

Pomoc publiczna i pomoc *de minimis*
w programie Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027

26.06.2024 r.

Agenda spotkania

Pomoc publiczna i pomoc *de minimis* w programie Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027

1. Czym jest pomoc publiczna? Pojęcie pomocy publicznej.
2. Omówienie przesłanek pomocy publicznej, w tym pojęcia pomocniczej działalności gospodarczej i testu prywatnego operatora rynkowego.
3. Pomoc publiczna a różne rodzaje działalności i sektory gospodarki.
4. Pomoc *de minimis*.
5. Pomoc publiczna udzielana na podstawie przepisów o wyłączeniach blokowych (GBER)

Czym jest pomoc publiczna?

Pojęcie pomocy publicznej

Art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej:

„Z zastrzeżeniem innych postanowień przewidzianych w Traktatach, wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi.”

Czym jest pomoc publiczna?

Pojęcie pomocy publicznej

Pomoc publiczna (pomoc państwa) to wsparcie udzielane przedsiębiorstwu (w rozumieniu prawa UE) w jakiegokolwiek formie, które:

- udzielane jest przedsiębiorstwu przez państwo lub ze źródeł państwowych,
- powoduje uzyskanie przez przedsiębiorstwo przysporzenia **na warunkach korzystniejszych od rynkowych**,
- ma charakter **selektywny** (uprzywilejowuje określone przedsiębiorstwa albo produkcję określonych towarów),
- grozi zakłóceniem lub zakłóca konkurencję oraz **wpływa na wymianę handlową** między państwami członkowskimi UE.

Czym jest pomoc publiczna?

Pojęcie pomocy publicznej

1. udzielane jest przedsiębiorstwu (tj. w ramach działalności gospodarczej beneficjenta),
2. udzielane jest przez państwo lub ze źródeł państwowych,
3. powoduje uzyskanie przez przedsiębiorstwo przysporzenia na warunkach korzystniejszych od rynkowych,
4. ma charakter selektywny (uprzywilejowuje określone przedsiębiorstwa albo produkcję określonych towarów),
5. grozi zakłóceniem lub zakłóca konkurencję
6. wpływa (co najmniej potencjalnie) na wymianę handlową między państwami członkowskimi UE.

Aby zaistniała pomoc publiczna, wszystkie te przesłanki muszą być spełnione łącznie.

Czym jest pomoc publiczna?

Pojęcie pomocy publicznej

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)

[Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej](#)

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

Czym jest pomoc publiczna?

Pojęcie pomocy publicznej

- Zawiadomienie 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.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

- Przedsiębiorstwo – każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą, bez względu na jego status i sposób finansowania.
- Działalność gospodarcza – każda działalność polegająca na oferowaniu towarów lub usług na rynku, a więc zasadniczo za odpłatnością (= świadczenie wzajemne za usługę).
- Ujęcie funkcjonalne, a nie podmiotowe – w każdym przypadku badanie statusu przedsiębiorcy 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.
- Nie ma znaczenia klasyfikacja danego podmiotu ani jego działalności w prawie krajowym!

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

Zasada:

- Usługi, które mogą zostać zakwalifikowane jako „działalność gospodarcza”, stanowią świadczenia wykonywane zwykle za wynagrodzeniem,
- Istotną cechą wynagrodzenia jest to, że stanowi ono **gospodarcze świadczenie wzajemne względem danego świadczenia**.

(wyrok TSUE z 27.06.2017 r. w sprawie C-74/16 Congregación de Escuelas Pías Provincia Betania przeciwko Ayuntamiento de Getafe)

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

W zakresie edukacji i kształcenia publicznego (kształcenie publiczne organizowane w ramach krajowego systemu kształcenia finansowanego i nadzorowanego przez państwo nie jest działalnością gospodarczą) uważa się, że charakteru wynagrodzenia nie ma takie świadczenie finansowe, które pokrywa jedynie ułamek faktycznych kosztów usługi, czyli mniej niż połowę kosztów danej usługi.

(decyzja KE z 8 listopada 2018 r. w sprawie SA.43700 – Domniemana pomoc publiczna dla Fundació Privada Conservatori del Liceu)

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

Przykłady jednostek uznanych za przedsiębiorstwa:

- Podmioty nienastawione na zysk (w tym podmioty non-for-profit oraz non-profit) mogą także oferować na rynku towary i usługi (np. wyrok TSUE w sprawie C-244/94 FFSA i in.).
- Podmiot, który jest częścią administracji państwowej i nie ma wyodrębnionej od niej osobowości prawnej (wyrok TSUE w sprawie 118/85 Komisja vs. Włochy).
- Jednostka samorządu terytorialnego.
- Fundacja.
- Stowarzyszenie.
- Prosument (?).
- Publiczne i niepubliczne uczelnie wyższe.
- Spółdzielnia mieszkaniowa.
- Kościoły (parafie), związki wyznaniowe.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

- Na potrzeby prawa pomocy publicznej za przedsiębiorstwo mogą więc zostać uznane podmioty, które nie będą nim w świetle definicji zawartych w Kodeksie cywilnym czy w Prawie przedsiębiorców.
- Nie ma też znaczenia, czy dany podmiot podlega (bądź nie podlega) – zgodnie z krajowym ustawodawstwem – obowiązkowi wpisu do rejestru lub ewidencji podmiotów prowadzących działalność gospodarczą.

Zatem przedsiębiorstwami w rozumieniu unijnego prawa pomocy publicznej mogą być organizacje *non-profit*, które są wpisane do rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej KRS, lecz nie są wpisane do rejestru przedsiębiorców KRS.

- Dla klasyfikacji danej działalności jako gospodarczej nie ma znaczenia, że zgodnie z prawem krajowym jest ona uznawana za działalność użyteczności publicznej – wyrok Sądu UE z 12 września 2013 r. w sprawie T-347/09 Republika Federalna Niemiec v. KE.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pojęcie przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej

- Za przedsiębiorstwa mogą być uznane stowarzyszenia o celu niezarobkowym, w tym te, które są organizacjami pożytku publicznego (zarówno w ramach odpłatnej, jak i nieodpłatnej działalności statutowej) – wyrok TSUE z 1 lipca 2008 r. w sprawie C-49/07 MOTOE.
- Podmioty nienastawione na zysk również mogą oferować na rynku towary i usługi. Tak więc, **także podmioty *non-profit* oraz *non-for-profit* mogą być uznawane za prowadzące działalność gospodarczą, jeśli oferują towary lub usługi na rynku** – wyrok TSUE z 29 października 1980 r. w połączonych sprawach 209/78 i 215/78 Van Landewyck, wyrok TSUE z 16 listopada 1995 r. w sprawie C-244/94 FFSA, wyrok TSUE z 1 lipca 2008 r. w sprawie C-49/07 MOTOE.
- Fakt, że cały przychód wygenerowany w ramach działalności odpłatnej jest przeznaczany na pokrycie kosztów podstawowej działalności o charakterze niegospodarczym, nie powoduje, że ta odpłatna działalność ma charakter niegospodarczy – wyrok Sądu UE z 12 września 2013 r. w sprawie T-347/09 Republika Federalna Niemiec v. KE.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Co nie jest działalnością gospodarczą?

- Sprawowanie władzy publicznej – działalność:
 - wojska lub policji;
 - bezpieczeństwa i kontroli żeglugi powietrznej;
 - kontroli i bezpieczeństwa ruchu morskiego;
 - nadzoru nad zanieczyszczeniami;
 - organizacji, finansowania i wykonywania wyroków pozbawienia wolności;
 - zbierania danych, które mają być wykorzystane do celów publicznych, na podstawie ustawowego obowiązku informacyjnego nałożonego na te przedsiębiorstwa;
 - działalność organów publicznych w zakresie rozwoju i rewitalizacji terenów publicznych.

- Działalność opieki zdrowotnej;
- Kształcenie i działalność badawcza;
- Ubezpieczenia społeczne oparte na zasadzie solidarności;
- Kultura i zachowanie dziedzictwa kulturowego, w tym ochrona przyrody.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Funkcjonalny charakter pojęcia przedsiębiorstwa

Mieszane, gospodarczo-niegospodarcze funkcjonowanie podmiotu :

Jeżeli dany podmiot prowadzi zarówno do działalność gospodarczą, jak i niegospodarczą, finansowanie publiczne będzie podlegało zasadom pomocy publicznej wyłącznie w zakresie, w jakim będzie obejmowało koszty związane z działalnością gospodarczą.

Jeżeli możliwe jest oddzielenie kosztów i przychodów związanych z działalnością gospodarczą i niegospodarczą, zasady pomocy publicznej mają zastosowanie wyłącznie w odniesieniu do przyznanego wsparcia ze strony państwa w kwocie przewyższającej koszty prowadzenia działalności niegospodarczej.

Koszty i dochody z każdego rodzaju działalności należy rozliczać osobno, konsekwentnie stosując obiektywnie uzasadnione zasady rachunku kosztów.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Funkcjonalny charakter pojęcia przedsiębiorstwa

Przykład 1

Fundacja prowadząca działalność charytatywną organizuje wydarzenie polegające na prowadzeniu nieodpłatnych gier i zabaw dla dzieci oraz ich rodziców. Podczas wydarzenia zbierane będą dobrowolne datki na cele statutowe (charytatywne) tej fundacji.

Oprócz tego, fundacja ta chce podczas tego wydarzenia wynająć odpłatnie nośniki reklamowe sponsorom, a uzyskany przychód przeznaczyć na działalność statutową.

O ile sama organizacja wydarzenia i zbieranie datków nie będzie działalnością gospodarczą, to już wynajem nośników reklamowych – będzie działalnością gospodarczą.

Por. decyzja KE z 9 kwietnia 2002 r. w sprawie N 560/2001 - Brighton West Pier.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Funkcjonalny charakter pojęcia przedsiębiorstwa

Przykład 2

Parafia kościoła zajmuje się przede wszystkim sprawowaniem kultu religijnego (nie jest to działalność gospodarcza – wyrok TSUE z 27.06.2017 r. w sprawie C-74/16 Congregación de Escuelas Pías Provincia Betania przeciwko Ayuntamiento de Getafe).

Oprócz tego, parafia ta wynajmuje fragment wieży kościoła pod antenę telefonii komórkowej.

Parafia nie jest więc przedsiębiorstwem w zakresie sprawowania kultu religijnego.

Ale już w zakresie, w jakim wynajmuje powierzchnię pod antenę – jest przedsiębiorstwem.

Ciekawostka:

Jakiego rodzaju działalność gospodarczą często prowadzą parafie?

Zarządzanie cmentarzami.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pomocnicza działalność gospodarcza

Mieszane, gospodarczo-niegospodarcze wykorzystanie infrastruktury wytworzonej z dofinansowaniem publicznym:

Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa: „W przypadkach wykorzystywania infrastruktury do celów tak komercyjnych, jak i niekomercyjnych, gdy jest ona wykorzystywana prawie wyłącznie do celów prowadzenia działalności niegospodarczej, finansowanie infrastruktury może w całości wychodzić poza zakres zasad pomocy państwa, pod warunkiem że użytkowanie infrastruktury do celów gospodarczych **zachowa charakter czysto pomocniczy**, 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. materiał, sprzęt, praca, kapitał) są takie same, jak na podstawową działalność o charakterze niegospodarczym.

