kosztach budowy infrastruktury mogłoby płacić przez pewien czas (proporcjonalnie do wniesionego wkładu) stawkę równą kosztom zmiennym badań (bo w pewnym zakresie poniosło już nakłady na koszty stałe).

Natomiast jeżeli przedsiębiorstwo staje się współwłaścicielem infrastruktury dofinansowanej w ramach projektu, jak się wydaje, nie jest uzasadnione przyznawanie mu preferencji cenowych. Jednak dopuszczalne byłoby przyznanie innego rodzaju preferencji, np. prawa pierwszeństwa w dostępie do infrastruktury (w zakresie proporcjonalnym do poniesionych kosztów).

Za koszty kwalifikowalne w przypadku pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę badawczą uznaje się koszty inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne.

Maksymalna intensywność pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów kwalifikowalnych.

Jeżeli infrastruktura badawcza otrzymuje finansowanie publiczne<sup>158</sup> zarówno na działalność gospodarczą, jak i niegospodarczą, w umowie o dofinansowanie wprowadzony zostanie mechanizm monitorowania i wycofania, aby zapewnić, że w wyniku zwiększenia udziału działalności gospodarczej w stosunku do sytuacji oczekiwanej w momencie przyznania pomocy nie przekroczono obowiązującej maksymalnej intensywności pomocy.

Mechanizm monitorowania i wycofania zapewni w szczególności:

- 1) monitorowanie zakresu działalności gospodarczej prowadzonej na infrastrukturze badawczej, na którą pomoc jest udzielana, prowadzone:

---

<sup>158</sup> Należy tu uwzględnić wszystkie źródła dofinansowania publicznego, zatem nie tylko RPO WP, ale również np. dotacje z MNiSW.

- a) corocznie, co najmniej przez okres amortyzacji tej infrastruktury,
  - b) na podstawie kryteriów wskazanych w umowie o dofinansowanie projektu, stosowanych przez cały okres monitorowania zakresu działalności gospodarczej prowadzonej na tej infrastrukturze, które mogą odnosić się do jej powierzchni lub czasu jej wykorzystania;
- 2) warunki i tryb zwrotu części dofinansowania w przypadku przekroczenia maksymalnej intensywności pomocy wskazanej w umowie o dofinansowanie projektu.

Szczegółowa metodologia stosowania mechanizmu monitorowania i wycofanie zostanie ujęta w umowie o dofinansowanie.

Monitorowanie wykorzystania infrastruktury badawczej do wykonywania działalności gospodarczej i działalności niebędącej działalnością gospodarczą będzie odbywać się w cyklach rocznych. Każdy cykl monitorowania będzie obejmował jeden rok obrachunkowy beneficjenta. Jeżeli rozpoczęcie lub zakończenie okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania przypada w trakcie roku obrachunkowego beneficjenta, dany cykl sprawozdawczy obejmuje niepełny rok obrachunkowy.

Mechanizm monitorowania i wycofania będzie stosowany do wszystkich elementów infrastruktury badawczej, na które zostało udzielone dofinansowanie w ramach projektu.

Mechanizm monitorowania i wycofania będzie stosowany przez okres amortyzacji infrastruktury badawczej. Jeśli poszczególne składniki infrastruktury badawczej mają różne okresy amortyzacji, wówczas znajdzie zastosowanie jedno z następujących rozwiązań:

- 1) każdy składnik infrastruktury badawczej podlega monitorowaniu oddzielnie, przez okres odpowiadający jego okresowi amortyzacji<sup>159</sup>;
- 2) całość infrastruktury jest monitorowana przez okres odpowiadający okresowi amortyzacji tego składnika infrastruktury badawczej, który ma najdłuższy okres amortyzacji<sup>160</sup>.

Wyboru co do zasady dokonuje beneficjent, chyba że IZ RPO WP/IP wskaże tylko jedno możliwe rozwiązanie w regulaminie konkursu (po przeprowadzeniu konsultacji z zainteresowanymi podmiotami). Niezależnie jednak od wyboru jednego z powyższych okresów, beneficjent będzie zobowiązany do dokonania wyboru wskaźnika, w oparciu o który prowadzone będzie monitorowanie wykorzystania infrastruktury badawczej. Do wyboru są dwa wskaźniki – powierzchnia infrastruktury albo czas jej wykorzystania. Wyboru wskaźnika należy dokonać w odniesieniu do każdego składnika infrastruktury z osobna (nawet w przypadku, gdy beneficjent wybrał monitorowanie w oparciu o jeden, najdłuższy okres amortyzacji). Przed podpisaniem umowy o dofinansowanie beneficjent będzie zobowiązany dostarczyć do IZ RPO WP/IP uzasadnienie wyboru określonych wskaźników dla poszczególnych składników infrastruktury. Nie jest dopuszczalna zmiana wskaźnika w trakcie obowiązywania umowy o dofinansowanie.

W oparciu o wybrany wskaźnik, należy następnie procentowo określić wykorzystanie każdego składnika infrastruktury do działalności gospodarczej oraz działalności niestanowiącej działalności gospodarczej.

---

<sup>159</sup> W tym wariantcie okres stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla danego składnika infrastruktury rozpoczyna się z dniem przyjęcia go do użytkowania jako środka trwałego.

<sup>160</sup> W tym wariantcie okres stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania rozpoczyna się od zakończenia realizacji projektu.

W przypadku, gdy wybrany został model z oddzielnymi okresami monitorowania dla poszczególnych składników, dla każdego składnika należy określić poziom wykorzystania do działalności gospodarczej.

Natomiast jeżeli wybrany został wariant jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania, wówczas należy najpierw rozpisać poziom wykorzystania wszystkich składników infrastruktury do działalności gospodarczej oraz działalności niegospodarczej, a następnie wyliczyć na tej podstawie średnią arytmetyczną. Wynik obliczenia średniej arytmetycznej będzie traktowany jako poziom wykorzystania infrastruktury badawczej do działalności gospodarczej i działalności niestanowiącej działalności gospodarczej w danym roku.

Beneficjent będzie zobowiązany do składania do IZ RPO WP/IP rocznych sprawozdań o zakresie działalności gospodarczej prowadzonej na infrastrukturze badawczej będącej przedmiotem projektu, do 20 dnia roku obrachunkowego następującego po roku, którego dotyczy sprawozdanie. Wymogi co do treści sprawozdania zostaną określone w umowie o dofinansowanie.

W przypadku przekroczenia w danym roku sprawozdawczym poziomu zaangażowania infrastruktury badawczej (jeżeli został wybrany jeden okres monitorowania dla całej infrastruktury) albo danego składnika infrastruktury (jeżeli został wybrany wariant z oddzielnymi okresami monitorowania dla poszczególnych składników) do prowadzenia działalności gospodarczej, wyliczonego tak jak było to opisane powyżej, beneficjent będzie zobowiązany do zwrotu części dofinansowania, wyliczonej według następującego wzoru:

$$Z = \frac{\overbrace{S\dot{S}P}^{RDP}}{OA} - \left( \overbrace{DNG \times I_{dng} \times \underbrace{\frac{KK}{OA}}_{RKK}}^{FPDNG} + \overbrace{DG \times I_{dg} \times \underbrace{\frac{KK}{OA}}_{RKK}}^{FPDG} \right)$$

gdzie:

**Z** – kwota podlegająca zwrotowi;

**SŚP** – suma środków publicznych<sup>161</sup> udzielonych na inwestycję w zakresie infrastruktury badawczej/danego składnika infrastruktury<sup>162</sup> (tj. suma dofinansowania w zakresie działalności gospodarczej i niegospodarczej, tak stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej);

<sup>161</sup> Należy tu uwzględnić wszystkie źródła dofinansowania publicznego, zatem nie tylko RPO WP, ale również np. dotacje z MNiSW.

<sup>162</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

**OA** – okres amortyzacji tego składnika infrastruktury badawczej, który amortyzuje się najdłużej/okres amortyzacji danego składnika infrastruktury<sup>163</sup>;

**DNG** – procentowy udział działalności niegospodarczej w wykorzystaniu rocznych zasobów infrastruktury badawczej/danego składnika infrastruktury<sup>164</sup> w danym roku sprawozdawczym;

**I<sub>dng</sub>** – wyrażona w % intensywność dofinansowania infrastruktury/danego składnika infrastruktury<sup>165</sup> ze środków publicznych w zakresie działalności niebędącej działalnością gospodarczą (dofinansowanie niestanowiące pomocy publicznej);

**KK** – całkowite koszty kwalifikowalne dla całości dofinansowania publicznego<sup>166</sup> (tj. dla sumy dofinansowania w zakresie działalności gospodarczej i niegospodarczej, tak stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej) infrastruktury badawczej/danego składnika infrastruktury<sup>167</sup>;

**DG** – procentowy udział działalności gospodarczej w wykorzystaniu rocznych zasobów infrastruktury badawczej/danego składnika infrastruktury<sup>168</sup> w danym roku sprawozdawczym;

**I<sub>dg</sub>** – wyrażona w % intensywność dofinansowania infrastruktury/danego składnika infrastruktury<sup>169</sup> ze środków publicznych w zakresie działalności gospodarczej (dofinansowanie stanowiące pomoc publiczną);

#### Objaśnienia symboli pomocniczych:

**RDP** – przypadająca na dany rok kwota dofinansowania publicznego<sup>170</sup> dla infrastruktury badawczej/danego składnika infrastruktury badawczej;

**FPDNG** – finansowanie publiczne działalności niegospodarczej;

**FPDG** – finansowanie publiczne działalności gospodarczej;

---

<sup>163</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

<sup>164</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

<sup>165</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

<sup>166</sup> Należy tu uwzględnić wszystkie źródła dofinansowania publicznego, zatem nie tylko RPO WP, ale również np. dotacje z MNiSW.

<sup>167</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

<sup>168</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

<sup>169</sup> W zależności od tego, czy dokonany został wybór jednego okresu stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania dla całej infrastruktury, czy też wybór odrębnych okresów dla poszczególnych składników infrastruktury.

<sup>170</sup> Należy tu uwzględnić wszystkie źródła dofinansowania publicznego, zatem nie tylko RPO WP, ale również np. dotacje z MNiSW.

*RKK – „roczna alokacja” kosztów kwalifikowalnych infrastruktury badawczej/danego składnika infrastruktury badawczej.*

Przykład:

Koszty kwalifikowalne danej infrastruktury badawczej wynoszą 15 000 000 PLN. Okres jej amortyzacji wynosi natomiast 15 lat.

Wykorzystanie tej infrastruktury do działalności gospodarczej zostało określone na poziomie 70%, natomiast do działalności niegospodarczej – 30%.

Zakładamy, że ma to przełożenie na koszty kwalifikowalne w ten sposób, że koszty kwalifikowalne objęte pomocą publiczną wynoszą 10 500 000 PLN ( $70\% \times 15\,000\,000\text{ PLN}$ ), a koszty kwalifikowalne nieobjęte pomocą publiczną to 4 500 000 PLN ( $30\% \times 15\,000\,000\text{ PLN}$ ).

Intensywność dofinansowania w zakresie objętym pomocą publiczną to 50% kosztów kwalifikowalnych objętych pomocą publiczną. Natomiast na potrzeby przykładu w zakresie nieobjętym pomocą publiczną przyjęto maksymalną dopuszczalną intensywność dofinansowania w RPO WP, tj. 85% kosztów kwalifikowalnych nieobjętych pomocą publiczną.

Tak więc dofinansowanie będące pomocą publiczną wyniesie 5 250 000 PLN ( $50\% \times 10\,500\,000\text{ PLN}$ ), a dofinansowanie niebędące pomocą publiczną wyniesie 3 825 000 PLN ( $85\% \times 4\,500\,000\text{ PLN}$ ).

W trakcie monitorowania wykorzystania infrastruktury okazało się, że jej faktyczne wykorzystanie kształtowało się następująco:

Rok 1: działalność gospodarcza 70%; działalność niegospodarcza 30% - brak konieczności zwrotu;

Rok 2: działalność gospodarcza 70%; działalność niegospodarcza 30% - brak konieczności zwrotu;

Rok 3: działalność gospodarcza 70%; działalność niegospodarcza 30% - brak konieczności zwrotu;

Rok 4: działalność gospodarcza 70%; działalność niegospodarcza 30% - brak konieczności zwrotu;

Rok 5: działalność gospodarcza 75%; działalność niegospodarcza 25% - obowiązek zwrotu części dofinansowania;

(...)