Jeżeli chodzi o potencjał infrastruktury, zakres działalności gospodarczej o charakterze pomocniczym musi pozostać ograniczony (do 20% całkowitych rocznych zasobów infrastruktury)”.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pomocnicza działalność gospodarcza

- brak jednej metodologii obliczania parametru „20% całkowitych rocznych zasobów danej infrastruktury”
 - czas pracy? powierzchnia? zdolności produkcyjne? Ale nie podejście dochodowe.
- działalność pomocnicza to działalność nie tylko ograniczona do 20% rocznych zasobów, ale też musi ona być bezpośrednio związana z funkcjonowaniem danej infrastruktury i konieczna do jej funkcjonowania lub nieodłącznie związana z jej główną działalnością niegospodarczą (dwie łączne przesłanki).
- obowiązek (?) stosowania mechanizmu monitorowania i wycofania.

Przykład: prowadzenie w laboratorium publicznej szkoły wyższej badań na zlecenie przedsiębiorcy.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pomocnicza działalność gospodarcza

Przykład 1

Budynek laboratorium publicznej medycznej szkoły wyższej ma powierzchnię 1 000 m². Z tego 900 m² wykorzystywane na potrzeby studiów stacjonarnych, ale pomieszczenie o powierzchni 100 m² jest wykorzystywane tylko na potrzeby badań kontraktowych na rzecz przedsiębiorców.

$$100 \text{ m}^2 / 1000 \text{ m}^2 \times 100\% = 10\%.$$

Wniosek: działalność gospodarcza ma jedynie pomocniczy charakter.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pomocnicza działalność gospodarcza

Przykład 2

Laboratorium uczelni publicznej jest wykorzystywane przez 1 000 godzin rocznie. Przez 600 godzin jest wykorzystywane na potrzeby studentów studiów nieodpłatnych (stacjonarnych). Przez 250 godzin jest wykorzystywane przez studentów studiów podyplomowych. Przez 150 godzin jest wykorzystywane na potrzeby badań kontraktowych na rzecz przedsiębiorców.

Działalność gospodarcza w sumie: $250 \text{ h} + 150 \text{ h} = 400 \text{ h}$.

$400 \text{ h} / 1000 \text{ h} \times 100\% = 40\%$.

Wniosek: działalność gospodarcza wykracza poza pomocniczy charakter.

Kto może być beneficjentem pomocy publicznej?

Pomocnicza działalność gospodarcza

Przykład 3

W laboratorium publicznej szkoły wyższej o łącznej powierzchni 1000 m² wszystkie pomieszczenia oprócz sali testów zderzeniowych wykorzystywane są wyłącznie przez studentów studiów nieodpłatnych.

Sala testów zderzeniowych ma powierzchnię 300 m². Jest wykorzystywana przez 500 godzin rocznie, z czego:

- 300 h przez studentów studiów nieodpłatnych;
- 200 h na kontraktowe badania na rzecz przedsiębiorstw:
 - Etap 1: działalność gospodarcza sali testów zderzeniowych to 40% czasu ($200 \text{ h} / 500 \text{ h} \times 100\% = 40\%$).

Można uznać, że do działalności gospodarczej wykorzystywane jest 120 m² sali testów zderzeniowych ($300 \text{ m}^2 \times 40\% = 120 \text{ m}^2$).

- Etap 2: powierzchnia łączna budynku do działalności gospodarczej: $120 \text{ m}^2 / 1000 \text{ m}^2 \times 100\% = 12\%$.

Wniosek: działalność gospodarcza ma charakter pomocniczy.

Zasoby państwowe

O jakich środkach mówi definicja pomocy publicznej?

Przesłanka pochodzenia z zasobów państwowych

Dwa elementy (często rozpatrywane łącznie):

- pochodzenie bezpośrednio lub pośrednio z zasobów państwowych;
- możliwość przypisania środka wsparcia państwu.

Zasoby państwowe

O jakich środkach mówi definicja pomocy publicznej?

Zasoby państwowe:

- zasoby państwowe obejmują wszystkie zasoby sektora publicznego, w tym zasoby jednostek samorządu terytorialnego;
- zasoby pochodzące z Unii (np. z funduszy strukturalnych) lub z międzynarodowych instytucji finansowych, takich jak MFW lub EBOR, należy również uznawać za zasoby państwowe, jeżeli organy krajowe dysponują swobodą w zakresie ich wykorzystania (w szczególności w zakresie wyboru beneficjentów).

Dlatego środki programu Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027 są środkami pochodzącymi z zasobów państwowych w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE!

Korzyść ekonomiczna

Przysporzenie na warunkach korzystniejszych niż rynkowe

- Korzyść ekonomiczna to centralny punkt pojęcia pomocy publicznej!
- Znaczenie ma wyłącznie wpływ środka na przedsiębiorstwo, a nie przyczyna ani cel interwencji państwa – pojęcie pomocy publicznej jest **pojęciem obiektywnym**.
- Korzyść ekonomiczna to każda korzyść gospodarcza, której dane przedsiębiorstwo nie uzyskałoby w normalnych warunkach rynkowych, tj. bez interwencji państwa.
- Aby to ocenić, należy porównać sytuację finansową przedsiębiorstwa po zastosowaniu środka z jego sytuacją finansową w przypadku braku środka.

Wsparcie dotacyjne z programu Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027 będzie zasadniczo przynosiło beneficjentowi korzyść ekonomiczną.

Selektywność

Przesłanka selektywności

- dotyczy tych środków wsparcia, które przynoszą korzyść w sposób selektywny określonym przedsiębiorstwom lub kategoriom przedsiębiorstw lub określonym sektorom gospodarki,
- nie są selektywne środki ogólne, które są faktycznie dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw prowadzących działalność w danym państwie członkowskich na takich samych zasadach.

Selektywność

Przesłanka selektywności

- Selektywność oznacza, że środek wsparcia uprzywilejowuje określone przedsiębiorstwa albo produkcję określonych towarów w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami znajdującymi się w sytuacji prawnej i faktycznej porównywalnej w świetle celu, któremu ma służyć dany środek wsparcia.
- Ani duża liczba kwalifikowalnych przedsiębiorstw (która mogłaby obejmować nawet wszystkie przedsiębiorstwa z danego sektora), ani zróżnicowanie i wielkość sektorów, do których takie przedsiębiorstwa należą, nie dają żadnych podstaw do stwierdzenia, że inicjatywa państwa stanowi ogólny środek polityki gospodarczej, jeżeli nie mogą z niego skorzystać wszystkie sektory gospodarki.

Wyrok TSUE w sprawie C-143/99 Adria-Wien Pipeline.

Selektywność

Przesłanka selektywności

Rodzaje selektywności:

- przedmiotowa - środek ma zastosowanie wyłącznie do określonych (grup) przedsiębiorstw lub określonych sektorów gospodarki w danym państwie członkowskim;
- regionalna.

Selektywność

Przesłanka selektywności

Selektywność regionalna (geograficzna):

- zasadniczo jedynie te środki, których zakres obejmuje całe terytorium państwa, nie podlegają kryterium selektywności;
- jednak mogą nie być selektywne środki wprowadzone przez organy lokalne na całym ich terytorium.

Selektywność

Przesłanka selektywności

Selektywność przedmiotowa:

- formalna wynika bezpośrednio z kryteriów prawnych dotyczących przyznawania środka, który formalnie jest zastrzeżony wyłącznie dla określonych przedsiębiorstw (na przykład dla przedsiębiorstw o określonej wielkości, zlokalizowanych na określonym obszarze, prowadzących działalność w określonych sektorach, posiadających określoną formę prawną, spółek utworzonych w określonym okresie, spółek należących do grupy o określonych cechach lub spółek, którym powierzono określone funkcje w grupie);
- faktyczna – można ją ustalić w przypadkach, w których mimo że formalne kryteria dotyczące stosowania środka są sformułowane na zasadach ogólnych i obiektywnych, struktura środka powoduje, że jego skutki wyraźnie sprzyjają określonej grupie przedsiębiorstw;
- środki, które na pierwszy rzut oka mają zastosowanie do wszystkich przedsiębiorstw, ale są ograniczone swobodą uznania administracji publicznej, są selektywne.

Środki z programu Interreg Południowy Bałtyk są selektywne!

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

- zazwyczaj analizowane są 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;
- zakłócenie konkurencji w wyniku udzielenia wsparcia nie musi być rzeczywiste. Wystarczy bowiem sama groźba zakłócenia konkurencji. Może być to więc potencjalne zakłócenie konkurencji;
- **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 (wyrok TSUE ws. Altmark Trans).

Przesłanka groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

- Pomoc wywiera wpływ na wymianę handlową, jeżeli umacnia pozycję przedsiębiorstwa w stosunku do innych przedsiębiorstw konkurujących z nim w ramach wewnątrzunijnej wymiany handlowej. 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.
- Pomoc wpływa na wymianę handlową, jeśli może spowodować wzmocnienie pozycji przedsiębiorstwa, które dotychczas nie było zaangażowane w handel pomiędzy państwami członkowskimi i w efekcie może spowodować, że przedsiębiorstwo to pozyska możliwość wejścia na rynki innych państw członkowskich.

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

- Nie jest konieczne przeprowadzanie dokładnych analiz ekonomicznych w celu wyznaczenia rynku właściwego, udziału w rynku danych przedsiębiorstw, pozycji ich konkurentów czy też schematu wymiany handlowej między państwami członkowskimi.
- Wpływ na konkurencję i wymianę handlową może być potencjalny, a niekoniecznie rzeczywisty. Jednakże 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.
- Pierwszy wyrok Sądu UE potwierdzający nową podejście KE – wyrok Sądu z 14 maja 2019 r. w sprawie T-728/17 Marinvest d.o.o. i Porting d.o.o. przeciwko Komisji Europejskiej.

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Cechy, które co do zasady powinna mieć dana działalność, by przesłanki groźby zakłócenia konkurencji oraz wpływu na wymianę handlową nie były spełnione:

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

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Inne czynniki brane pod uwagę przy ocenie lokalnego charakteru infrastruktury:

- Geograficzny „obszar ciężenia” danej infrastruktury, tzn. z jakiego obszaru przyciąga użytkowników.
- Preferencje potencjalnych użytkowników: czy są gotowi podróżować dalej, by skorzystać z danej infrastruktury?
- Czy infrastruktura oferuje zakres usług, który jest więcej niż „nieznaczny” w porównaniu do skali usług oferowanych na rynku?
- Brana jest pod uwagę także wielkość beneficjenta (jego roczne obroty itp.).

Przykład: KE uznała, że fakt, iż dana przystań oferuje jedynie 0,03% miejsc postojowych w danym kraju oraz 0,006% w skali UE oznacza, że oferuje usługi o wyłącznie lokalnym charakterze.

Uwaga: wiele zależy od charakteru danego rynku!

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Komisja Europejska uważa także, że publiczne finansowanie zwyczajowych urzędów udogadniających korzystanie z infrastruktury, która jest **praktycznie całkowicie wykorzystywana do działalności niegospodarczej**, nie stanowi pomocy publicznej, gdyż nie ma wpływu na wymianę handlową.

Przykłady udogodnień:

- płatny parking,
- bar,
- płatne WC,
- sklepik.

Uwaga: jest to wyjątek – wykładnia zawężająca!

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji oraz wpływu na wymianę handlową wymagają zawsze indywidualnej, bardzo wnikliwej analizy !!!

Jedyne domniemanie braku wpływu na wymianę handlową: *pomoc de minimis*.

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Szpitala – przykład 1:

Brak wpływu na wymianę handlową – decyzja KE z 29 kwietnia 2015 r. w sprawie SA.37432 – Finansowanie szpitali publicznych w regionie Hradec Kralove.

- W odniesieniu do zabiegów planowanych 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 członkowskim.
- 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.

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

- Brak wpływu na wymianę handlową dotyczy zwłaszcza niewielkich szpitali, usytuowanych w małych miejscowościach, zapewniających mieszkańcom tych miejscowości szeroki zakres usług podstawowej opieki zdrowotnej. 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.
- 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.

Wniosek: brak pomocy publicznej.

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Szpitala – przykład 2:

Spełniona przesłanka wpływu na wymianę handlową – decyzja KE z 5 lipca 2016 r. w sprawie SA.19864 – Szpitale w Regionie Brukseli.

- Wysoko wyspecjalizowane szpitale, cieszące się międzynarodową renomą.
- Położone niedaleko dużych miast w innych państwach członkowskich (Aachen, Lille, Eindhoven, Rotterdam – ok. 150 km); dodatkowo, dzięki szybkim pociągom, czas podróży z np. Paryża, Londynu, Kolonii – ok. 2 h; dodatkowo – duże międzynarodowe lotnisko w Brukseli.
- Usługi świadczone w językach francuskim i holenderskim oraz powszechna znajomość angielskiego wśród personelu.
- Region Brukseli jest zamieszkały przez wielu obywateli innych państw członkowskich, którzy mogą wybrać między usługami w kraju pochodzenia albo kraju zamieszkania.

Wniosek: występuje pomoc publiczna.

Przesłanki groźby zakłócenia konkurencji i wpływu na wymianę handlową w UE

Przykład: biuro usług doradczych

Decyzja KE z 29.04.2015 r. w sprawie SA.33149 – Niemcy – Städtische Projektgesellschaft „Wirtschaftsbüro Gaarden – Kiel”:

- Wirtschaftsbüro Gaarden (WG) to spółka z o.o. (GmbH) – 100% udziałów miasta Kiel.
- Kiel powierzyło bez przetargu WG świadczenie usług w postaci **darmowego** doradztwa, konsultingu i informowania dla osób fizycznych, nowo utworzonych przedsiębiorców oraz MŚP w celu zwiększenia atrakcyjności oraz aktywności gospodarczej w Kiel-Gaarden.
- Kiel-Gaarden to zdegradowany obszar w Kilonii, korzystający ze wsparcia w ramach funduszu rozwoju obszarów miejskich. Charakteryzuje się dużą liczbą migrantów i odbiorców pomocy społecznej znacznym bezrobociem i konfliktami społecznymi.
- WG miało budżet rzędu 690 198 euro na 3 lata. Zatrudniało 2 pracowników.
- Misja WG – w odniesieniu do Kiel-Gaarden: platforma informacyjna i networkingowa mająca bezpośrednio zaradzać problemowi bezrobocia i konfliktom społecznym w Kiel-Gaarden. Usługi: wsparcie, podnoszenie świadomości i edukowanie o możliwościach uzyskania dofinansowania, uzyskanie usług doradczych; organizowanie spotkań informacyjnych dla firm; pomoc w przechodzeniu ze szkół do pracy; wspomaganie firm w znajdowaniu stażystów; ułatwianie kontaktów ze szkołami zawodowymi i innymi; wsparcie w uzyskiwaniu mikrokredytów.

Zagadka na podsumowanie

Co to jest pomoc publiczna?

Czy przedsiębiorstwo może otrzymać pomoc publiczną wbrew swojej woli?

Zagadka na podsumowanie

Co to jest pomoc publiczna?

Sprawa France Telecom:

- W grudniu 2001 r. France Telecom był w dużych kłopotach finansowych (bardzo niskie ceny akcji i rating).
- Francuski minister ds. gospodarki oświadczył, że państwo, działając jako akcjonariusz, podjęłoby wszelkie odpowiednie kroki, gdyby France Telecom był w trudnej sytuacji ekonomicznej.
- Dzięki temu rating FT nie spadł do poziomu śmieciowego (agencje ratingowe cytowały ministra), a ceny akcji rosły.
- Państwo francuskie przesłało umowę pożyczki (9 mld EUR) do France Telecom, której jednak FT nie zaakceptował.
- Trybunał uznał, że choć FT nie zaakceptował pożyczki, to jednak uzyskał przysporzenie ze źródeł państwowych, które potencjalnie stanowiłoby obciążenie dla budżetu państwa.

Wyrok TSUE z dnia 19 marca 2013 r. w sprawach połączonych C-399/10 P i C-401/10 P Bouygues Télécom SA v. KE.

Sprawowanie władzy publicznej – administracja publiczna

Przykład: elektronizacja portali służących obsłudze procesów publicznych – licytacje w postępowaniach upadłościowych

Decyzja KE z 2.05.2013 r. w sprawie SA.25745 – Krajowa strona służąca prowadzeniu aukcji w postępowaniach upadłościowych (ZVG Portal):

- W prawie niemieckim jedną z form postępowania upadłościowego jest licytacja prowadzona przez sądy rejonowe;
- ZVG Portal został utworzony przez wszystkie landy, a jego operatorem wybrano jeden z nich (Nadrenia Północna-Westfalia), który z kolei (w imieniu wszystkich landów) w drodze porozumienia powierzył to zadanie swojemu urzędowi ds. przetwarzania danych i statystyki.
- W ZVG Portal obowiązkowo publikowane mają być pewne informacje dot. postępowań upadłościowych (daty licytacji i in.). Obowiązek ten wynika z prawa publicznego. Nie jest przy tym wykluczona publikacja także w innych mediach. ZVG Portal umożliwia także publikację innych danych o licytacji niż te obowiązkowe.
- Dostęp do ZVG Portal jest darmowy, ale sądy muszą wnieść opłatę w wysokości 1 EUR za opublikowanie informacji.

Sprawowanie władzy publicznej – administracja publiczna

- W Niemczech funkcjonują prywatne portale, na których sądy (za opłatą rzędu 40-70 EUR) różne informacje o procedurach upadłościowych – częściowo pokrywające się z tymi, które muszą być obowiązkowo publikowane w ZVG Portal, ale też o szerszym zakresie (np. także zdjęcia przedmiotów do licytacji, wyceny).
- KE: działalność, która jest nieodłącznie związana z wykonywaniem prerogatyw władzy publicznej, wykonywana przez państwo, nie jest działalnością gospodarczą – chyba że dane państwo zdecydowało się na wprowadzenie w tym zakresie mechanizmów rynkowych.
- Taką prerogatywą jest wykonywanie władzy sądowniczej. Przez stworzenie ZVG Portal landy zdecydowały się na wykonywanie działalności w tym zakresie samodzielnie, a nie tworzenie rynku.
- Sam fakt, że istnieje prywatny podmiot wykonujący taką działalność nie oznacza, że staje się ona działalnością gospodarczą. Państwo nie traci prawa do wykonywania działalności o charakterze publicznym jako swojej prerogatywy przez sam fakt, że – np. wobec braku działań państwa w tym zakresie – pojawił się podmiot prywatny mający tego typu ofertę.
- ZVG Portal jest wykorzystywany tylko przez sądy i nie jest udostępniany prywatnym podmiotom.

Sprawowanie władzy publicznej – administracja publiczna

- Opłata w wysokości 1 EUR ma charakter symboliczny i nie może być uznana za wynagrodzenie sprawiające, że dana działalność ma charakter gospodarczy.
- Konkluzja KE: funkcjonowanie ZVG Portal tak w zakresie danych obowiązkowych, jak i w zakresie danych nieobowiązkowych (zdjęcia, wyceny itp.) jest nieodłącznie związana z wykonywaniem prerogatyw władzy publicznej w zakresie władzy sądowniczej i przez to nie jest działalnością gospodarczą.
- brak pomocy publicznej

Ochrona dziedzictwa kulturowego

Przesłanki świadczące o działalności gospodarczej:

- pobieranie opłat od użytkowników, które to opłaty pokrywają zasadnicze koszty instytucji kultury,
- sposób użytkowania (np. do innej działalności gospodarczej),
- sięganie m.in. po środki multimedialne w celu popularyzacji zbiorów oraz tematyka wystaw dotycząca kultury popularnej, jak przedsiębiorcy konkurują ze sobą o klientów,
- kolejki do muzeów spowodowane dużą liczbą zwiedzających -> popyt,
- istnienie konkurencji z muzeami i prywatnymi galeriami oraz innymi podmiotami prowadzącymi działalność w zakresie rozrywki,
- instytucje kultury są przedsiębiorstwami.

Nie ma znaczenia, że:

- w świetle prawa polskiego działalność kulturalna nie stanowi działalności gospodarczej (art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej (Dz. U. z 2024 r. poz. 87, z późn. zm.)),
- działalność muzeum nie jest nastawiona na zysk (kluczowe, czy istnieją podmioty, które mogłyby oferować podobne usługi w zamian za wynagrodzenie),
- ewentualne przychody mają być wykorzystywane wyłącznie na cele działalności kulturalnej,
- inne podmioty nie mogą oferować podobnych usług.

Ochrona dziedzictwa kulturowego

Komisja Europejska uważa, że finansowanie publiczne kultury lub działań służących zachowaniu dziedzictwa kulturowego, których:

1. wyniki są dostępne dla ogółu społeczeństwa i
2. nieodpłatnie,

spełnia czysto społeczny i kulturowy cel o charakterze niegospodarczym.

➤ nie jest to działalność gospodarcza

Fakt, że odwiedzający instytucje kultury lub uczestnicy wydarzeń kulturalnych lub działań służących zachowaniu dziedzictwa kulturowego, w tym ochronie przyrody, otwartych dla ogółu społeczeństwa są zobowiązani do wniesienia świadczenia pieniężnego, które pokrywa jedynie ułamek kosztów rzeczywistych, nie zmienia niegospodarczego charakteru tej działalności, ponieważ takiego świadczenia nie można uznać za rzeczywiste wynagrodzenie za świadczoną usługę.

Ochrona dziedzictwa kulturowego

Biblioteki:

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.

Infrastruktura turystyczna

Nie będzie stanowić pomocy publicznej finansowanie przebudowy i zagospodarowania obiektów o charakterze turystycznym, jak szlaki turystyczne czy ścieżki historyczno-przyrodniczo-dydaktyczne, które nie będą wykorzystywane komercyjnie, a więc takich, które będą udostępniane bez żadnych ograniczeń i całkowicie nieodpłatnie.

Decyzja KE z 20 listopada 2012 r. w sprawie SA.34891 - Pomoc państwa dla Związku Gmin Fortecznych Twierdzy Przemysł.

Edukacja (w tym żłobki i przedszkola), nauka

Zasada: kształcenie publiczne **zasadniczo finansowane** przez państwo 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/rodzice muszą opłacać 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 (brak ekwiwalentności świadczeń).