Tak więc w roku 5 monitorowania przekroczony został zakładany w umowie poziom wykorzystania infrastruktury do działalności gospodarczej, co rodzi obowiązek zwrotu części dofinansowania, wyliczonej według wzoru przedstawionego powyżej.

Wyliczenia kwoty przypadającej do zwrotu można dokonywać etapami, co pozwoli na pokazanie logiki tego działania.

W pierwszej kolejności obliczamy kwotę „rocznej alokacji” całego dofinansowania publicznego (RDP), jakie otrzymała dana infrastruktura – tak stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej, a więc tak dla części wykorzystywanej gospodarczo, jak i do części wykorzystywanej do prowadzenia działalności o charakterze niegospodarczym. Co ważne, ujmuje się tu nie tylko środki z RPO, ale wszelkie środki publiczne, jakie były udzielone na inwestycje w infrastrukturę objętą projektem (np. dotacje z MNiSW). Kwotę tej rocznej alokacji otrzymujemy przez podzielenie całości kwoty środków publicznych przyznanych na inwestycję (SŚP) przez okres amortyzacji.



Suma środków publicznych przyznanych na inwestycję (SŚP), jak to zostało już wspomniane, to suma dofinansowania stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej, a więc tak dla części wykorzystywanej gospodarczo, jak i do części wykorzystywanej do prowadzenia działalności o charakterze niegospodarczym, przy czym ujmuje się tu nie tylko środki z RPO, ale wszelkie środki publiczne, jakie były udzielone na inwestycje w infrastrukturę objętą projektem (np. dotacje z MNiSW). W rozpatrywanym przykładzie wynosi ona 9 075 000 PLN (5 250 000 PLN + 3 825 000 PLN, tj. suma dofinansowania będącego pomocą publiczną oraz dofinansowania niestanowiącego pomocy publicznej).

Wyliczając na tej podstawie „roczną alokację” dofinansowania publicznego otrzymanego na inwestycję (RDP) dzielimy sumę środków publicznych przyznanych na inwestycję (SŚP) przez okres amortyzacji (OA) i otrzymujemy kwotę 605 000 PLN (9 075 000 PLN/15 lat).

Następnie musimy wyliczyć poziom finansowania publicznego działalności niegospodarczej i gospodarczej (FPDNG oraz FPDG), jaki efektywnie został udzielony w danym roku.

Dla działalności niegospodarczej będzie to iloczyn poziomu działalności niegospodarczej (DNG) dla danego roku, intensywności dofinansowania dotyczącego części niegospodarczej ( $I_{dng}$ ) oraz „rocznej alokacji” kosztów kwalifikowalnych dla całości dofinansowania publicznego<sup>171</sup> (RKK).

„Roczną alokację” kosztów kwalifikowalnych dla całości dofinansowania publicznego (RKK) wyliczymy przez podzielenie całości kosztów kwalifikowalnych dofinansowania publicznego<sup>172</sup> (KK) przez okres amortyzacji (OA). Daje to kwotę 1 000 000 PLN (15 000 000 PLN/15 lat).

Tak więc finansowanie publiczne działalności niegospodarczej dla roku 5 to następujący iloczyn: 25% (DNG) x 85% ( $I_{dng}$ ) x 1 000 000 PLN (RKK), co daje kwotę 212 500 PLN.

Poziom finansowania publicznego działalności gospodarczej dla danego roku będzie to iloczyn poziomu działalności gospodarczej (DG) dla danego roku, intensywności dofinansowania dotyczącego części gospodarczej ( $I_{dg}$ ), czyli intensywności pomocy publicznej oraz „rocznej alokacji” kosztów kwalifikowalnych dla całości dofinansowania publicznego<sup>173</sup> (RKK). Tak więc finansowanie publiczne działalności gospodarczej dla roku 5 to następujący iloczyn: 75% x 50% x 1 000 000 PLN, czyli 375 000 PLN.

Mając te dane, możemy przystąpić do obliczania kwoty przypadającej do zwrotu, przez odjęcie od „rocznej alokacji” dofinansowania publicznego dla inwestycji (RDP) sumy finansowania publicznego działalności gospodarczej i niegospodarczej, jaki efektywnie został udzielony w danym roku (FPDNG + FPDG). Daje to działanie 605 000 PLN – (375 000 PLN + 212 500 PLN) = 605 000 PLN – 587 500 PLN = 17 500 PLN. Oznacza to, że w rozpatrywanym przykładzie w roku 5 beneficjent musi zwrócić do IZ RPO WP/IP kwotę 17 500 PLN.

---

<sup>171</sup> A więc tak stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej, czyli tak dla części wykorzystywanej gospodarczo, jak i do części wykorzystywanej do prowadzenia działalności o charakterze niegospodarczym, przy czym ujmuje się tu nie tylko środki z RPO.

<sup>172</sup> A więc tak stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej, czyli tak dla części wykorzystywanej gospodarczo, jak i do części wykorzystywanej do prowadzenia działalności o charakterze niegospodarczym, przy czym ujmuje się tu nie tylko środki z RPO.

<sup>173</sup> A więc tak stanowiącego pomoc publiczną, jak i niestanowiącego pomocy publicznej, czyli tak dla części wykorzystywanej gospodarczo, jak i do części wykorzystywanej do prowadzenia działalności o charakterze niegospodarczym, przy czym ujmuje się tu nie tylko środki z RPO.

Oczywiście powyższe wartości można od razu podstawić do wzoru przedstawionego powyżej, co daje następujące działanie (gdzie Z oznacza kwotę podlegającą zwrotowi):

$$Z = \frac{S\acute{S}P}{OA} - (DNG \times I_{dng} \times \frac{KK}{OA} + DG \times I_{dg} \times \frac{KK}{OA})$$

$$Z = \frac{9\,075\,000\,PLN}{15\,lat} - (25\% \times 85\% \times \frac{15\,000\,000\,PLN}{15\,lat} + 75\% \times 50\% \times \frac{15\,000\,000\,PLN}{15\,lat})$$

$$Z = 605\,000\,PLN - (0,25 \times 0,85 \times 1\,000\,000\,PLN + 0,75 \times 0,5 \times 1\,000\,000\,PLN)$$

$$Z = 605\,000\,PLN - (212\,500\,PLN + 375\,000\,PLN)$$

$$Z = 605\,000\,PLN - 587\,500\,PLN$$

$$Z = 17\,500\,PLN$$

Przy obliczaniu kwoty podlegającej zwrotowi bierze się pod uwagę ewentualne korekty kosztów lub pomniejszenia dofinansowania, dokonane na moment zakończenia danego roku sprawozdawczego.

Jeżeli zwrot następuje w terminie określonym w umowie o dofinansowanie (60 dni od zakończenia danego roku sprawozdawczego), do kwoty podlegającej zwrotowi nie są doliczane odsetki. Dopiero niedokonanie zwrotu prawidłowo wyliczonej kwoty w ww. terminie stanowi nieprawidłowość.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę badawczą, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 11 rozporządzenia Ministra Rozwoju z dnia 16 czerwca 2016 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę badawczą w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę badawczą, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 20 mln euro na infrastrukturę. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### ***Podrozdział 5.13. Pomoc dla MŚP na wspieranie innowacyjności***

W art. 28 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy publicznej dla MŚP na wspieranie innowacyjności. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5

listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na wspieranie innowacyjności oraz innowacje procesowe i organizacyjne w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020<sup>174</sup>.

Jak wskazuje sama nazwa, do uzyskania pomocy publicznej kwalifikują się wyłącznie przedsiębiorstwa mające status MŚP. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43929.

Koszty kwalifikowalne w tym przeznaczeniu pomocy są następujące:

- a) koszty uzyskania, walidacji i obrony patentów i innych wartości niematerialnych i prawnych (przy czym nie chodzi to o koszty nabycia tych praw od innych podmiotów, a o koszty ich uzyskania bezpośrednio przez beneficjenta);
- b) koszty oddelegowania<sup>175</sup> wysoko wykwalifikowanego personelu<sup>176</sup> z organizacji prowadzącej badania i upowszechniającej wiedzę bądź z dużego przedsiębiorstwa, który to personel zajmuje się działalnością badawczą, rozwojową i innowacyjną na nowo utworzonych u beneficjenta stanowiskach i nie zastępuje innego personelu;
- c) koszty usług doradczych w zakresie innowacji<sup>177</sup> i usług wsparcia innowacji<sup>178</sup>.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na usługi doradcze, dane MŚP musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed podjęciem prawnie wiążącego zobowiązania do skorzystania z danej usługi doradczej świadczonej przez doradcę zewnętrznego. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 12 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na wspieranie innowacyjności oraz innowacje procesowe i organizacyjne w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020.

Maksymalna intensywność pomocy w tym przeznaczeniu wynosi 50% kosztów kwalifikowalnych. W szczególnym przypadku, jakim jest pomoc na usługi doradcze w zakresie innowacji i usługi wsparcia innowacji, intensywność pomocy może zostać zwiększona do 100% kosztów kwalifikowalnych, pod warunkiem że całkowita kwota pomocy na usługi doradcze w zakresie innowacji i usługi wsparcia nie przekracza 200 000 euro na jednostkę w dowolnym trzyletnim okresie.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy dla MŚP na wspieranie innowacyjności, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 5 mln euro na jedno przedsiębiorstwo i na projekt, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

---

<sup>174</sup> Dz. U. poz. 2010.

<sup>175</sup> Oddelegowanie oznacza tymczasowe zatrudnienie personelu przez beneficjenta, przy czym taki personel ma prawo powrócić do swego poprzedniego pracodawcy.

<sup>176</sup> Wysoko wykwalifikowany personel oznacza personel posiadający wyższe wykształcenie i co najmniej pięcioletnie odpowiednie doświadczenie zawodowe, do którego zaliczają się także studia doktoranckie.

<sup>177</sup> Usługi doradcze w zakresie innowacji oznaczają doradztwo, pomoc i szkolenia w zakresie transferu wiedzy, nabywania i ochrony wartości niematerialnych i prawnych oraz korzystania z nich, korzystania z norm i regulacji, w których są one osadzone.

<sup>178</sup> Usługi wsparcia innowacji oznaczają udostępnienie przestrzeni biurowej, banków danych, zasobów bibliotecznych, badań rynku, laboratoriów, znakowanie, testowanie i certyfikację jakości w celu opracowania bardziej efektywnych produktów procesów i usług.

#### ***Podrozdział 5.14. Pomoc na innowacje procesowe i organizacyjne***

W art. 29 GBER przewidziana została możliwość udzielania wyłączonej blokowo pomocy publicznej na innowacje procesowe i organizacyjne. Krajowy program pomocowy pozwalający na udzielanie tego przeznaczenia pomocy jest zawarty w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na wspieranie innowacyjności oraz innowacje procesowe i organizacyjne w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020<sup>179</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43929.

Innowacje organizacyjne oznaczają wprowadzenie nowej metody organizacyjnej do praktyk prowadzenia działalności przedsiębiorstwa, organizacji pracy lub relacji z podmiotami zewnętrznymi, z wyłączeniem zmian, które opierają się na metodach organizacyjnych już stosowanych przez to przedsiębiorstwo, zmian w zakresie strategii zarządzania, połączeń i przejęć, zaprzestania stosowania danego procesu, prostego odtworzenia lub podwyższenia majątku, zmian wynikających wyłącznie ze zmian cen czynników produkcji, dostosowania do potrzeb użytkownika, dostosowania do potrzeb rynku lokalnego, regularnych zmian sezonowych lub innych zmian cyklicznych, obrotu nowymi lub znacząco udoskonalonymi produktami.

Innowacje procesowe (innowacje w obrębie procesu) oznaczają wdrożenie nowej lub znacznie udoskonalonej metody produkcji lub dostarczania towarów i usług (w tym znacznej zmiany w obrębie technik, sprzętu lub oprogramowania); definicja ta nie obejmuje natomiast: niewielkich zmian lub ulepszeń, zwiększenia mocy produkcyjnych lub usługowych poprzez dodanie systemów produkcyjnych lub logistycznych bardzo podobnych do obecnie stosowanych, zaprzestania stosowania danego procesu, prostego odtworzenia lub podwyższenia majątku, zmian wynikających jedynie ze zmian cen czynników produkcji, dostosowania do potrzeb użytkownika, dostosowania do potrzeb rynku lokalnego, regularnych zmian sezonowych i innych zmian cyklicznych, obrotu nowymi lub znacząco udoskonalonymi produktami.