Por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 27.09.1988 r. w sprawie C-263/86 Humbel; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 7.12.1993 r. w sprawie C-109/92 Witrth; wyrok Trybunału EFTA z 21.02.2008 r. w sprawie E-5/07 Private Barnehagers Landsforbund v. Urząd Nadzoru EFTA

Ile może być finansowania prywatnego? Do 50% rzeczywistych kosztów działalności edukacyjnej – por. decyzja KE z 8.11.2018 r. w sprawie SA.43700 – Domniemana pomoc publiczna dla Fundació Privada Conservatori del Liceu.

Edukacja, nauka

W dziedzinie badań naukowych i rozpowszechniania wiedzy (sektor nauki) uważa się, że następujące rodzaje działalności **nie stanowią** działalności gospodarczej:

- kształcenie mające na celu zwiększanie coraz lepiej wykształconych zasobów ludzkich, tj. w ramach krajowego systemu kształcenia finansowanego i nadzorowanego przez państwo;
- prowadzenie niezależnej działalności badawczej i rozwojowej, mającej na celu powiększanie zasobów wiedzy i lepsze zrozumienie, w tym współpracy w zakresie badań i rozwoju;
- rozpowszechnianie wyników badań.

Edukacja, nauka

- związane z transferem wiedzy, jeżeli są one prowadzone przez organizację prowadzącą badania lub infrastrukturę badawczą (w tym przez ich działy lub jednostki zależne) albo wspólnie z innymi podmiotami tego typu lub w imieniu innych podmiotów tego typu, a wszelkie zyski z tych działań są reinwestowane w zasadniczą działalność organizacji prowadzących badania. Zlecenie wykonania odpowiednich usług stronom trzecim w drodze procedury otwartej pozostaje bez uszczerbku dla niegospodarczego charakteru takiej działalności.

Opieka zdrowotna

Zasada: szpitale publiczne, które 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.

Działalnością gospodarczą nie jest działalność polegająca na wykonywaniu zabiegów medycznych ratujących życie w nagłych sytuacjach.

Opieka zdrowotna

Niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej:

Wyjaśnia 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.

Opieka zdrowotna

Wnioski:

- 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.
- ten sam podmiot leczniczy 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.

Zarządzanie infrastrukturą

— Wyrok Trybunału z 24.10.2002 r. w sprawie C-82/01 P **Aeroports de Paris**:

Teza: działalność polegająca na utrzymywaniu i zarządzaniu infrastrukturą transportową jest działalnością gospodarczą, jeśli polega na udostępnianiu infrastruktury za opłatą.

Z orzeczenia tego wynika, że o ile zarządca pobiera opłaty za korzystanie z danej infrastruktury transportowej, to należy uznać, że świadczy za pomocą tej infrastruktury usługi w zamian za wynagrodzenie (tu: opłaty lotniskowe), a tym samym prowadzi działalność gospodarczą.

Zarządzanie infrastrukturą

Wyrok TSUE w sprawie Leipzig/Halle

- Oceniając wsparcie na budowę infrastruktury pod kątem przepisów dotyczących pomocy państwa, należy najpierw ustalić czy dana infrastruktura będzie wykorzystywana do prowadzenia działalności gospodarczej, następnie zaś, czy działalności tej nie da się oddzielić od budowy infrastruktury.
- TSUE w drugim wyroku w sprawie Leipzig/Halle zaznaczył, że nie można uznawać, iż działalność w zakresie budowy i eksploatacji infrastruktury są ze sobą nierozdzielnie związane tylko dlatego, że dana infrastruktura jest niezbędna (ma kluczowe znaczenie) do prowadzenia działalności gospodarczej.

Zarządzanie infrastrukturą

Wyrok TSUE w sprawie Leipzig/Halle

- W wyroku w sprawie Leipzig-Halle Sąd stwierdził, że w celu ustalenia czy publiczne finansowanie działalności w zakresie budowy lub rozbudowy infrastruktury transportowej stanowi finansowanie działalności gospodarczej w rozumieniu prawa UE, a tym samym czy stanowi pomoc państwa, o której mowa w art. 107 ust. 1 TFUE, należy ustalić, czy późniejsza eksploatacja wybudowanej z wykorzystaniem publicznego wsparcia infrastruktury ma charakter gospodarczy, czy też nie ma takiego charakteru.
- Sąd uznał zatem, że działalności w zakresie budowy infrastruktury nie należy oddzielać od działalności w zakresie jej eksploatacji, a w konsekwencji, że charakter działalności w zakresie eksploatacji infrastruktury determinuje, jaki charakter będzie miała działalność w zakresie jej budowy.

Zarządzanie infrastrukturą

Wniosek z wyroku Leipzig/Halle: działalności gospodarczej nie będzie stanowiła budowa i eksploatacja infrastruktury:

1. udostępnianej użytkownikom końcowym na równych i niedyskryminacyjnych zasadach,
2. nieodpłatnie,
3. w interesie publicznym.

Czy podejście KE nie jest zbyt radykalne?

Czy istotne jest rozróżnienie, czy w danym przypadku można mówić o wynagrodzeniu, świadczeniu wzajemnym za usługę w postaci możliwości korzystania z infrastruktury transportowej, czy raczej o daninie publicznej o wyrażnie nieekwiwalentnym względem kosztów budowy i eksploatacji danej infrastruktury wymiarze?

Praktyka KE vs. doktryna.

Zarządzanie infrastrukturą

Kiedy finansowanie budowy (ale nie zarządzania!) infrastruktury transportowej nie ma wpływu na konkurencję i wymianę handlową (przesłanki łączne);

- dany rodzaj infrastruktury zwykle nie doświadcza bezpośredniej konkurencji;
- prywatne finansowanie w danym sektorze w danym państwie zwykle jest niewielkie;
- infrastruktura nie ma takiego charakteru, by selektywnie faworyzować jakieś przedsiębiorstwo lub sektor gospodarki, ale przynosi korzyści całemu społeczeństwu.

Zarządzanie infrastrukturą

- Parkingi P+R – nawet znajdujące się przy dworcach autobusowych czy kolejowych - uznawane są co do zasady za wyodrębnioną infrastrukturę służącą do prowadzenia działalności gospodarczej – por. ww. decyzja KE z 24.05.2011 r. w sprawie SA.31492 Platforma multimodalna związana z lotniskiem Ronchi dei Legionari oraz cytowane w niej decyzje KE z 9.10.2008 r. w sprawie N 370/2008 oraz z 4.08.1999 r. w sprawie N 464/1999.
- Stanowisko UOKiK:
 - Parkingi bezpłatne (niezależnie od faktu posiadania biletu komunikacji publicznej) – brak działalności gospodarczej.
 - Parkingi bezpłatne, ale dostępne tylko pod warunkiem posiadania biletu komunikacji publicznej – brak działalności gospodarczej.
 - Parkingi bezpłatne dla osób posiadających bilet komunikacji publicznej, dla pozostałych płatne – działalność gospodarcza.
 - Parkingi w pełni płatne – działalność gospodarcza.

Idea mechanizmu pomocy de minimis

Pomoc de minimis stanowi szczególną kategorię wsparcia udzielanego przez państwo, gdyż uznaje się, że ze względu na swą małą wartość nie powoduje ona zakłócenia konkurencji w wymiarze unijnym.

Pomocą de minimis na gruncie prawa krajowego obejmowane są z reguły **te podstawy prawne, w których nie ma narzuczonego konkretnego celu lub dotyczą finansowania takich kosztów, które nie mogłyby być kwalifikowane w ramach innych przeznaczeń pomocy.**

Może być udzielona przedsiębiorcy w różnych formach: na szkolenia, inwestycje ale także w formie zwolnień podatkowych czy umorzenia odsetek ZUS i innych.

Podstawa prawna

§ Rozporządzenie Komisji (UE) 2023/2831 z dnia 13 grudnia 2023 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L z 15.12.2023 r.).

Obowiązuje do 31.12.2030 r.

Program pomocowy dla Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027: rozporządzenie Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 11 grudnia 2022 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis oraz pomocy publicznej w ramach programów Interreg na lata 2021-2027 (Dz. U. poz. 2755, z późn. zm.) - ostatnia zmiana z 4 czerwca 2024 r.!

Sektory wykluczone

§ Rozporządzenie 2023/2831 nie ma zastosowania do:

- a) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w zakresie **produkcji podstawowej produktów rybołówstwa i akwakultury**;
- b) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w sektorze **przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rybołówstwa i akwakultury**, gdy kwotę pomocy ustalono na podstawie ceny lub ilości produktów nabytych lub wprowadzonych do obrotu;
- c) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność związaną z **produkcją podstawową produktów rolnych**;
- d) pomocy przyznawanej przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w sektorze **przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych** w jednym z następujących przypadków:
 - kiedy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów nabytych od producentów surowców lub wprowadzonych na rynek przez przedsiębiorstwa objęte pomocą;
 - kiedy przyznanie pomocy uwarunkowane jest przekazaniem jej w części lub w całości producentom surowców;
- e) pomocy przyznawanej na **działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich**, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej;
- f) pomocy **uwarunkowanej pierwszeństwem użycia krajowych towarów i usług** w stosunku do towarów i usług pochodzących z przywozu.

Sektory wykluczone

Działalność „mieszana”

Jeżeli przedsiębiorstwo prowadzi działalność w jednym z sektorów „wykluczonych” (lit. a, b, c lub d), a także działalność w jednym lub większej liczbie innych sektorów wchodzących w zakres stosowania rozporządzenia 2023/2831 lub w innych obszarach działalności wchodzących w zakres stosowania rozporządzenia 2023/2831, rozporządzenie 2023/2831 ma zastosowanie do pomocy przyznanej w związku z działalnością w sektorach lub obszarach działalności wchodzących w zakres stosowania tego rozporządzenia, pod warunkiem że zostanie zapewnione – przy wykorzystaniu odpowiednich środków, takich jak rozdzielenie działalności lub oddzielenie rachunkowości – by działalność w sektorach wyłączonych z zakresu stosowania rozporządzenia 2023/2831 nie odnosiła korzyści z pomocy de minimis przyznanej zgodnie z tym rozporządzeniem.

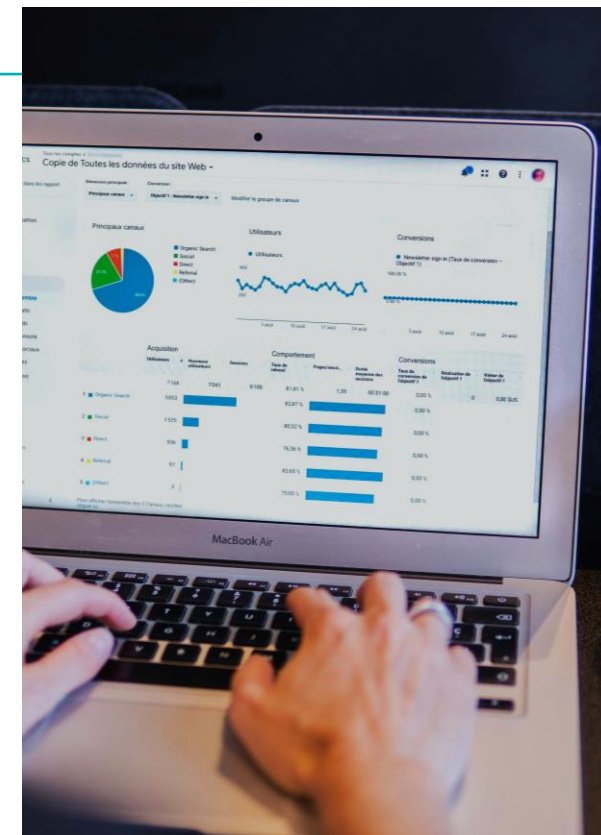


Sektory wykluczone

Działalność „mieszana”

Gdy dany podmiot prowadzi działalność w sektorze wykluczonym i innym (niepodlegającym wykluczeniu) – możliwość udzielenia pomocy w tym innym sektorze, pod warunkiem, że:

- oba rodzaje działalności dadzą się wyraźnie rozdzielić;
- finansowanie obu rodzajów działalności można wyraźnie rozdzielić;
- podmiot jest w stanie właściwie przypisywać koszty do poszczególnych rodzajów działalności, a tym samym nie zachodzi ich tzw. krzyżowe dotowanie. Aby nie dochodziło do skrośnego subsydiowania, niezbędne jest wprowadzenie odrębnej ewidencji działalności wspieranej ze środków publicznych oraz pozostałych rodzajów działalności, czyli takie wyodrębnianie przychodów i kosztów związanych ze wspieraną działalnością, które uniemożliwi przenoszenie środków pomocowych między różnymi pozycjami bilansowymi. Przez odrębną ewidencję należy rozumieć ewidencję wyodrębnioną w ramach ksiąg rachunkowych przedsiębiorcy, w tym prawidłowe przypisywanie przychodów i kosztów związanych z działalnością wspieraną oraz pozostałą działalnością na podstawie konsekwentnie stosowanych i mających obiektywne uzasadnienie metod.



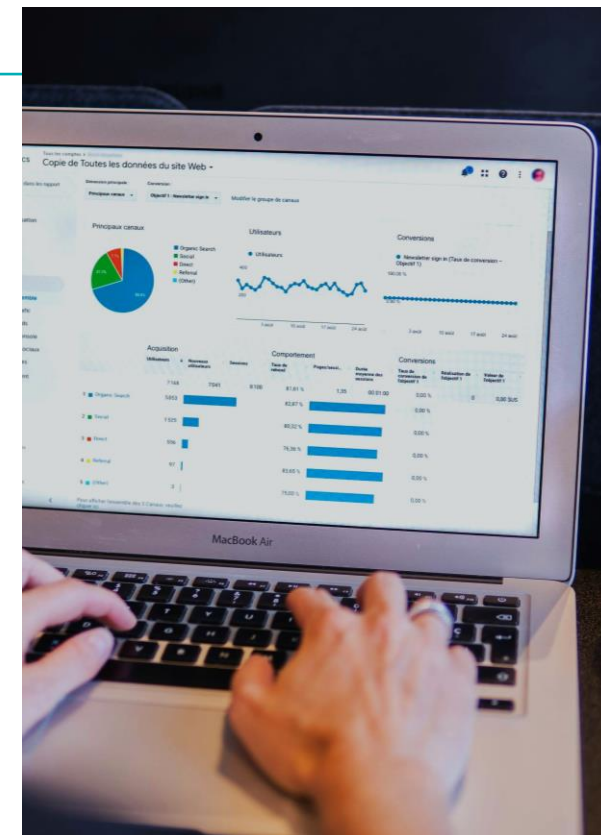
Sektory wykluczone

Działalność „mieszana”



Pkt 12 preambuły rozporządzenia 2023/2831:

„Jeżeli przedsiębiorstwo nie ma możliwości zagwarantowania, aby działalność w sektorach, w odniesieniu do których stosuje się niższe pułapy pomocy de minimis, była objęta pomocą de minimis wyłącznie do wysokości tych obniżonych pułapów, do całej działalności przedsiębiorstwa należy stosować najniższy pułap”.



Sektory wykluczone

Rybołówstwo i akwakultura

Sektor produkcji podstawowej produktów rybołówstwa i akwakultury:

- produkty rybołówstwa i akwakultury to produkty określone w art. 5 lit. a i b rozporządzenia (UE) nr 1379/2013 – czyli produkty wymienione w załączniku I do rozporządzenia (UE) nr 1379/2013.
- produkcja podstawowa produktów rybołówstwa i akwakultury to wszelkie czynności związane z połowami, hodowlą lub uprawą organizmów wodnych, a także czynności wykonywane w gospodarstwie lub na pokładzie, niezbędne, aby przygotować zwierzę lub roślinę do pierwszej sprzedaży, w tym cięcie, filetowanie lub zamrażanie, oraz pierwsza sprzedaż odsprzedawcom lub przetwórcom



Sektory wykluczone

Rybołówstwo i akwakultura

Sektor przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rybołówstwa i akwakultury jest wykluczony tylko wtedy, gdy kwotę pomocy ustalono na podstawie ceny lub ilości produktów nabytych lub wprowadzonych do obrotu.

Przetwarzanie i wprowadzanie do obrotu produktów rybołówstwa i akwakultury to wszelkie czynności, takie jak składowanie, przetwarzanie i przekształcanie, przeprowadzane od chwili wyładunku lub, w przypadku akwakultury, zbioru, które skutkują powstaniem produktu przetworzonego, a także jego dystrybucję.



Sektory wykluczone

Rolnictwo

Produkt rolny w rozporządzeniu 2023/2831:

produkty wymienione w załączniku I do TFUE, z wyjątkiem produktów rybołówstwa i akwakultury wchodzących w zakres stosowania rozporządzenia nr 1379/2013.

Produkcja podstawowa produktów rolnych w rozporządzeniu 2023/2831 oznacza wytwarzanie płodów ziemi i produktów pochodzących z chowu zwierząt, wymienionych w załączniku I do TFUE, bez poddawania ich jakiegokolwiek dalszemu przetwarzaniu zmieniającemu właściwości tych produktów.

Nie każdy produkt rolny znajdujący się w załączniku I do TFUE jest pierwotnym produktem rolnym. Jest nim tylko produkt **bezpośrednio związany z uprawą bądź hodowlą** (np. zboże lub bydło). Wszelkie inne produkty wymienione w załączniku I do TFUE to **wtórne produkty rolne**, tzn. takie, które powstają na bazie produktów pierwotnych.



Sektory wykluczone

Rolnictwo

Czy zakup kombajnu zbożowego jest objęty zakazem udzielania pomocy *de minimis* w sektorze produkcji podstawowej produktów rolnych?

Kombajn będzie wykorzystywany w gospodarstwie rolnym wnioskodawcy

✗ Sektor wykluczony

Kombajn będzie wykorzystywany przez wnioskodawcę wyłącznie do odpłatnych prac w gospodarstwach rolnych innych podmiotów

✓ Sektor niepodlegający wykluczeniu



Sektory wykluczone

Rolnictwo

Przy inwestycji polegającej na zakupie maszyn rolniczych nie można zatem ograniczyć się do sprawdzenia, czy hipotetycznie mogą one służyć do produkcji rolnej. Przeciwnie, należy dążyć do ustalenia, czy faktycznie będą służyć takiej produkcji, tj. czy będą przez używane przez odbiorcę finansowania jako producenta rolnego do bezpośredniego wytwarzania produktów rolnych. Chodzi zatem o działalność, w wyniku której prowadzący ją podmiot (producent) uzyskuje na swoją rzecz produkty rolne, wymienione w załączniku I do TFUE.

Od tak rozumianej produkcji rolnej należy odróżnić wszelką działalność, która jest wprawdzie związana z nią w jakiś sposób, lecz jej efektem nie jest uzyskanie przez podmiot wykonujący tę działalność produktów rolnych na swoją rzecz. W tym zakresie będzie się zatem znajdować wszelka działalność pomocnicza w stosunku do produkcji rolnej, lecz niewykonywana przez producentów.



Sektory wykluczone

Rolnictwo



UWAGA:

Omawiane warunki muszą być spełnione nie tylko na etapie oceny wniosku, ale też na etapie wykorzystania środków przez beneficjenta!



Konieczność weryfikacji nie tylko *ex ante* – na etapie oceny wniosku, ale także *ex post* – z wykorzystaniem dostępnych **mechanizmów kontroli**



Sektory wykluczone

Rolnictwo

W sektorze przetwarzania i wprowadzania do obrotu pierwotnych produktów rolnych udzielanie pomocy de minimis jest zakazane tylko w następujących przypadkach:

- 1) kiedy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów nabytych od producentów surowców (producentów pierwotnych) lub wprowadzonych na rynek przez przedsiębiorstwa objęte pomocą;
- 2) kiedy przyznanie pomocy uwarunkowane jest przekazaniem jej w części lub w całości producentom surowców (producentów pierwotnych).



Sektory wykluczone

Pomoc wywozowa (eksportowa)

Zakaz udzielania „eksportowej” pomocy de minimis: pomoc przyznawana na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, a mianowicie pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej.

„Miękka” vs. „twarda” pomoc związana z wywozem: pomoc na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych bądź kosztów badań (ang. studies) lub usług doradczych potrzebnych (ang. consultancy services) do wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu na nowy rynek w innym państwie członkowskim lub w kraju trzecim nie stanowi zazwyczaj pomocy na działalność związaną z wywozem.



Sektory wykluczone

Pomoc wywozowa (eksportowa)

§ Rozporządzenie 2023/2831 nie wyłącza każdej pomocy, która mogłaby mieć wpływ na wywóz, ale jedynie tę, która ma bezpośrednio na celu, przez samą formę, jaką przyjmuje, wspieranie sprzedaży w innym państwie,

Pomoc inwestycyjna, pod warunkiem że nie jest ona w takiej lub w innej formie określona, co do zasady, jak i co do kwoty, ilością wywożonych produktów, nie zalicza się do „pomocy na działalność związaną z wywozem” w rozumieniu rozporządzenia 2023/2831, a zatem nie wchodzi w zakres stosowania tego przepisu, mimo że w ten sposób wspierane inwestycje umożliwiają opracowywanie produktów przeznaczonych na wywóz.



Sektory wykluczone

Pomoc wywozowa (eksportowa)

Brak pomocy eksportowej - przykłady:

Usługi doradcze:

- Porady w zakresie rozwijania celów marketingowych dla konkretnych firm;
- Porady w zakresie opracowywania planów marketingowych (np. co charakteru/wyglądu produktów, cen, organizacji sprzedaży, strategii reklamowych);
- Porady w zakresie prezentowania i demonstrowania prototypów;
- Porady w zakresie funkcjonowania giełd towarowych;
- Warsztaty mające na celu poprawę eksportu, rozwijanie nowych szans na współpracę i sprzedaż na nowych rynkach, wzmacnianie marki.

Udział w targach:

- Wynajęcie stoiska, koszty jego budowy, transport materiałów wystawienniczych i personelu oraz jego zakwaterowanie, podłączenie do mediów, wpis do katalogu targowego i opłaty rejestracyjne, tłumaczenie, ubezpieczenie, wizy, reklama związana z wydarzeniem (w tym w mediach targowych).