Koszty kwalifikowalne dla tego przeznaczenia pomocy są następujące:

- a) koszty personelu;
- b) koszty aparatury, sprzętu, budynków i gruntu w zakresie i przez okres, w jakim są one wykorzystywane na potrzeby projektu;
- c) koszty badań wykonywanych na podstawie umowy, wiedzy i patentów zakupionych lub użytkowanych na podstawie licencji udzielonej przez źródła zewnętrzne w warunkach pełnej konkurencji;
- d) dodatkowe koszty ogólne i inne koszty operacyjne, w tym koszty materiałów i podobnych produktów, ponoszone bezpośrednio w wyniku realizowania projektu.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na usługi doradcze, dane MŚP musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed podjęciem prawnie wiążącego zobowiązania do skorzystania z danej usługi doradczej świadczonej przez doradcę zewnętrznego. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 12 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na

---

<sup>179</sup> Dz. U. poz. 2010.

wspieranie innowacyjności oraz innowacje procesowe i organizacyjne w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020.

Maksymalna intensywność pomocy w tym przeznaczeniu wynosi 15% kosztów kwalifikowalnych w przypadku dużych przedsiębiorstw i 50% kosztów kwalifikowalnych w przypadku MŚP. Pomoc dla dużych przedsiębiorstw kwalifikuje się tylko pod warunkiem, że skutecznie współpracują one z MŚP w zakresie działalności objętej pomocą, a współpracujące MŚP ponoszą przynajmniej 30% całkowitych kosztów kwalifikowalnych.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy dla MŚP na wspieranie innowacyjności, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 7,5 mln euro na jedno przedsiębiorstwo i na projekt, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### ***Podrozdział 5.15. Pomoc inwestycyjna na środki wspierające efektywność energetyczną***

Pomoc inwestycyjna na środki wspierające efektywność energetyczną<sup>180</sup> została uregulowana w art. 38 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje wspierające efektywność energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>181</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43254.

W GBER przez efektywność energetyczną rozumie się ilość zaoszczędzonej energii ustaloną w drodze pomiaru lub oszacowania zużycia przed wdrożeniem środka mającego na celu poprawę efektywności energetycznej i po jego wdrożeniu, z jednoczesnym zapewnieniem normalizacji warunków zewnętrznych wpływających na zużycie energii.

Pomoc w ramach tego przeznaczenia nie może być przyznawana w przypadku, gdy usprawnienia są realizowane w celu zapewnienia przestrzegania przez przedsiębiorstwa już przyjętych norm unijnych<sup>182</sup>, nawet jeżeli normy te jeszcze nie obowiązują.

---

<sup>180</sup> Pomoc inwestycyjna na środki wspierające efektywność energetyczną jest dedykowana wszystkim sektorom gospodarki (w przeciwieństwie do pomocy na projekty wspierające efektywność energetyczną w budynkach, która jest ukierunkowana specyficznie na przedsięwzięcia zmniejszające zużycie energii w budynkach – patrz niżej). Może być udzielana także jako wsparcie dotacyjne dla zwiększenia efektywności energetycznej budynków, w których (choćby w pewnym zakresie) jest prowadzona działalność gospodarcza. Innym przykładem inwestycji, na którą można udzielić pomocy zgodnej z art. 38 GBER, jest system zarządzania flotą samochodową przedsiębiorstwa, który prowadzi do oszczędności energii.

<sup>181</sup> Dz. U. poz. 1363.

<sup>182</sup> Normy unijne oznaczają:

- a) obowiązkową normę unijną określającą poziom, jaki indywidualne przedsiębiorstwa powinny osiągnąć w zakresie ochrony środowiska; lub
- b) obowiązek na mocy dyrektywy 2010/75/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie emisji przemysłowych (zintegrowane zapobieganie zanieczyszczeniom i ich kontrola) (Dz. Urz. UE L 334 z 17.12.2010 r., s. 17) dotyczący stosowania najlepszych dostępnych technik (BAT) i zagwarantowania, że poziomy emisji zanieczyszczeń nie będą wyższe niż w przypadku stosowania BAT; w przypadkach, w których poziomy emisji związane z BAT zostały określone w aktach wykonawczych przyjętych na mocy dyrektywy 2010/75/UE, takie poziomy będą miały zastosowanie do celów niniejszego rozporządzenia; jeśli takie poziomy są wyrażone w formie zakresu, zastosowanie będzie miał limit, w przypadku którego po raz pierwszy osiągnięty jest BAT.

Za koszty kwalifikowalne uznaje się dodatkowe koszty inwestycji niezbędne do osiągnięcia wyższego poziomu efektywności energetycznej. Ustala się je w następujący sposób<sup>183</sup>:

- a) jeżeli koszty inwestycji w efektywność energetyczną można wyodrębnić z całkowitych kosztów inwestycji jako oddzielną inwestycję, za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty związane z efektywnością energetyczną;
- b) w innych przypadkach koszty inwestycji w efektywność energetyczną określa się poprzez odniesienie do podobnej, mniej efektywnej energetycznie inwestycji, która prawdopodobnie zostałaby przeprowadzona w przypadku braku pomocy. Różnica między kosztami obu inwestycji określa koszt związany z efektywnością energetyczną i stanowi koszty kwalifikowalne.

Kosztów, które nie są bezpośrednio związane z osiągnięciem wyższego poziomu efektywności energetycznej, nie uznaje się za kwalifikowalne.

Zgodnie z GBER, maksymalna intensywność pomocy nie przekracza 30% kosztów kwalifikowalnych. Jednak dla inwestycji prowadzonych na terenie województwa pomorskiego może ona być zwiększona o 15 punktów procentowych. Dodatkowo, intensywność pomocy można zwiększyć o 20 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz małych przedsiębiorstw i o 10 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz średnich przedsiębiorstw. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej na projekty wspierające efektywność energetyczną, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 17 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje wspierające efektywność energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na środki wspierające efektywność energetyczną, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 15 mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

#### ***Podrozdział 5.16. Pomoc na projekty wspierające efektywność energetyczną w budynkach***

Pomoc na projekty wspierające efektywność energetyczną w budynkach została uregulowana w art. 39 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje wspierające efektywność energetyczną w ramach regionalnych

---

<sup>183</sup> Należy zwrócić uwagę na specyfikę inwestycji wspierających osiągnięcie efektywności energetycznej w budynkach. W przypadku tego typu projektów ustalenie inwestycji referencyjnej może być trudne. Jeżeli nie można ustalić wiarygodnej inwestycji referencyjnej, dopuszczalne jest, aby jako koszt kwalifikowalny uwzględnić całkowity koszt projektu. Jako podstawę ustalenia kosztów stanowiłby wtedy art. 38 ust. 3 lit. a rozporządzenia nr 651/2014. Należy jednak zdecydowanie podkreślić, że koniecznym byłaby w takim przypadku weryfikacja dokonana przez podmiot udzielający pomocy, że prowadzona inwestycja w budynkach nie zostałaby przeprowadzona ze względu np. na mające zastosowanie normy środowiskowe lub potrzeby inwestycyjne wynikające ze stanu technicznego budynku. Należy podkreślić, że jako koszt kwalifikowalny nie można uznać żadnych kosztów, które nie są bezpośrednio związane z osiągnięciem wyższego poziomu efektywności energetycznej.

programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>184</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43254.

Do uzyskania pomocy na to przeznaczenie kwalifikują się projekty dotyczące efektywności energetycznej związane z budynkami. Za projekt wspierający efektywność energetyczną rozumie się projekt inwestycyjny, który zwiększa efektywność energetyczną budynku. Należy jednak pamiętać, że usprawnienia w zakresie efektywności energetycznej zapewniające spełnienie przez beneficjenta już przyjętych norm unijnych nie kwalifikują się do uzyskania tego przeznaczenia pomocy.

Kosztami kwalifikowalnymi są ogólne koszty projektu wspierającego efektywność energetyczną.

Pomoc ta jest przyznawana za pośrednictwem instrumentu finansowego w formie środków finansowych, kapitału własnego, gwarancji lub pożyczki funduszu na rzecz efektywności energetycznej<sup>185</sup> lub innemu pośrednikowi finansowemu, który w pełni przekazuje pomoc beneficjentom końcowym będącym właścicielami lub najemcami budynku (opracowanie mechanizmu takiego pełnego przekazania pomocy należy przy tym do podmiotu wdrażającego instrument finansowy). Pomoc przyznawana z funduszu na rzecz efektywności energetycznej lub przez innego pośrednika finansowego na kwalifikowalne projekty w zakresie efektywności energetycznej może przybierać formę pożyczek lub gwarancji. Wartość nominalna pożyczki lub gwarantowanej kwoty nie może przekroczyć 10 milionów euro na projekt na poziomie beneficjentów końcowych. Gwarancja nie może przekraczać 80% pożyczki bazowej. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

Należy przy tym pamiętać, że pomoc na rzecz efektywności energetycznej służy pozyskaniu dodatkowych inwestycji od inwestorów prywatnych, wynoszących co najmniej 30% łącznego finansowania przeznaczonego na projekt dotyczący efektywności energetycznej. Jeżeli pomoc jest świadczona przez fundusz na rzecz efektywności energetycznej, pozyskanie inwestycji prywatnych może mieć miejsce na poziomie funduszu na rzecz efektywności energetycznej lub na poziomie projektów dotyczących efektywności energetycznej, tak aby osiągnąć łączną kwotę wynoszącą co najmniej 30% łącznego finansowania przyznanego projektowi dotyczącemu efektywności energetycznej.

GBER przewiduje przy tym szereg warunków dotyczących powołania, wyboru i funkcjonowania funduszu na rzecz efektywności energetycznej lub pośrednika finansowego i ich zarządców. Zarządzający pośrednikami finansowymi oraz zarządcy funduszy na rzecz efektywności energetycznej wybierani są w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminacyjnego zaproszenia do składania ofert zgodnie z obowiązującymi przepisami unijnymi i krajowymi. W szczególności nie różnicuje się ich ze względu na miejsce prowadzenia działalności lub rejestracji w jakimkolwiek państwie członkowskim. Od pośredników finansowych i zarządców funduszy na rzecz efektywności energetycznej można wymagać spełnienia z góry określonych kryteriów obiektywnie uzasadnionych

---

<sup>184</sup> Dz. U. poz. 1363.

<sup>185</sup> Fundusz na rzecz efektywności energetycznej oznacza wyspecjalizowany instrument inwestycyjny utworzony w celu dokonywania inwestycji w projekty na rzecz efektywności energetycznej, które służą poprawie efektywności energetycznej budynków mieszkalnych i niemieszkalnych. Takimi funduszami zarządza zarządca funduszu na rzecz efektywności energetycznej. Natomiast zarządzającym (zarządcą) funduszem na rzecz efektywności energetycznej jest profesjonalny podmiot zarządzający posiadający osobowość prawną, wybierający inwestycje w kwalifikowalne projekty na rzecz efektywności energetycznej i dokonujący tych inwestycji.

charakterem inwestycji. Niezależnych inwestorów prywatnych<sup>186</sup> wybiera się w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert zgodnego z obowiązującymi przepisami unijnymi i krajowymi i mającego na celu ustanowienie odpowiednich mechanizmów podziału zysków i ryzyka, przy czym w przypadku inwestycji innych niż gwarancje należy stosować raczej asymetryczny podział zysku aniżeli ochronę przed spadkiem wartości. Jeżeli inwestorów prywatnych nie wybrano w drodze takiego zaproszenia do składania ofert, godziwą stopę zwrotu dla inwestorów prywatnych określa niezależny ekspert wybrany w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania ofert.

W przypadku asymetrycznego podziału strat między inwestorami publicznymi a prywatnymi pierwsza strata pokrywana przez inwestora publicznego jest ograniczona do 25% łącznej wartości inwestycji. W przypadku gwarancji stopa gwarancji jest ograniczona do 80%, a łączne straty pokrywane przez państwo członkowskie są ograniczone do 25% gwarantowanego portfela bazowego. Bezpłatnie można udzielić jedynie gwarancji obejmującej oczekiwane straty gwarantowanego portfela bazowego. Jeżeli gwarancja obejmuje również nieoczekiwane straty, pośrednik finansowy płaci od części gwarancji obejmującej nieoczekiwane straty prowizję gwarancyjną na warunkach rynkowych.

Inwestorzy mają prawo do bycia reprezentowanym w organach zarządzających funduszu na rzecz efektywności energetycznej lub pośrednika finansowego.

Na poziomie funduszu lub pośrednika finansowego musi zostać przeprowadzona procedura *due diligence*, tak aby zapewnić ekonomicznie opłacalną strategię inwestycyjną w celu wdrożenia środka pomocy na rzecz efektywności energetycznej. Zarządzanie pośrednikami finansowymi, w tym funduszami na rzecz efektywności energetycznej, odbywa się na zasadach komercyjnych i zapewnia ekonomiczną motywację decyzji o finansowaniu. Warunek ten uznaje się za spełniony, jeżeli pośrednik finansowy oraz – w stosownych przypadkach – zarządcy funduszu na rzecz efektywności energetycznej spełniają następujące warunki:

- a) są oni zobowiązani do działania z należytą starannością charakteryzującą profesjonalnego zarządcę, w dobrej wierze oraz unikając konfliktu interesów; zastosowanie mają najlepsze praktyki i nadzór regulacyjny;
- b) ich wynagrodzenie jest zgodne z praktykami rynkowymi. Wymóg ten uznaje się za spełniony, jeśli zarządca jest wybierany w drodze otwartego, przejrzystego i niedyskryminującego zaproszenia do składania wniosków, opartego na obiektywnych kryteriach związanych z doświadczeniem, wiedzą fachową oraz potencjałem operacyjnym i finansowym;
- c) otrzymują oni wynagrodzenie powiązane z uzyskanymi wynikami lub przejmują część ryzyka związanego z inwestycją ryzyka poprzez współinwestowanie środków własnych, tak aby zapewnić, że interesy zarządców są trwale powiązane z interesami inwestora publicznego;
- d) określają oni strategię inwestycyjną, kryteria oraz proponowane ramy czasowe inwestycji w projekty na rzecz efektywności energetycznej, określając z góry poziom rentowności i oczekiwany wpływ na efektywność energetyczną;

---

<sup>186</sup> Niezależnym inwestorem prywatnym jest inwestor prywatny, który nie jest udziałowcem/akcjonariuszem kwalifikującego się przedsiębiorstwa, w które inwestuje, w tym anioły biznesu i instytucje finansowe, bez względu na ich prawo własności, w zakresie, w jakim ponoszą one pełne ryzyko związane ze swoimi inwestycjami. Po utworzeniu nowej spółki inwestorzy prywatni, w tym założyciele, są uważani za niezależnych od tej spółki.



- e) istnieje jasna i realistyczna strategia wyjścia dla środków publicznych zainwestowanych w fundusz na rzecz efektywności energetycznej lub przyznanych pośrednikowi finansowemu, umożliwiającą rynkowi finansowanie projektów na rzecz efektywności energetycznej, kiedy rynek jest na to gotowy.

Właściciele budynków zwracają funduszowi na rzecz efektywności energetycznej lub innemu pośrednikowi finansowemu kwotę nie niższą od nominalnej wartości pożyczki.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na projekty wspierające efektywność energetyczną w budynkach, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia tzw. efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 17 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje wspierające efektywność energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na projekty wspierające efektywność energetyczną w budynkach, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 10 mln euro (wartość nominalna pożyczki lub gwarantowanej kwoty), jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

#### ***Podrozdział 5.17. Pomoc na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji***

Pomoc na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji została uregulowana w art. 40 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>187</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43229.

W rozumieniu GBER kogeneracja lub skojarzona gospodarka energetyczna oznacza równoczesne wytwarzanie energii cieplnej i energii elektrycznej lub mechanicznej w trakcie tego samego procesu. Natomiast na podstawie opisywanego przeznaczenia pomoc może być udzielana jedynie inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji, tj. kogeneracji, która spełnia test określony w załączniku II do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE z dnia 25 października 2012 r. w sprawie efektywności energetycznej, zmiany dyrektyw 2009/125/WE i 2010/30/UE oraz uchylecia dyrektyw 2004/8/WE i 2006/32/WE<sup>188</sup>.

Pomoc tę przyznaje się wyłącznie na moce nowo zainstalowane lub odnowione<sup>189</sup>. Nowa jednostka kogeneracyjna musi przynosić ogólne oszczędności energii pierwotnej w porównaniu z oddzielną produkcją energii cieplnej i elektrycznej zgodnie z ww. dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE. Modernizacja istniejącej jednostki kogeneracyjnej lub przekształcenie istniejącej

---

<sup>187</sup> Dz. U. poz. 1420.

<sup>188</sup> Dz. Urz. UE L 315 z 25.10.2012 r., s. 1, z późn. zm.

<sup>189</sup> Z mocami odnowionymi będziemy mieli do czynienia w przypadku inwestycji realizowanej w funkcjonującej już instalacji, która nie jest nakierowana na zwiększenie jej mocy produkcyjnych. Należy podkreślić, że w takim przypadku pomoc będzie dopuszczalna jedynie, o ile inwestycja dotyczyć będzie znaczącej części instalacji, wydłużając jednocześnie przewidywany okres jej ekonomicznego wykorzystania. Dodatkowo, w takim przypadku działania związane z utrzymaniem funkcjonowania źródła energii oraz zwykła wymiana części, które podlegałyby wymianie w trakcie zwykłego okresu eksploatacji przedmiotowej instalacji, nie będą kwalifikować się do wsparcia.

jednostki produkcji mocy w jednostkę kogeneracyjną musi przynosić oszczędności energii pierwotnej w porównaniu z początkową sytuacją.

Kosztami kwalifikowalnymi są dodatkowe koszty inwestycji w urządzenia niezbędne do tego, by instalacja mogła funkcjonować jako wysokosprawna instalacja kogeneracyjna, w porównaniu z konwencjonalną instalacją energii elektrycznej lub grzewczej o takiej samej mocy lub dodatkowe koszty inwestycji na modernizację w celu uzyskania wyższej sprawności, w przypadku gdy istniejąca instalacja spełnia już próg wysokiej sprawności<sup>190</sup>.

Do wyliczania maksymalnego dopuszczalnego poziomu pomocy publicznej na inwestycję typu *greenfield*<sup>191</sup> z zastosowaniem metody tzw. instalacji referencyjnej, IZ RPO WP mocno rekomenduje wykorzystanie dedykowanego temu narzędzia elektronicznego (arkusza kalkulacyjnego), dostępnego pod adresem: <http://www.tgpe.pl/pl/a/analiza-w-zakresie-instalacji-referencyjnych-dla-oze-i-wysokosprawnej-kogeneracji-juz-dostepna>.

Zgodnie z GBER, maksymalna intensywność pomocy nie przekracza 45% kosztów kwalifikowalnych. Jednakże, dla inwestycji prowadzonych na terenie województwa pomorskiego może ona być zwiększona o 15 punktów procentowych. Dodatkowo, intensywność pomocy można zwiększyć o 20 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz małych przedsiębiorstw i o 10 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz średnich przedsiębiorstw. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 16 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 15 mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

---

<sup>190</sup> Inwestycja referencyjna powinna zostać ustalona przede wszystkim w oparciu o kryteria techniczne i ekonomiczne. Inwestycją porównywalną pod względem technicznym będzie w takim przypadku inwestycja o takich samych zdolnościach wytwórczych i wszystkich innych parametrach technicznych (z wyjątkiem tych, które są bezpośrednio związane z dodatkowymi inwestycjami w zamierzony cel). Dodatkowo, musi być ona wiarygodną ekonomicznie alternatywą dla ocenianej inwestycji. Należy jednak podkreślić, że ustalenie wiarygodnej ekonomicznie alternatywy powinno zostać przeprowadzone w odniesieniu do samej inwestycji (a nie do ekonomicznego uzasadnienia decyzji inwestycyjnej beneficjenta, czyli niezależnie np. od ewentualnych, jedynie potencjalnie możliwych korzyści związanych np. z wyborem najtańszej z możliwych opcji) i polegać na właściwym oszacowaniu kosztów inwestycji referencyjnej. Ma być ona wiarygodną, ale niekoniecznie najtańszą dostępną opcją.

W przypadku pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji za inwestycję referencyjną należy uznać tradycyjny system produkcji energii elektrycznej lub ciepłej o takiej samej mocy pod względem efektywnej produkcji energii.

<sup>191</sup> Oznacza to, że narzędzia tego nie można wykorzystać w przypadku inwestycji modernizacyjnej istniejącego źródła, zwiększenia jego mocy itp.

### ***Podrozdział 5.18. Pomoc inwestycyjna na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych***

Pomoc inwestycyjna na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych została uregulowana w art. 41 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>192</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43229.

Za energię ze źródeł odnawialnych uważa się energię produkowaną przez zakłady wykorzystujące wyłącznie odnawialne źródła energii, jak również część energii, wyrażoną jako wartość opałow, produkowaną z odnawialnych źródeł energii w elektrowniach hybrydowych wykorzystujących także konwencjonalne źródła energii. Obejmuje również energię elektryczną ze źródeł odnawialnych wykorzystywaną do pompowania w elektrowniach szczytowo-pompowych, nie obejmuje natomiast energii elektrycznej produkowanej w elektrowniach szczytowo-pompowych. Natomiast przez odnawialne źródła energii rozumie się energię wiatru, energię słoneczną, aerotermalną, geotermalną, hydrotermalną, energię mór i oceanów, energię wytwarzaną przez elektrownie wodne<sup>193</sup>, energię pozyskiwaną z biomasy, gazu ze składowisk odpadów, gazu z oczyszczalni ścieków i biogazu.

Pomoc inwestycyjna na produkcję biopaliw<sup>194</sup> może być udzielana jedynie w takim zakresie, w jakim inwestycje objęte pomocą służą produkcji biopaliw produkowanych w sposób zrównoważony<sup>195</sup>, które nie są biopaliwami wyprodukowanymi z roślin spożywczych<sup>196</sup>. Jednakże pomoc inwestycyjna przeznaczona na przekształcenie istniejących zakładów produkujących biopaliwa z roślin spożywczych na zaawansowane zakłady wytwarzające biopaliwo może być dopuszczalna w ramach omawianego przeznaczenia pomocy, pod warunkiem że produkcja oparta na roślinach spożywczych zostanie zmniejszona proporcjonalnie do nowej zdolności. Pomoc nie może być przyznawana na biopaliwa, które podlegają obowiązkowi w zakresie dostaw lub obowiązkowi wykorzystania w charakterze domieszki.

Pomoc inwestycyjna może być przyznawana wyłącznie na nowe instalacje. Nie oznacza to jednak, że pomoc nie może zostać przyznana na pewne kategorie prac dotyczące istniejących instalacji. Jeżeli

---

<sup>192</sup> Dz. U. poz. 1420.

<sup>193</sup> Z tym, że elektrownie wodne, by kwalifikować się do uzyskania tego rodzaju pomocy, muszą spełniać wymogi zawarte w dyrektywie 2000/60/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 października 2000 r. ustanawiającej ramy wspólnotowego działania w dziedzinie polityki wodnej (Dz. Urz. UE L 327 z 22.12.2000 r., s. 1, z późn. zm.).

<sup>194</sup> Przez biopaliwo rozumie się oznacza ciekłe lub gazowe paliwo do transportu, produkowane z biomasy, tj. z ulegającej biodegradacji frakcji produktów, odpadów i pozostałości z produkcji rolnej (w tym substancji pochodzenia roślinnego i zwierzęcego), leśnej i powiązanych gałęzi przemysłu, w tym rybołówstwa i akwakultury, a także biogazów i ulegającej biodegradacji frakcji odpadów przemysłowych i komunalnych.

<sup>195</sup> Biopaliwo produkowane w sposób zrównoważony oznacza biopaliwo spełniające kryteria zrównoważonego rozwoju określone w art. 17 dyrektywy 2009/28/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniającej i w następstwie uchylającej dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE (Dz. Urz. UE L 140 z 5.06.2009 r., s. 16, z późn. zm.).