Sektory wykluczone

Pomoc wywozowa (eksportowa)

Zakazana pomoc eksportowa – przykłady:

- 1) Czynnosc, ubezpieczenie i media oraz koszty eksploatacji (czyli personelu, mebli i wyposażenia) dotyczące stałych siedzib przedsiębiorców za granicą – pomoc na ustanowienie i obsługę sieci dystrybucyjnej;
- 2) Koszty usług doradczych związanych ze stałymi przedstawicielstwami przedsiębiorców za granicą, reklamy zagranicznej (ogólnej aktywnej promocji zagranicznej, innej niż przy okazji targów) i podróży biznesowych personelu oraz przedsiębiorcy – wydatki bieżące związane z działalnością wywozową;
- 3) Dzielone biura (shared offices) za granicą, zakładane przez przedsiębiorców, które to biura mają za zadanie dostarczać przedsiębiorcom informacje o rynkach zagranicznych i służyć jako punkt pierwszego kontaktu za granicą (różnego rodzaju wyposażenie, wydatki bieżące związane z działalnością, personel zagraniczny) – pomoc na ustanowienie i obsługę sieci dystrybucyjnej i wydatki bieżące związane z działalnością wywozową;
- 4) Stali (1-2 lata), zagraniczni doradcy przedsiębiorcy dedykowani handlowi zagranicznemu (znajomość języków i rynków zagranicznych, pozwalająca na działanie na tych rynkach) – wydatki bieżące związane z działalnością wywozową.



Limit pomocy de minimis

Obecny limit pomocy de minimis: **300 000 EUR** na jedno przedsiębiorstwo w okresie trzech lat.

Brak (zniesienie) odrębnego limitu dla przedsiębiorstw z sektora transportu drogowego towarów oraz brak (zniesienie) zakazu udzielania pomocy de minimis na zakup pojazdów służących do transportu drogowego towarów.

„Całkowita kwota pomocy de minimis przyznanej przez państwo członkowskie” = limit na przedsiębiorstwo i na państwo członkowskie.

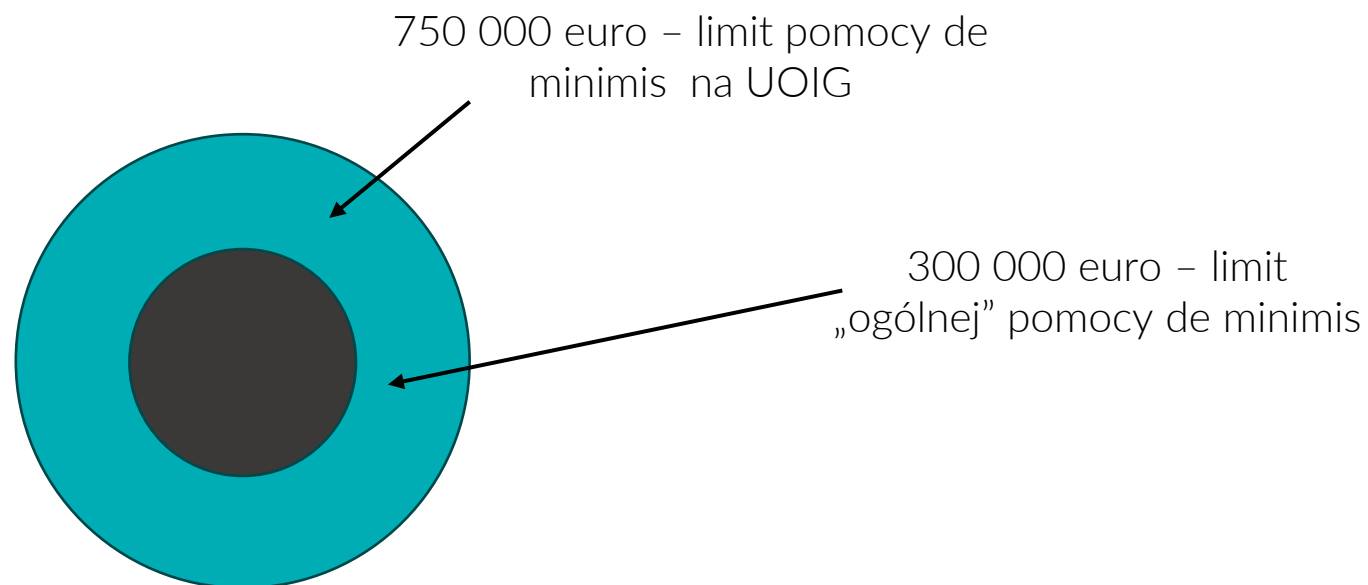
Trzy lata: obecnie – trzy lata kalendarzowe wstecz od dnia udzielania pomocy (np. 29.01.2024 r. -> 29.01.2021 r.; 29.02.2024 r. -> 28.02.2021 r.).

Równowartość pomocy w euro ustala się według kursu średniego walut obcych, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu udzielenia pomocy.

Przekroczenie limitu = zwrot całości pomocy, a nie kwoty powodującej przekroczenie.

Limit pomocy de minimis

Relacja limitów pomocy de minimis z różnych rozporządzeń



300 001 euro (ogólna) + 449 999 euro (UOIG) – **ŹLE**

500 000 euro (UOIG) + 250 000 euro (ogólna) – **DOBRCZE**

Limit pomocy de minimis

Limity pomocy de minimis – na jedno przedsiębiorstwo

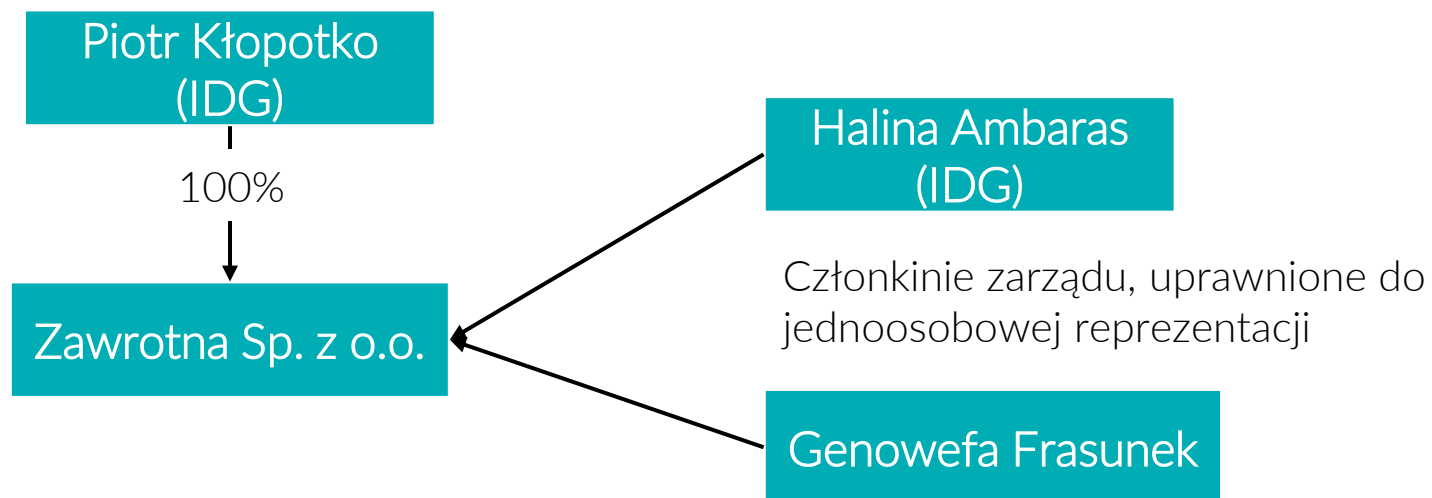
Do celów rozporządzenia 2023/2831 "jedno przedsiębiorstwo" obejmuje wszystkie jednostki gospodarcze, które są ze sobą powiązane co najmniej jednym z następujących stosunków:

- 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 w akapicie pierwszym lit. a-d, za pośrednictwem jednej innej jednostki gospodarczej lub kilku innych jednostek gospodarczych również są uznawane za jedno przedsiębiorstwo.

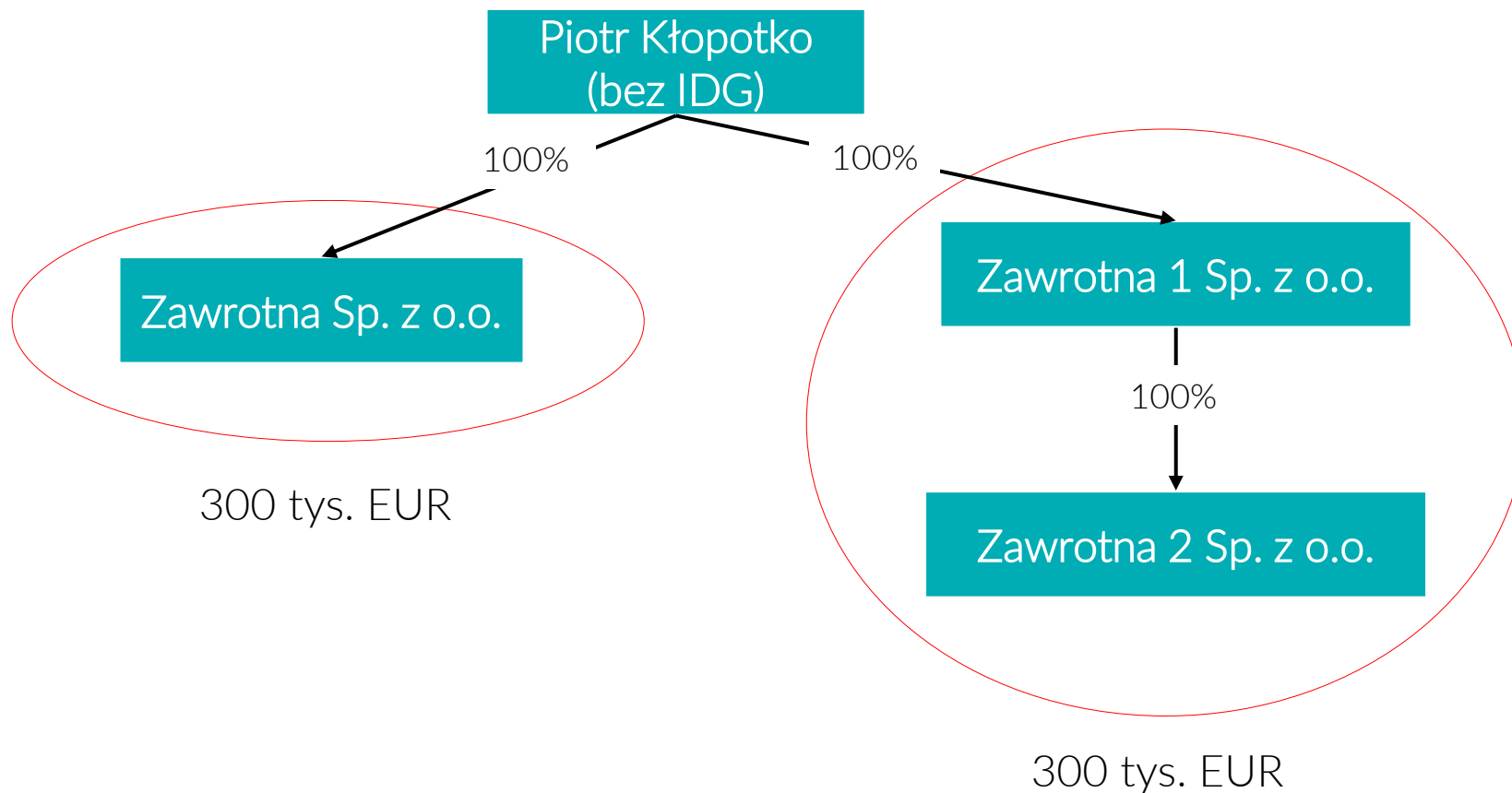
Jedno przedsiębiorstwo

Limity pomocy de minimis – na jedno przedsiębiorstwo



Jedno przedsiębiorstwo

Limity pomocy de minimis – na jedno przedsiębiorstwo



Jedno przedsiębiorstwo

Limity pomocy de minimis – na 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 (pkt 4 preambuły rozporządzenia KE nr 2023/2831).

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.

Jedno przedsiębiorstwo

Limity pomocy de minimis – na jedno przedsiębiorstwo

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,
- spółki prawa handlowego,

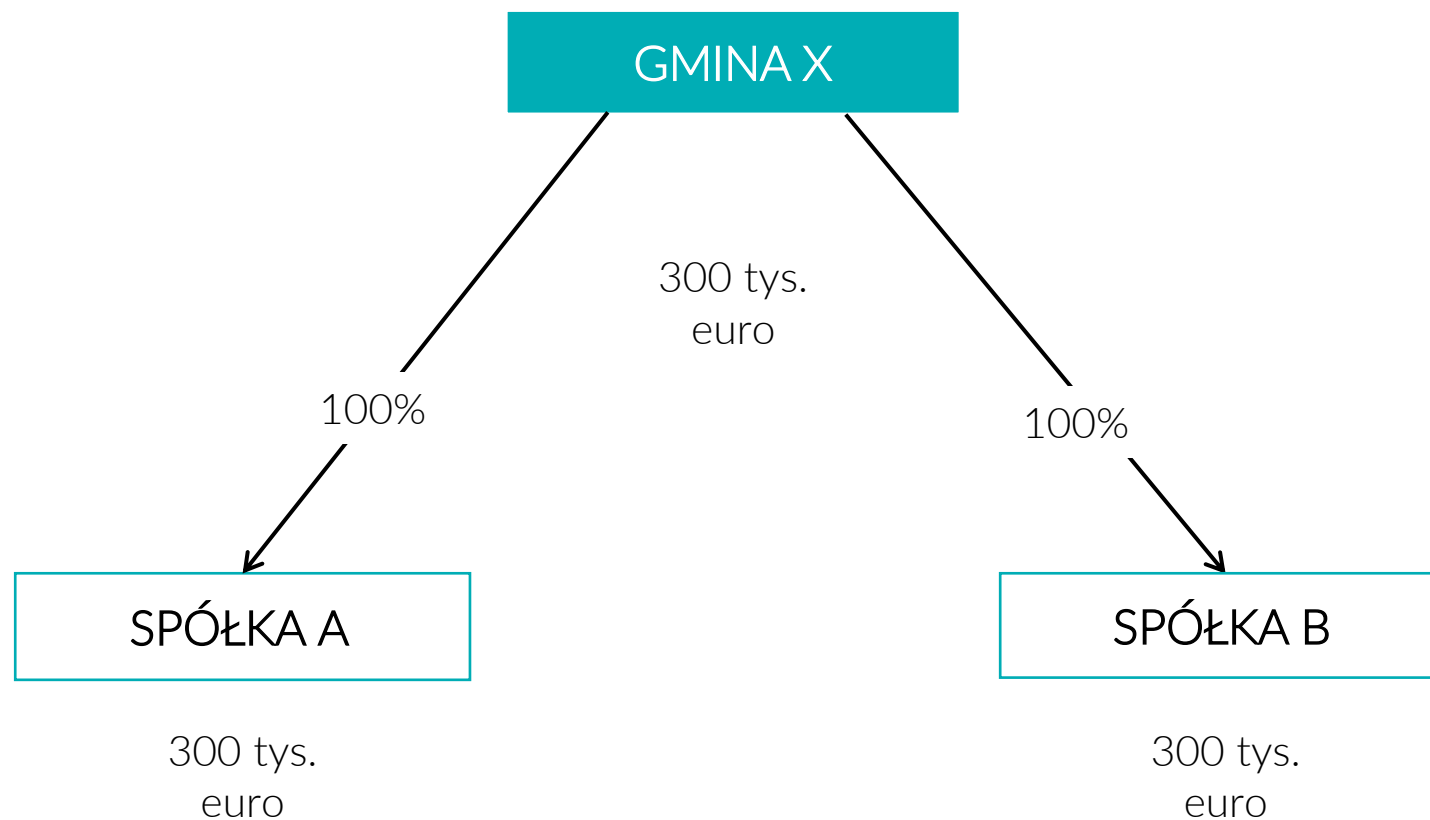
będą dysponowały odrębnymi limitami pomocy de minimis .

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.

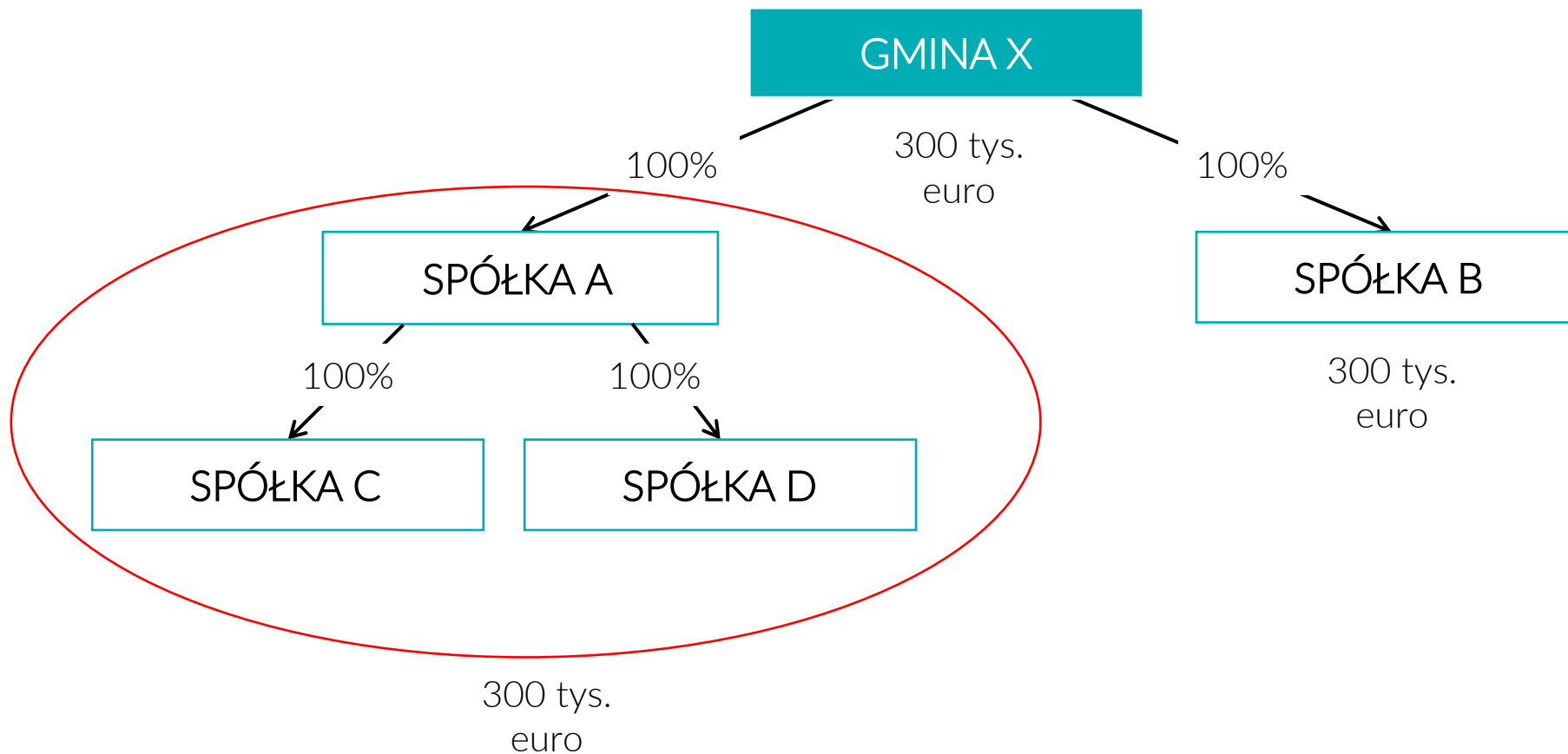
Jedno przedsiębiorstwo

Limity pomocy de minimis – na jedno przedsiębiorstwo



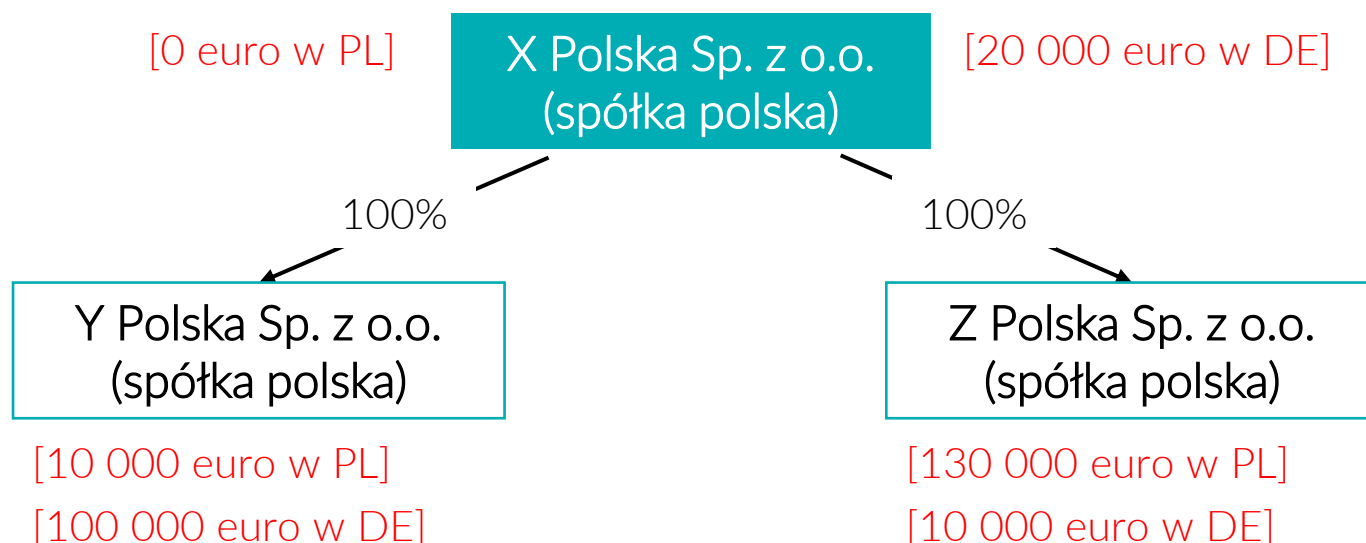
Jedno przedsiębiorstwo

Limity pomocy de minimis – na jedno przedsiębiorstwo



Jedno przedsiębiorstwo

Jaką kwotę pomocy de minimis może otrzymać X Polska Sp. z o.o.
(działalność w sektorze usług księgowych w PL i DE)?