<sup>196</sup> Biopaliwo produkowane z roślin spożywczych oznacza biopaliwo produkowane z upraw zbóż i innych upraw roślin wysokoskrobiowych, cukrów oraz roślin oleistych, o których jest mowa we wniosku Komisji w sprawie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę 98/70/WE odnoszącą się do jakości benzyny i olejów napędowych i zmieniającą dyrektywę 2009/28/WE w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych (COM(2012) 595 z 17.10.2012 r.).

bowiem inwestycja polega na odnowieniu bądź podniesieniu parametrów istniejącej instalacji, dotyczy jej zasadniczej części i przedłuża czas eksploatacji instalacji, może kwalifikować się do otrzymania pomocy. Nie kwalifikują się natomiast prace utrzymaniowe oraz wymiana pomniejszych części, które stanowią normalne prace w czasie eksploatacji instalacji. Pomoc nie może być przyznawana ani wypłacana po oddaniu instalacji do eksploatacji i jest niezależna od wydajności (co nie oznacza jednak, że niedopuszczalne jest wypłacenie ostatniej transzy pomocy krótko po zakończeniu inwestycji, tak aby IZ RPO WP/IP mogła podjąć stosowne działania w celu kontroli prawidłowości realizacji projektu).

Za koszty kwalifikowalne uznaje się dodatkowe koszty inwestycji niezbędne do propagowania wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych, ustalane w następujący sposób:

- a) w przypadku gdy koszty inwestycji w produkcję energii ze źródeł odnawialnych można wyodrębnić z całkowitych kosztów inwestycji jako oddzielną inwestycję, na przykład jako łatwy do wyodrębnienia dodatkowy element w już istniejącym obiekcie, taki koszt związany z energią ze źródeł odnawialnych stanowi koszty kwalifikowalne<sup>197</sup>;
- b) w przypadku gdy koszty inwestycji w wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych można określić poprzez odniesienie do podobnej, mniej przyjaznej dla środowiska inwestycji, która prawdopodobnie zostałaby przeprowadzona w przypadku braku pomocy<sup>198</sup>, taka różnica między kosztami obu inwestycji określa koszt związany z energią ze źródeł odnawialnych i stanowi koszty kwalifikowalne;

---

<sup>197</sup> Metodę tę można zastosować w niezwykle rzadkich sytuacjach – tj. w przypadku, gdy zakres prac przeprowadzonych przez beneficjenta jest ograniczony do zakupu i montażu dodatkowego elementu w już istniejącej instalacji – przede wszystkim w przypadku prac w istniejącej instalacji wytwarzającej ciepło w sposób konwencjonalny, która spełnia już wszelkie normy, które to prace mają doprowadzić do tego, że instalacja ta będzie instalacją wytwarzającą ciepło z OZE. Nie jest także całkowicie wyłączona możliwość zastosowania tej metody w innych, specyficznych sytuacjach, np. zwiększenie mocy istniejącej farmy fotowoltaicznej przez zainstalowanie dodatkowych paneli fotowoltaicznych, tym niemniej zależy to od konkretnego przypadku i będzie wyjątkowe.

<sup>198</sup> Inwestycja referencyjna powinna zostać ustalona przede wszystkim w oparciu o kryteria techniczne i ekonomiczne. Inwestycją porównywalną pod względem technicznym będzie w takim przypadku inwestycja o takich samych zdolnościach wytwórczych i wszystkich innych parametrach technicznych (z wyjątkiem tych, które są bezpośrednio związane z dodatkowymi inwestycjami w zamierzony cel). Dodatkowo, musi być ona wiarygodną ekonomicznie alternatywą dla ocenianej inwestycji. Należy jednak podkreślić, że ustalenie wiarygodnej ekonomicznie alternatywy powinno zostać przeprowadzone w odniesieniu do samej inwestycji (a nie do ekonomicznego uzasadnienia decyzji inwestycyjnej beneficjenta, czyli niezależnie np. od ewentualnych, jedynie potencjalnie możliwych korzyści związanych np. z wyborem najtańszej z możliwych opcji) i polegać na właściwym oszacowaniu kosztów inwestycji referencyjnej. Ma być ona wiarygodną, ale niekoniecznie najtańszą dostępną opcją.

W przypadku pomocy inwestycyjnej na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych za inwestycję referencyjną należy uznać:

- przy produkcji energii elektrycznej - tradycyjną elektrownię o takiej samej mocy pod względem efektywnej produkcji energii,
- przy produkcji energii cieplnej - tradycyjny system ciepłowniczy o takiej samej mocy pod względem efektywnej produkcji energii.

- c) w przypadku niektórych małych instalacji<sup>199</sup>, gdzie nie można określić mniej przyjaznej dla środowiska inwestycji, gdyż nie istnieją zakłady o ograniczonej wielkości, koszty kwalifikowalne stanowią całkowite koszty inwestycji w celu osiągnięcia wyższego poziomu ochrony środowiska.

Kosztów, które nie są bezpośrednio związane z osiągnięciem wyższego poziomu ochrony środowiska, nie uznaje się za kwalifikowalne.

W przypadku wyliczania maksymalnego dopuszczalnego poziomu pomocy publicznej na inwestycję typu *greenfield*<sup>200</sup>, z zastosowaniem metody tzw. instalacji referencyjnej (lit. b powyżej), IZ RPO WP mocno rekomenduje wykorzystanie dedykowanego temu narzędzia elektronicznego (arkusza kalkulacyjnego), dostępnego pod adresem: <http://www.tgpe.pl/pl/a/analiza-w-zakresie-instalacji-referencyjnych-dla-oze-i-wysokosprawnej-kogeneracji-juz-dostepna>.

Zgodnie z GBER, maksymalna intensywność pomocy nie przekracza 45% kosztów kwalifikowalnych w przypadku, gdy koszty kwalifikowane obliczane są zgodnie z kryteriami wskazanymi w pkt a) lub b) powyżej, natomiast 30%, jeżeli koszty kwalifikowane obliczane są zgodnie z kryteriami wskazanymi w pkt c) powyżej. Jednakże, dla inwestycji prowadzonych na terenie województwa pomorskiego może ona być zwiększona o 15 punktów procentowych. Dodatkowo, intensywność pomocy można zwiększyć o 20 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz małych przedsiębiorstw i o 10 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz średnich przedsiębiorstw. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 16 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 15 mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

---

<sup>199</sup> GBER nie zawiera precyzyjnej definicji tzw. małych instalacji (w szczególności odnoszącej się do wielkości ich zainstalowanej mocy), która mogłaby być stosowana na potrzeby udzielania pomocy inwestycyjnej w oparciu o art. 41 GBER. Należałoby więc przyjąć, że dla stwierdzenia, czy dana instalacja może być traktowana jako tzw. mała instalacja w rozumieniu art. 41 ust. 6 lit. c GBER, decydujący będzie jedynie brak dającej się ustalić wiarygodnej inwestycji referencyjnej (ze względu na wielkość instalacji). Taka ocena powinna zostać przeprowadzona indywidualnie dla każdej inwestycji. Może tak być np. w sytuacji, gdy dana instalacja jest używana jako wtórne źródło energii dla przedsiębiorstwa, gdy dostępne są odnawialne źródła energii (np. jest dostateczne nasłonecznienie), w celu zmniejszenia poboru konwencjonalnej energii z głównego jej źródła. Przyjmuje się, że za małe instalacje mogą być uznawane mikroinstalacje w rozumieniu art. 2 pkt 19 ustawy z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii (Dz. U. poz. 478, z późn. zm.), tj. instalacje o łącznej mocy zainstalowanej elektrycznej nie większej niż 40 kW, przyłączone do sieci elektroenergetycznej o napięciu znamionowym niższym niż 110 kV lub o mocy osiągalnej cieplnej w skojarzeniu nie większej niż 120 kW.

<sup>200</sup> Oznacza to, że narzędzia tego nie można wykorzystać w przypadku inwestycji modernizacyjnej istniejącego źródła, zwiększenia jego mocy itp.

### **Podrozdział 5.19. Pomoc inwestycyjna na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy**

Pomoc inwestycyjna na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy została uregulowana w art. 46 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020<sup>201</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43909.

Za efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy uznaje się oznacza system, który spełnia kryteria efektywnego systemu ciepłowniczego i chłodniczego zdefiniowane w art. 2 pkt 41 i 42 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE z dnia 25 października 2012 r. w sprawie efektywności energetycznej, zmiany dyrektyw 2009/125/WE i 2010/30/UE oraz uchylecia dyrektyw 2004/8/WE i 2006/32/WE<sup>202</sup>. Przy czym warto podkreślić jest, że aby dany system mógł być zakwalifikowany jako efektywny energetycznie system ciepłowniczy lub chłodniczy, łącznie spełnione muszą być przesłanki zarówno z art. 2 pkt 41, jak i art. 2 pkt 42 dyrektywy 2012/27/UE. Definicja obejmuje zakłady produkcji energii cieplnej i chłodniczej oraz sieć (w tym związane z nią obiekty) niezbędne do dystrybucji energii cieplnej i chłodniczej z jednostek produkcyjnych do lokalu klienta.

Kosztami kwalifikowalnymi w przypadku zakładu produkcyjnego (ang. *production plant*) są dodatkowe koszty niezbędne do budowy, rozbudowy i odnowienia jednej lub większej liczby jednostek wytwórczych w celu ich eksploatacji jako efektywnego energetycznie systemu ciepłowniczego i chłodniczego w porównaniu z tradycyjnym zakładem produkcyjnym<sup>203</sup>. Inwestycja musi stanowić integralną część efektywnego energetycznie systemu ciepłowniczego i chłodniczego.

Natomiast kosztami kwalifikowalnymi w przypadku sieci dystrybucji są koszty inwestycji.

Zgodnie z GBER, maksymalna intensywność pomocy w przypadku zakładu produkcyjnego nie przekracza 45% kosztów kwalifikowalnych. Jednakże, dla inwestycji prowadzonych na terenie województwa pomorskiego może ona być zwiększona o 15 punktów procentowych. Dodatkowo, intensywność pomocy można zwiększyć o 20 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz małych przedsiębiorstw i o 10 punktów procentowych w przypadku pomocy na rzecz średnich

---

<sup>201</sup> Dz. U. poz. 2021.

<sup>202</sup> Dz. Urz. UE L 315 z 25.10.2012 r., s. 1, z późn. zm.

<sup>203</sup> W tym kontekście należy zauważyć, że inwestycja referencyjna powinna zostać ustalona przede wszystkim w oparciu o kryteria techniczne i ekonomiczne. Inwestycją porównywalną pod względem technicznym będzie w takim przypadku inwestycja o takich samych zdolnościach wytwórczych i wszystkich innych parametrach technicznych (z wyjątkiem tych, które są bezpośrednio związane z dodatkowymi inwestycjami w zamierzony cel). Dodatkowo, musi być ona wiarygodną ekonomicznie alternatywą dla ocenianej inwestycji. Należy jednak podkreślić, że ustalenie wiarygodnej ekonomicznie alternatywy powinno zostać przeprowadzone w odniesieniu do samej inwestycji (a nie do ekonomicznego uzasadnienia decyzji inwestycyjnej beneficjenta, czyli niezależnie np. od ewentualnych, jedynie potencjalnie możliwych korzyści związanych np. z wyborem najtańszej z możliwych opcji) i polegać na właściwym oszacowaniu kosztów inwestycji referencyjnej. Ma być ona wiarygodną, ale niekoniecznie najtańszą dostępną opcją.

W przypadku budowy źródła energii, o którym mowa w art. 46 ust. 2 GBER, inwestycją referencyjną będzie ciepłownia konwencjonalna. W uproszczeniu można przedstawić to następująco: koszty kwalifikowalne = koszty modernizacji zakładu, który w wyniku modernizacji staje się efektywny energetycznie – koszty modernizacji konwencjonalnego zakładu o podobnych parametrach technicznych (bez zwiększania efektywności).

przedsiębiorstw. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

Natomiast w przypadku sieci dystrybucji kwota pomocy nie przekracza różnicy między kosztami kwalifikowalnymi a zyskiem operacyjnym. Zysk operacyjny odlicza się od kosztów kwalifikowalnych *ex ante* albo poprzez mechanizm wycofania. *De facto* więc jest to sposób obliczania maksymalnej wielkości pomocy zbliżony do tzw. luki w finansowaniu<sup>204</sup>.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 14 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi:

- 15 mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny w przypadku zakładu produkcyjnego,
- 20 mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny w przypadku sieci dystrybucyjnych,

jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### ***Podrozdział 5.20. Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę energetyczną***

Pomoc inwestycyjna infrastrukturę energetyczną została uregulowana w art. 48 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020<sup>205</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43906.

Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę energetyczną przyznawana jest na rzecz infrastruktury energetycznej znajdującej się na obszarach objętych pomocą, tj. także w województwie pomorskim.

Infrastruktura energetyczna oznacza wszelkie fizyczne urządzenia lub obiekty, które znajdują się na terytorium Unii Europejskiej lub łączą Unię z co najmniej jednym państwem trzecim i należą do następujących kategorii:

- a) w przypadku energii elektrycznej:

---

<sup>204</sup> Decyzja KE z 23 lipca 2014 r. w sprawie SA.33045 – Domniemana nielegalna pomoc publiczna dla Kristall Bäder AG. Patrz też Wyjaśnienia KE do GBER, marzec 2016 r., s. 72. Dokument dostępny pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/practical\\_guide\\_gber\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/practical_guide_gber_en.pdf).

<sup>205</sup> Dz. U. poz. 2011.

- (i) infrastruktura do przesyłu, zgodnie z definicją w art. 2 ust. 3 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotyczącej wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej<sup>206</sup>;
- (ii) infrastruktura do dystrybucji, zgodnie z definicją w art. 2 ust. 5 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotyczącej wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej;
- (iii) magazynowanie energii elektrycznej, definiowane jako obiekty służące do magazynowania energii elektrycznej, na stałe lub czasowo, w infrastrukturze naziemnej lub podziemnej lub na składowiskach, pod warunkiem że są bezpośrednio połączone z liniami przesyłowymi wysokiego napięcia zaprojektowanymi dla napięcia równego co najmniej 110 kV;
- (iv) wszelkie urządzenia lub instalacje mające istotne znaczenie dla pewnego, bezpiecznego i efektywnego funkcjonowania systemów, o których mowa w ppkt (i)-(iii), w tym systemy ochrony i monitorowania oraz systemy sterujące na wszystkich poziomach napięcia i podstawy; oraz
- (v) inteligentne sieci, zdefiniowane jako dowolny sprzęt, linia, kabel lub instalacja, zarówno na poziomie przesyłu, jak i dystrybucji niskiego i średniego napięcia, mające na celu dwukierunkową komunikację cyfrową w czasie rzeczywistym lub zbliżonym do czasu rzeczywistego, interaktywne i inteligentne monitorowanie wytwarzania energii elektrycznej, przesyłu, dystrybucji i zużycia energii oraz zarządzanie takim wytwarzaniem, przesyłem, dystrybucją i zużyciem w ramach sieci energetycznych w celu stworzenia sieci skutecznie integrującej zachowania i działania wszystkich podłączonych do niej użytkowników - wytwórców, odbiorców i użytkowników będących zarazem wytwórcami i odbiorcami - w celu zapewnienia efektywnego pod względem ekonomicznym, zrównoważonego systemu elektroenergetycznego o niskim poziomie strat i wysokim poziomie jakości oraz zabezpieczenia dostaw i bezpieczeństwa;
- b) w przypadku gazu:
  - ii) rurociągi przesyłowe i dystrybucyjne do transportu gazu ziemnego i biogazu, stanowiące część sieci, z wyłączeniem rurociągów wysokociśnieniowych wykorzystywanych do dystrybucji gazu ziemnego na etapie poszukiwawczo-wydobywczym;
  - iii) podziemne obiekty do magazynowania podłączone do gazociągów wysokociśnieniowych, o których mowa w ppkt (i);
  - iv) obiekty do odbioru, magazynowania i regazyfikacji lub rozprężania skroplonego gazu ziemnego lub sprężonego gazu ziemnego; oraz
  - v) wszelkie urządzenia lub instalacje niezbędne do tego, by system mógł funkcjonować w sposób pewny, bezpieczny i skuteczny lub by umożliwić dwukierunkową przepustowość, m.in. w tłoczni gazu;
- c) w przypadku ropy naftowej:
  - i) rurociągi wykorzystywane do transportu ropy naftowej;
  - ii) pompownie i obiekty do magazynowania niezbędne do eksploatacji rurociągów ropy naftowej;

<sup>206</sup> Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009 r., s. 55.



- iii) wszelkie urządzenia lub instalacje istotne dla prawidłowego, bezpiecznego i efektywnego funkcjonowania systemu, w tym systemy ochronne, monitorujące i sterujące oraz infrastruktura zwrotnego przepływu;
- d) w przypadku CO<sub>2</sub>: sieci rurociągów, w tym powiązane stacje wspomagające, służące do transportu CO<sub>2</sub> na składowiska, w celu wprowadzenia CO<sub>2</sub> do odpowiednich podziemnych formacji geologicznych, gdzie ma miejsce trwałe składowanie.

Jednakże, pomoc publiczna na podstawie tego przeznaczenia nie może być udzielana na inwestycje w projekty dotyczące magazynowania energii elektrycznej i gazu oraz infrastrukturę naftową.

By kwalifikować się do otrzymania pomocy zgodnie z tym przeznaczeniem, Infrastruktura energetyczna musi w pełni podlegać przepisom dotyczącym stawek i dostępu zgodnie z prawodawstwem regulującym wewnętrzny rynek energii<sup>207</sup>.

Kosztami kwalifikowalnymi są koszty inwestycji.

Kwota pomocy nie może przekroczyć różnicy między kosztami kwalifikowalnymi a zyskiem operacyjnym. Zysk operacyjny odlicza się od kosztów kwalifikowalnych *ex ante* albo poprzez mechanizm wycofania. *De facto* więc jest to sposób obliczania maksymalnej wielkości pomocy zbliżony do tzw. luki w finansowaniu<sup>208</sup>.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej infrastrukturę energetyczną, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 15 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę energetyczną, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 50mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

---

<sup>207</sup> Prawodawstwo dotyczące wewnętrznego rynku energii obejmuje dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotyczącej wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej (Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009 r., s. 55); rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 713/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. ustanawiające Agencję ds. Współpracy Organów Regulacji Energetyki (Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009 r., s. 1, z późn. zm.), rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 714/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej (Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009 r., s. 15, z późn. zm.) oraz rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 715/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie warunków dostępu do sieci przesyłowych gazu ziemnego (Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009 r., s. 36, z późn. zm.) lub wszelkie późniejsze przepisy prawne zastępujące, w całości lub części, wymienione wyżej akty prawne.

<sup>208</sup> Decyzja KE z 23 lipca 2014 r. w sprawie SA.33045 – Domniemana nielegalna pomoc publiczna dla Kristall Bäder AG. Patrz też Wyjaśnienia KE do GBER, marzec 2016 r., s. 72. Dokument dostępny pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/practical\\_guide\\_gber\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/practical_guide_gber_en.pdf).

### **Podrozdział 5.21. Pomoc na badania środowiska**

Pomoc na badania środowiska została uregulowana w art. 49 GBER. Jest ona udzielana na badania, w tym audyty energetyczne<sup>209</sup>, bezpośrednio związane z inwestycjami dotyczącymi ogólnie mówiąc zwiększenia poziomu ochrony środowiska<sup>210</sup>. W związku z tym w przepisach krajowych to przeznaczenie pomocy zostało uwzględnione w kilku aktach prawnych. I tak:

- na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje wspierające efektywność energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>211</sup> pomocy na badania środowiska można udzielać na badania związane z inwestycjami wspierającymi efektywność energetyczną oraz projektami wspierającymi efektywność energetyczną w budynkach;
- na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>212</sup> pomocy na badania środowiska można udzielać na badania związane z inwestycjami w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz inwestycjami mającymi na celu propagowanie energii ze źródeł odnawialnych;
- na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020<sup>213</sup> pomocy na badania środowiska można udzielać na badania związane z inwestycjami w efektywne energetycznie systemy ciepłownicze i chłodnicze;
- na podstawie rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020<sup>214</sup> pomocy na badania środowiska można udzielać na inwestycje w infrastrukturę energetyczną.

Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty realizacji omówionych powyżej badań.

Intensywność pomocy nie przekracza 50% kosztów kwalifikowalnych. Można ją zwiększyć o 20 punktów procentowych w przypadku badań przeprowadzanych w imieniu małych przedsiębiorstw i o 10 punktów procentowych w przypadku badań przeprowadzanych w imieniu średnich przedsiębiorstw. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkości te mogą być mniejsze.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy na badania środowiska, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również odpowiednio z:

---

<sup>209</sup> Pomoc na badania środowiska nie może jednak zostać przyznana dużym przedsiębiorstwom na audyty energetyczne przeprowadzane na mocy art. 8 ust. 4 ww. dyrektywy 2012/27/UE, chyba że taki audyt energetyczny jest prowadzony w uzupełnieniu obowiązkowego audytu energetycznego na mocy tej dyrektywy.

<sup>210</sup> Nie ma jednak wymogu, by dane badanie było związane z konkretną inwestycją.

<sup>211</sup> Dz. U. poz. 1363.

<sup>212</sup> Dz. U. poz. 1420.

<sup>213</sup> Dz. U. poz. 2021.

<sup>214</sup> Dz. U. poz. 2011.

- § 17 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje wspierające efektywność energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020;
- § 16 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy na inwestycje w układy wysokosprawnej kogeneracji oraz na propagowanie energii ze źródeł odnawialnych w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020;
- § 14 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na efektywny energetycznie system ciepłowniczy i chłodniczy w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020;
- z § 15 ww. rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 listopada 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę energetyczną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na inwestycje na badania środowiska, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 15 mln euro na przedsiębiorstwo i na jeden projekt inwestycyjny, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

#### ***Podrozdział 5.22. Pomoc na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego***

Pomoc na ochronę kultury i dziedzictwa kulturowego została uregulowana w art. 53 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 28 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>215</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43180.

Pomoc inwestycyjna na ochronę kultury i dziedzictwa kulturowego może być udzielana na następujące cele i działania kulturalne:

- a) muzea, archiwa, biblioteki, ośrodki lub przestrzenie kulturalne i artystyczne, teatry, opery, sale koncertowe, inne organizacje wystawiające widowiska sceniczne, instytucje odpowiedzialne za dziedzictwo filmowe oraz inne podobne infrastruktury, organizacje i instytucje kulturalne i artystyczne;
- b) materialne zasoby dziedzictwa kulturowego, w tym wszelkie formy ruchomego i nieruchomego dziedzictwa kulturowego, obiekty archeologiczne, pomniki, obiekty i budynki historyczne; dziedzictwo naturalne związane z dziedzictwem kulturowym lub jeśli zostały formalnie uznane za dziedzictwo kulturowe lub naturalne przez właściwe organy publiczne państwa członkowskiego;
- c) niematerialne zasoby dziedzictwa kulturowego w dowolnej formie, w tym zwyczaje ludowe i rękodzieło;
- d) wydarzenia i spektakle kulturalne lub związane ze sztuką, festiwale, wystawy i inne podobne działania związane z kulturą;

---

<sup>215</sup> Dz. U. poz. 1364.

- e) edukacja kulturalna i artystyczna, jak również promowanie lepszego zrozumienia znaczenia ochrony i propagowania różnorodnych form wyrazu kulturowego, za pośrednictwem programów edukacyjnych oraz programów zwiększających świadomość społeczeństwa, m.in. przy zastosowaniu nowych technologii;
- f) tworzenie, redagowanie, produkcja, dystrybucja, digitalizacja i publikacja utworów muzycznych i literackich, w tym przekładów.

Natomiast pomoc dla prasy i magazynów, niezależnie od tego, czy są one publikowane w wersji papierowej czy elektronicznej, nie kwalifikuje się do uzyskania tego przeznaczenia pomocy.

Dla przykładu można podać, że na podstawie tego przeznaczenia pomoc może być przyznana dla nadawcy radiowego produkującego audycje na rzecz mniejszości narodowych, ale już nie dla nadawcy telewizyjnego na produkcję audycji telewizyjnych. Pomoc może być udzielona dla ogrodu zoologicznego, jeśli dane państwo uznaje go za dziedzictwo narodowe (por. punkt b powyżej).

Kosztami kwalifikowalnymi są koszty inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne. Można tu wskazać następujące przykłady:

- a) koszty budowy, modernizacji, nabycia, konserwacji lub poprawy infrastruktury, jeżeli w skali roku przynajmniej 80% czasu lub przestrzeni tej infrastruktury jest wykorzystywane do celów związanych z kulturą<sup>216</sup>. Klucz powierzchniowy jest właściwy wówczas, gdy dany obiekt jest stale wykorzystywany do różnych celów (poszczególne części danej infrastruktury permanentnie wykorzystywane są do różnej działalności) – np. kawiarnia w teatrze, sklepik w muzeum. Klucz czasowy należy z kolei zastosować w sytuacji, w której dany obiekt jedynie okazjonalnie jest wykorzystywany do celów innych niż kulturalne, np. teatr, w którym czasem odbywają się konferencje (zachodzi więc wykorzystanie tej samej infrastruktury do różnych celów na przestrzeni określonego czasu)<sup>217</sup>;
- b) koszty nabycia, w tym leasingu, przekazania własności lub fizycznej relokacji dziedzictwa kulturowego;
- c) koszty zabezpieczenia, ochrony, renowacji i odnowy materialnych i niematerialnych zasobów dziedzictwa kulturowego, w tym dodatkowe koszty przechowywania w odpowiednich warunkach, specjalnych narzędzi, materiałów oraz koszty dokumentacji, badań, digitalizacji i publikacji;
- d) koszty poprawy dostępu do dziedzictwa kulturowego, w tym koszty digitalizacji i innych nowych technologii, koszty poprawy dostępu dla osób o specjalnych potrzebach (w szczególności rampy i windy dla niepełnosprawnych, objaśnienia w języku Braille'a i eksponaty dotykowe w muzeach) oraz promowania różnorodności kulturowej w odniesieniu do prezentacji, programów i odwiedzających;

<sup>216</sup> Wykorzystanie w co najmniej 80% na cele kulturalne służy przy tym odróżnieniu infrastruktury kulturalnej od np. wielofunkcyjnej infrastruktury rekreacyjnej. W przypadku infrastruktury złożonej z kilku obiektów próg ten liczy się do całości infrastruktury, nie zaś do poszczególnych obiektów.

<sup>217</sup> Por. S. Jarecki, Nowe podejście do finansowania kultury a pomoc publiczna, Prawo Pomocy Publicznej nr 3 z 2015 r., s. 24.

- e) koszty projektów i działań kulturalnych, programów współpracy i wymiany oraz dotacje<sup>218</sup>, w tym koszty procedur wyboru, promocji<sup>219</sup> oraz koszty ponoszone bezpośrednio w wyniku projektu.

Pomoc może być udzielona na przykład na koszty szkoleń pracowników przygotowujących się do prezentowania nowej wystawy. Za koszty kwalifikowane mogą także być uznane koszty prac przygotowawczych niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia, takich jak koszty projektów, studiów wykonalności czy też oceny wpływu na środowisko.

Co do zasady, koszty związane z pracami, które są niezbędne do wykonywania w trakcie realizacji projektu, takimi jak: studia wykonalności, studia projektowe, badania oddziaływania na środowisko, w tym nabywania gruntów, są uważane za koszty projektu.

Koszty projektu budowlanego i nadzoru inwestorskiego są kwalifikowalne, o ile byłyby zintegrowane z kosztami inwestycji, tj. będą poniesione w tym samym czasie, co prace na gruncie, budynkach oraz muszą być uznane za część tej samej inwestycji.

Jeśli chodzi o koszty dokumentacji technicznej oraz specjalistycznych ekspertyz, to jeśli są to koszty konieczne do realizacji projektu, również są kwalifikowalne.

Natomiast nie jest raczej możliwe kwalifikowanie kosztów personelu pracującego na rzecz instytucji kulturalnej lub obiektu dziedzictwa kulturowego lub projektu (w tym personelu zarządzającego projektem). Nie można ich bowiem uznać za koszty inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe ani wartości niematerialne i prawne. Są to raczej koszty operacyjne, a więc koszty związane z normalną działalnością przedsiębiorstwa (koszty tego rodzaju mogą być objęte pomocą operacyjną na kulturę i zachowanie dziedzictwa kulturowego – por. art. 53 ust. 5 lit. e GBER, jednak w ramach RPO WP 2014-2020 pomoc operacyjna nie będzie udzielana).

W przypadku pomocy inwestycyjnej kwota pomocy nie przekracza różnicy między kosztami kwalifikowalnymi a zyskiem operacyjnym z inwestycji. Zysk operacyjny odlicza się od kosztów kwalifikowalnych *ex ante*, na podstawie rozsądnych prognoz, albo przy użyciu mechanizmu wycofania. *De facto* więc jest to sposób obliczania maksymalnej wielkości pomocy zbliżony do tzw. luki w finansowaniu<sup>220</sup>. Operator infrastruktury (chodzi tu o jej właściciela) ma prawo zatrzymać rozsądny zysk<sup>221</sup> przez odnośny okres.

---

<sup>218</sup> Koszty te muszą być bezpośrednio związane z kulturalnym projektem inwestycyjnym.

<sup>219</sup> W przypadku kosztów promocji, to należałoby w tym miejscu dokonać rozróżnienia na:

1) koszty promocji, które mieszczą się w katalogu kosztów projektów i działań kulturalnych, programów współpracy i wymiany oraz dotacji, o których mowa w art. 53 ust. 4 lit. e GBER, których celem jest promocja projektów/działań/wydarzeń kulturalnych, oraz

2) koszty promocji, które są obowiązkowe w przypadku dofinansowania projektów ze środków funduszy strukturalnych, czyli takie, których celem jest wskazanie wkładu tych funduszy w finansowanie danego projektu ze środków UE. Na koszty takie składają się np. koszt wytworzenia tablic informacyjnych, banerów czy ulotek informujących o realizacji danego projektu ze środków UE.

Koszty promocji, o której mowa w art. 53 ust. 4 lit. e GBER należy uznać za kwalifikowalne, natomiast koszty promocji związane z obowiązkiem informacyjnym o wkładzie funduszy są w przypadku pomocy inwestycyjnej co do zasady niekwalifikowalne, ponieważ uważa się je za koszty operacyjne.

<sup>220</sup> Decyzja KE z 23 lipca 2014 r. w sprawie SA.33045 – Domniemana nielegalna pomoc publiczna dla Kristall Bäder AG. Patrz też Wyjaśnienia KE do GBER, marzec 2016 r., s. 72. Dokument dostępny pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/practical\\_guide\\_gber\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/practical_guide_gber_en.pdf).

<sup>221</sup> Rozsądny zysk ustala się w odniesieniu do typowego zysku dla danego sektora (np. dla muzeum – stopa zwrotu ze sprzedaży biletów wstępu, wynajmu powierzchni, ale np. zysku ze sprzedaży nieruchomości nie

W przypadku pomocy nieprzekraczającej 1 mln EUR, maksymalną kwotę pomocy można alternatywnie ustalić, na poziomie 80% kosztów kwalifikowalnych.

W tym miejscu można rozważyć następujący **przykład**: na inwestycję kulturalną udzielona została pomoc publiczna zgodna z art. 53 GBER w kwocie stanowiącej równowartość 900 000 euro oraz pomoc *de minimis* w wysokości 200 000 euro. Pojawia się więc pytanie, czy można w takiej sytuacji zastosować uproszczoną polegającą na określeniu intensywności pomocy na poziomie 80% kosztów kwalifikowanych? Otóż jest to możliwe tylko w sytuacji, gdy pomoc z art. 53 GBER oraz pomoc *de minimis* nie dotyczą tych samych kosztów kwalifikowanych.

W przypadku publikowania muzyki i literatury zgodnie z definicją w pkt f) powyżej, maksymalna kwota pomocy nie przekracza albo różnicy między kosztami kwalifikowanymi i zdyskontowanymi przychodami projektu, albo 70% kosztów kwalifikowalnych. Przychody odlicza się od kosztów kwalifikowalnych na zasadzie *ex ante* albo przy użyciu mechanizmu wycofania. Kosztami kwalifikowanymi są koszty publikacji muzyki i literatury, w tym wynagrodzenie autorów (koszty praw autorskich), tłumaczy, wydawców, inne koszty redakcyjne (korekta tekstu, rewizja), koszty związane z opracowaniem układu tekstu i przygotowaniem do druku oraz koszty drukowania lub publikacji *on-line*.

Spełnienie warunków wskazanych powyżej powoduje, że pomoc uznaje się za wywołującą efekt zachęty. Oznacza to, że w przypadku tego przeznaczenia pomocy nie ma wymogu złożenia wniosku o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Ma to także konsekwencje dla okresu kwalifikowalności kosztów. Mając to na uwadze, a także art. 58 GBER, który pozwala na stosowanie jego przepisów z mocą wsteczną, można przyjąć, że początkową datą kwalifikowalności kosztów dla projektów objętych pomocą publiczną udzielaną w ramach tego przeznaczenia jest 1 stycznia 2014 r. (czyli początkowa data kwalifikowalności wydatków w ramach RPO WP 2014-2020). Oczywiście działania (i ich koszty) dokonane przed i po złożeniu wniosku o dofinansowanie muszą wpisywać się w jedno założenie inwestycyjne (jeden i ten sam projekt).

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy na ochronę kultury i dziedzictwa kulturowego, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 100 mln euro na projekt, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza.

### **Podrozdział 5.23. Pomoc na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną**

Pomoc na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną została uregulowana w art. 55 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 20 października 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną

---

można uznać za typowy zysk związany z normalną działalnością podejmowaną w sektorze kultury)). W każdym razie stopa zwrotu z kapitału, która nie przekracza odnośnej stopy swap powiększonej o premię w wysokości 100 punktów bazowych, jest uznawana za rozsądną. Stopa swap jest stopą dla instrumentów o dłuższym terminie wymagalności, odpowiadającą międzybankowej oferowanej stopie referencyjnej (IBOR). Jest ona wykorzystywana na rynkach finansowych jako stopa odniesienia przy ustalaniu stopy finansowania. Stopy swap są publikowane na stronach KE pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/swap\\_rates\\_en.html](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/swap_rates_en.html). Na stronie tej opublikowana jest także nota wyjaśniająca KE dotycząca obliczania stopy swap.

infrastrukturę rekreacyjną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>222</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43541.

W GBER nie została zdefiniowana infrastruktura sportowa, jednak należy przez to pojęcie rozumieć wszelkie obiekty służące do uprawiania sportu zawodowego lub amatorskiego (jeśli jest na nich prowadzona działalność gospodarcza<sup>223</sup>), np. stadiony sportowe i hale sportowe, baseny sportowe.

Natomiast przez wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną należy rozumieć infrastrukturę służącą więcej niż jednemu celowi rekreacji, na którą składa się zaplecze rekreacyjne o wielofunkcyjnym charakterze, oferujące w szczególności usługi kulturalne i rekreacyjne, z wyłączeniem jednak hoteli i parków rozrywki. Przykładem mogą być wielofunkcyjne hale sportowo-widowiskowe. Warto też podkreślić, że zdaniem Komisji Europejskiej jako wielofunkcyjna infrastruktura rekreacyjna zaliczane są przystanie jachtowe (mariny), ponieważ służą one do uprawiania amatorskiego sportu, tj. żeglarstwa, a także służą innym celom rekreacji (np. turystycznym, kulturalnym)<sup>224</sup>.

W związku z powyższym, w RPO WP 2014-2020 jest przewidziana możliwość udzielania pomocy publicznej na wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną w Działaniu 8.4. – Wsparcie atrakcyjności walorów dziedzictwa przyrodniczego i to przeznaczenie pomocy dedykowane jest co do zasady finansowaniu budowy i modernizacji przystani jachtowych (marin) i kajakowych.

Infrastruktura sportowa nie może być użytkowana wyłącznie przez jednego użytkownika uprawiającego sport zawodowo. Wykorzystanie infrastruktury sportowej przez innych użytkowników uprawiających sport zawodowo lub amatorsko musi stanowić co najmniej 20% jej potencjału czasowego rocznie. Jeżeli z infrastruktury korzysta kilku użytkowników jednocześnie, oblicza się odpowiednie odsetki wykorzystania potencjału czasowego. Jeżeli z infrastruktury sportowej korzystają zawodowe kluby sportowe, musi zostać zapewnione, by warunki cenowe za korzystanie z infrastruktury były publicznie dostępne.

W celu ograniczenia zakłócenia konkurencji przez przyznanie pomocy publicznej, infrastruktura musi być udostępniana szeregowi użytkowników na przejrzystych i niedyskryminacyjnych zasadach. Jednakże przedsiębiorstwom, które finansują co najmniej 30% kosztów inwestycji w infrastrukturę, można przyznać preferencyjny dostęp na bardziej korzystnych warunkach.

Także wszelkie koncesje na budowę, modernizację lub prowadzenie wielofunkcyjnej infrastruktury rekreacyjnej bądź inne formy powierzenia osobie trzeciej takich zadań udzielane są na otwartych, przejrzystych i niedyskryminacyjnych zasadach, z należytym poszanowaniem obowiązujących zasad udzielania zamówień.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 11 rozporządzenia Ministra Infrastruktury i

---

<sup>222</sup> Dz. U. poz. 1756.

<sup>223</sup> Warto zaznaczyć, że zgodnie ze stanowiskiem KE, zarządzanie dużym stadionem piłkarskim, jak i prowadzenie zawodowego klubu piłkarskiego może stanowić działalność gospodarczą, nawet w przypadku klubów trzocioligowych – por. decyzja KE z 2 października 2013 r. w sprawie SA.36105 – stadion piłkarski w Chemnitz.

<sup>224</sup> Wyjaśnienia KE do GBER, marzec 2016 r., s. 68. Dokument dostępny pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/practical\\_guide\\_gber\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/practical_guide_gber_en.pdf).

Rozwoju w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Kwota pomocy nie przekracza różnicy między kosztami kwalifikowalnymi a zyskiem operacyjnym z inwestycji. Zysk operacyjny odlicza się od kosztów kwalifikowalnych *ex ante*, na podstawie rozsądnych prognoz, albo przy użyciu mechanizmu wycofania. *De facto* więc jest to sposób obliczania maksymalnej wielkości pomocy zbliżony do tzw. luki w finansowaniu<sup>225</sup>. Alternatywnie, w przypadku pomocy nieprzekraczającej 1 mln euro, maksymalną kwotę pomocy można ustalić na poziomie 80% kosztów kwalifikowalnych. Wartość dofinansowania jednak może być w poszczególnych przypadkach mniejsza, jeżeli wynika to z SzOOP RPO WP 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę sportową i wielofunkcyjną infrastrukturę rekreacyjną, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 15 mln euro na jeden projekt, natomiast łączne koszty projektu nie mogą także przekroczyć 50 mln euro. Jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza. Dla Działania 8.4. maksymalna wartość projektu wynosi 20 mln PLN (tj. 5 mln EUR kosztów całkowitych projektu).

#### **Podrozdział 5.24. Pomoc na infrastrukturę lokalną**

Pomoc na infrastrukturę lokalną została uregulowana w art. 56 GBER oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 5 sierpnia 2015 r. w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę lokalną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020<sup>226</sup>. Rozporządzenie to stanowi program pomocowy o numerze referencyjnym SA.43141.

Samo pojęcie infrastruktury lokalnej nie zostało zdefiniowane w GBER. Jednak należy na nie spojrzeć przez cel, jaki przyświecał wprowadzeniu tego nowego przeznaczenia pomocy publicznej do GBER. Otóż po wspomnianym powyżej wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie *Leipzig-Halle* stało się jasne, że nie można oddzielać etapu budowy infrastruktury od etapu jej eksploatacji dla potrzeb badania pomocy państwa. W konsekwencji tego znacząco wzrosła liczba inwestycji, które wymagałyby notyfikacji Komisji Europejskiej i decyzji tej instytucji. Dlatego też uzasadnione stało się stworzenie możliwości udzielania pomocy publicznej na lokalną infrastrukturę bez angażowania KE w proces przyznawania finansowania na taką inwestycję. Dlatego też lokalny poziom takiej infrastruktury należy oceniać z europejskiego, a nie krajowego punktu widzenia. Oznacza to, że infrastruktura, która z krajowego punktu widzenia uznawana byłaby za mającą ponadlokalny charakter, wciąż jednak może być uznawana za infrastrukturę lokalną w rozumieniu GBER, a więc może też otrzymać pomoc na infrastrukturę lokalną.

Istnienie tego przeznaczenia pomocy nie zmienia tego, że finansowanie niektórych obiektów infrastruktury lokalnej nie będzie w ogóle stanowiło pomocy publicznej, np. gdy w ogóle nie będzie ona przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej lub brak jest wpływu na wymianę handlową.

---

<sup>225</sup> Decyzja KE z 23 lipca 2014 r. w sprawie SA.33045 – Domniemana nielegalna pomoc publiczna dla Kristall Bäder AG. Patrz też Wyjaśnienia KE do GBER, marzec 2016 r., s. 72. Dokument dostępny pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/practical\\_guide\\_gber\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/practical_guide_gber_en.pdf).

<sup>226</sup> Dz. U. poz. 1208.



Pomoc na infrastrukturę lokalną nie dotyczy infrastruktury, do której zastosowanie mogą znaleźć inne przepisy rozdziału III GBER, z wyjątkiem przepisów dotyczących pomocy regionalnej. Oznacza to, że następujące rodzaje infrastruktury nie będą mogły być finansowane z wykorzystaniem tego przeznaczenia pomocy:

- infrastruktura badawczo-rozwojowa,
- klastry innowacyjne,
- infrastruktura efektywnych energetycznie systemów ciepłowniczych i chłodniczych,
- infrastruktura energetyczna, w tym odnawialne źródła energii i związana z kogeneracją,
- infrastruktura dedykowana recyklingowi i ponownemu wykorzystaniu odpadów,
- infrastruktura szerokopasmowa,
- infrastruktura służąca zachowaniu kultury i dziedzictwa kulturowego,
- infrastruktura sportowa oraz wielofunkcyjna infrastruktura rekreacyjna,

a także:

- infrastruktura portów lotniczych,
- infrastruktura portów morskich

oraz

- infrastruktura dedykowana (specjalna), tj. infrastruktura, która została zbudowana dla możliwych do ustalenia z góry przedsiębiorstw i dostosowana do ich potrzeb.

Infrastruktura lokalna, by kwalifikować się do tego przeznaczenia pomocy publicznej, musi przyczyniać się na poziomie lokalnym do poprawy otoczenia biznesu i środowiska konsumenckiego oraz do modernizacji i rozwoju bazy przemysłowej. Takie obiekty infrastrukturalne umożliwiają stworzenie otoczenia sprzyjającego inwestycjom prywatnym i wzrostowi gospodarczemu, przyczyniając się tym samym do realizacji celów leżących we wspólnym interesie, a zwłaszcza priorytetów i celów strategii „Europa 2020”.

Jako przykład można podać, że według KE jako infrastruktura lokalna mogą kwalifikować się dworce kolejowe<sup>227</sup>, inkubatory przedsiębiorczości (przy czym pomoc na podstawie art. 56 GBER może być udzielana na inwestycję w infrastrukturę inkubatora, natomiast jeśli sam inkubator udziela pomocy publicznej, zasadniczo zastosowanie znajdą inne przeznaczenia pomocy, np. pomoc *de minimis*), budynki mieszkaniowe przeznaczone do najmu komercyjnego, stacje ładowania pojazdów elektrycznych, komercyjnie wykorzystywane parkingi typu „parkuj i jedź”.

W celu ograniczenia zakłócenia konkurencji przez przyznanie pomocy publicznej na budowę infrastruktury, obiekty takie muszą być udostępniane zainteresowanym użytkownikom w oparciu o otwarte, przejrzyste i niedyskryminujące zasady. Cena pobierana za użytkowanie lub sprzedaż infrastruktury musi odpowiadać cenie rynkowej. Może więc być konieczne opracowanie powszechnie dostępnego (np. przez publikację na stronie internetowej zarządcy) regulaminu i cennika usług

---

<sup>227</sup> Aczkolwiek, jak zostało to opisane powyżej, w ich przypadku zazwyczaj nie będzie spełniona przesłanka wpływu na konkurencję i wymianę handlową między państwami UE.

polegających na udostępnianiu infrastruktury, w którym ewentualne różnicowanie cen dla różnych kategorii użytkowników byłoby oparte na obiektywnych przesłankach (np. proporcjonalne wyższe ceny dla użytkowników, którzy powodują większy stopień zużycia infrastruktury).

Także wszelkie koncesje lub inne formy powierzenia osobie trzeciej eksploatacji infrastruktury udzielane są na otwartych, przejrzystych i niedyskryminacyjnych zasadach, z należyтым poszanowaniem obowiązujących zasad udzielania zamówień.

By kwalifikować się do uzyskania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę lokalną, dane przedsiębiorstwo musi złożyć wniosek o dofinansowanie przed rozpoczęciem prac nad projektem. Obowiązek ten jest związany z koniecznością spełnienia efektu zachęty i wynika z art. 6 ust. 1 i 2 GBER, jak również z § 11 rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju w sprawie udzielania pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę lokalną w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020.

Za koszty kwalifikowalne uznaje się koszty inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Kwota pomocy nie przekracza różnicy między kosztami kwalifikowalnymi a zyskiem operacyjnym z inwestycji. Zysk operacyjny odlicza się od kosztów kwalifikowalnych *ex ante*, na podstawie rozsądnych prognoz, albo przy użyciu mechanizmu wycofania. *De facto* więc jest to sposób obliczania maksymalnej wielkości pomocy zbliżony do tzw. luki w finansowaniu<sup>228</sup>. Wartość ta jednak może być w poszczególnych przypadkach mniejsza, jeżeli wynika to z SzOOP RPO WP 2014-2020.

Co do zasady maksymalna wielkość pomocy inwestycyjnej na infrastrukturę lokalną, na jakiej udzielenie pozwalają przepisy o wyłączeniach blokowych, wynosi 10 mln euro na jeden projekt, jednakże zgodnie z SzOOP RPO WP 2014-2020 w konkretnych Działaniach wielkość ta może być mniejsza. Łączne koszty projektu nie mogą także przekroczyć 20 mln euro.

#### ***Podrozdział 5.25. Pomoc publiczna w formie rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym (usług publicznych)***

Prawo Unii Europejskiej dopuszcza udzielanie pomocy publicznej w formie rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym (usług publicznych). Pomoc taka, pod warunkiem spełnienia wymogów wynikających z aktów prawa pochodnego Unii Europejskiej, nie musi być notyfikowana Komisji Europejskiej. Akty te przewidują liczne sektory gospodarki, w których możliwe jest udzielanie pomocy w formie rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym (usług publicznych), jednakże w ramach RPO WP 2014-2020 ten rodzaj pomocy publicznej może znaleźć zastosowanie w sektorze transportu publicznego i związanej z nim infrastruktury (Działania 9.1 i 9.2 RPO WP 2014-2020) oraz sektorze gospodarki odpadami komunalnymi (Działanie 11.2 RPO WP 2014-2020).

Szczegółowe informacje na temat podstaw prawnych oraz warunków udzielania pomocy publicznej w formie rekompensaty z tytułu świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym (usług publicznych) zawierają wytyczne ministra właściwego ds. rozwoju regionalnego:

---

<sup>228</sup> Decyzja KE z 23 lipca 2014 r. w sprawie SA.33045 – Domniemana nielegalna pomoc publiczna dla Kristall Bäder AG. Patrz też Wyjaśnienia KE do GBER, marzec 2016 r., s. 72. Dokument dostępny pod adresem: [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/legislation/practical\\_guide\\_gber\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/practical_guide_gber_en.pdf).

- dla sektora transportu: Wytyczne Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 października 2015 r. w zakresie dofinansowania z programów operacyjnych podmiotów realizujących obowiązek świadczenia usług publicznych w transporcie zbiorowym<sup>229</sup>;
- dla sektora gospodarki odpadami: Wytyczne Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 22 września 2015 r. w zakresie reguł dofinansowania z programów operacyjnych podmiotów realizujących obowiązek świadczenia usług w ogólnym interesie gospodarczym w ramach zadań własnych samorządu gminy w gospodarce odpadami komunalnymi<sup>230</sup>.

---

<sup>229</sup> Dokument dostępny pod adresem:

[https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/10376/wytyczne\\_transport\\_221015.pdf](https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/10376/wytyczne_transport_221015.pdf).

<sup>230</sup> Dokument dostępny pod adresem:

[https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/10377/wytyczne\\_odpady\\_221015.pdf](https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/10377/wytyczne_odpady_221015.pdf).