Art. 3 ust. 2
rozporządzenia
2023/2831:
„Całkowita kwota
pomocy de minimis
przyznanej przez jedno
państwo członkowskie
jednemu
przedsiębiorstwu nie
może przekroczyć
300.000 EUR w okresie
trzech lat.”

Odpowiedź:

$300\ 000 - [0\ (X\ w\ PL) + 10\ 000\ (Y\ w\ PL) + 130\ 000\ (Z\ w\ PL)]$

$= 300\ 000 - 140\ 000$

$= 160\ 000\ \text{euro}$


Limit pomocy de minimis

Przekroczenie limitu pomocy de minimis

Przedsiębiorstwo X otrzymało następującą pomoc de minimis:

- 1) 29.05.2021 roku: 1 przypadek w kwocie 90 000 euro;
- 2) 28.07.2023 r.: 1 przypadek w kwocie 190 000 euro;
- 3) 29.05.2024 r. – 2 przypadki (łącznie 20 001 euro):
 - (i) pierwszy przypadek w kwocie 10 000 euro;
 - (ii) drugi przypadek „przez zaniedbanie” w kwocie 10 001 euro.

Pytanie: jaka kwota nie będzie pomocą de minimis (a zatem będzie pomocą nielegalną)?

- a) 1 euro (kwota ponad 300 000 euro);
- b) 10 001 euro (cały przypadek pomocy de minimis powodujący przekroczenie kwoty 300 000 euro); 
- c) 20 001 euro (cała pomoc de minimis otrzymana w dniu, w którym przekroczony został limit 300 000 euro, tj. 28.01.2024 r.).

Centralny rejestr

Obowiązek państw członkowskich wprowadzenia centralnego rejestru

- Państwa członkowskie zapewniają, aby od 1 stycznia 2026 r. informacje na temat przyznanej pomocy *de minimis* były rejestrowane w centralnym rejestrze na poziomie krajowym lub unijnym.
- Informacje w centralnym rejestrze zawierają dane identyfikacyjne beneficjenta, kwotę pomocy, datę przyznania pomocy, organ przyznający pomoc, instrument pomocy oraz sektor według statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej w Unii ("NACE").
- Sposób utworzenia centralnego rejestru zakłada łatwy publiczny dostęp do zawartych w nim informacji przy jednoczesnym zapewnieniu zgodności z przepisami Unii dotyczącymi ochrony danych, w tym w razie potrzeby przez pseudonimizację konkretnych wpisów.

Centralny rejestr

Obowiązek państw członkowskich wprowadzenia centralnego rejestru

- Państwa członkowskie rejestrują w centralnym rejestrze ww. informacje na temat pomocy *de minimis* przyznanej przez dowolny organ w danym państwie członkowskim w terminie 20 dni roboczych od daty przyznania pomocy.
- Takie informacje na temat pomocy *de minimis* otrzymane od pośredników finansowych wdrażających programy pomocy *de minimis* są rejestrowane w ciągu 20 dni roboczych od dnia otrzymania sprawozdania.
- Pośrednicy finansowi wdrażający programy pomocy *de minimis* co kwartał zgłaszają państwu członkowskiemu łączną kwotę otrzymanej przez nich pomocy *de minimis*, w ciągu 10 dni od zakończenia danego kwartału. Datą przyznania jest ostatni dzień danego kwartału.
- Państwa członkowskie przechowują w rejestrze informacje dotyczące pomocy *de minimis* przez 10 lat od daty przyznania pomocy.
- Kiedy centralny rejestr obejmie 3 lata wstecz, zniknie obowiązek pobierania od wnioskodawców oświadczeń o otrzymanej pomocy *de minimis* (weryfikacja tylko na podstawie danych z centralnego rejestru).

Przykładowe wątpliwości

Jedno przedsiębiorstwo vs. przedsiębiorstwa powiązane i partnerskie – kiedy ma znaczenie prowadzenie działalności gospodarczej?

Ustalanie statusu MŚP / innego niż MŚP

1. jeśli osoba fizyczna prowadzi działalność gospodarczą, to podmioty, w których sprawuje kontrolę są powiązane, bez względu na kwestię badania rynków właściwych / pokrewnych
2. jeśli osoba fizyczna nie prowadzi dział. gospodarczej, to podmioty, w których ta osoba fizyczna ma kontrolę, mogą być uznane za niepowiązane, jeśli rynki są rozbieżne (tzn. nie występuje rynek właściwy lub pokrewny).

Badanie zakresu jednego przedsiębiorstwa (limit de minimis)

1. jeśli osoba fizyczna prowadzi działalność gospodarczą i sprawuje kontrolę w poszczególnych podmiotach, to łączy te podmioty w jedno przedsiębiorstwo.
2. jeśli osoba fizyczna nie prowadzi działalności gospodarczej, to nie jest łącznikiem między poszczególnymi podmiotami (bez względu na kwestię właściwego / pokrewnego rynku).

Co z pomocą udzieloną na poprzednim rozporządzeniu (1407/2013) – czy sumuje się ją do bieżącego limitu?

Tak – jeśli została udzielona w przeciągu trzech lat od daty udzielenia pomocy na aktualnym rozporządzeniu.

Czy należy korygować zaświadczenia o pomocy de minimis w wyniku zmiany wartości EDB spowodowanej np. nadpłatą pożyczki?

Tak, zaświadczenia powinny odzwierciedlać realną wartość udzielonej pomocy.

Jakich formularzy używać do sprawozdawania pomocy na aktualnym rozporządzeniu?

Według wyjaśnień UOKIK, do momentu nowelizacji odpowiednich rozporządzeń, **należy stosować „stare” formularze.**

GBER

GBER = General Block Exemption Regulation (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, z późn. zm.).

Program pomocowy dla Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027:
rozporządzenie Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej
z dnia 11 grudnia 2022 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis
oraz pomocy publicznej w ramach programów Interreg
na lata 2021-2027 (Dz. U. poz. 2755, z późn. zm.).



Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Rozporządzenie (GBER) nie ma zastosowania do:

pomocy dla przedsiębiorstw znajdujących się w **trudnej sytuacji** [...] rozporządzenie stosuje się jednak na zasadzie odstępstwa do przedsiębiorstw, które nie znajdowały się w trudnej sytuacji w dniu 31 grudnia 2019 r., lecz znalazły się w takiej sytuacji w okresie od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 31 grudnia 2021 r.

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Art. 2 pkt 18 GBER:

„przedsiębiorstwo znajdujące się w trudnej sytuacji” oznacza przedsiębiorstwo, wobec którego zachodzi co najmniej jedna z poniższych okoliczności:

a) w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (innej niż MŚP, które istnieje od mniej niż trzech lat, lub, do celów kwalifikowalności pomocy na finansowanie ryzyka, MŚP spełniające warunek, o którym mowa w art. 21 ust. 3 lit. b), które kwalifikuje się do inwestycji w zakresie finansowania ryzyka w następstwie przeprowadzenia procedury *due diligence* przez wybranego pośrednika finansowego), w przypadku gdy ponad połowa jej subskrybowanego kapitału zakładowego została utracona w efekcie zakumulowanych strat. Ma to miejsce w przypadku, gdy odliczenie poniesionych strat z kapitałów rezerwowych (i z wszystkich innych elementów ogólnie uznawanych za część funduszy własnych spółki) prowadzi do ujemnego wyniku przekraczającego połowę subskrybowanego kapitału zakładowego. Do celów niniejszego przepisu "spółka z ograniczoną odpowiedzialnością" odnosi się w szczególności do rodzajów jednostek wymienionych załączniku I do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE, a "kapitał zakładowy" obejmuje, w stosownych przypadkach, wszelkie premie emisyjne;

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

b) w przypadku spółki, w której co najmniej niektórzy z jej członków ponoszą nieograniczoną odpowiedzialność za jej zadłużenie (inne niż MŚP, które istnieje od mniej niż trzech lat, lub, do celów kwalifikowalności pomocy na finansowanie ryzyka, MŚP spełniające warunek, o którym mowa w art. 21 ust. 3 lit. b), które kwalifikuje się do inwestycji w zakresie finansowania ryzyka w następstwie przeprowadzenia procedury *due diligence* przez wybranego pośrednika finansowego), w przypadku gdy ponad połowa jej kapitału wykazanego w sprawozdaniach finansowych tej spółki została utracona w efekcie zakumulowanych strat. Do celów niniejszego przepisu "spółka, w której co najmniej niektórzy członkowie ponoszą nieograniczoną odpowiedzialność za jej zadłużenie" odnosi się w szczególności do rodzajów jednostek wymienionych w załączniku II do dyrektywy 2013/34/UE;

c) w sytuacji gdy przedsiębiorstwo podlega zbiorowemu postępowaniu w związku z niewypłacalnością lub spełnia kryteria na mocy obowiązującego prawa krajowego, by zostać objętym zbiorowym postępowaniem w związku z niewypłacalnością na wniosek jej wierzycieli;

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

d) w sytuacji gdy przedsiębiorstwo otrzymało pomoc na ratowanie i nie spłaciło do tej pory pożyczki ani nie zakończyło umowy o gwarancję lub otrzymało pomoc na restrukturyzację i nadal podlega planowi restrukturyzacyjnemu;

e) w przypadku przedsiębiorstwa, które nie jest MŚP, jeśli w ciągu ostatnich dwóch lat:

① stosunek księgowej wartości kapitału obcego do kapitału własnego tego przedsiębiorstwa przekracza 7,5

oraz

② wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem EBITDA tego przedsiębiorstwa wynosi poniżej 1,0.

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji



Komisja Europejska w ten sam sposób rozumie pojęcie przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji i na gruncie art. 2 pkt 18 GBER, i na gruncie pkt 20 Wytocznych dotyczących pomocy państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw niefinansowych znajdujących się w trudnej sytuacji (Dz. Urz. UE C 249 z 31.7.2014 r., s. 1)!

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji



- Wystarczy spełnienie choćby jednej przesłanki, by uznać przedsiębiorstwo za zagrożone!
- Przesłanki z lit. a oraz b (utrata ponad połowy kapitału) bada się w ten sam sposób (wg tego samego wzoru).
- Przesłankę z lit. a stosuje się do każdej jednostki, która sporządza zestawienie przychodów i rozchodów oraz ma kapitał własny (lub coś podobnego) – wymienione spółki są tylko przykładowe. Przesłanka ta ma więc zastosowanie też do spółdzielni, fundacji itp.
- Przesłanek z lit. a i b (utrata ponad połowy kapitału) nie stosuje się do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.
- Co do zasady, sytuację finansową bada się na podstawie sprawozdań finansowych za ostatni zamknięty okres obrotowy.
- Wzór dla przesłanek utraty ponad połowy kapitału (znajduje potwierdzenie też w orzecznictwie – por. wyrok WSA w Gdańsku z 7.11.2018 r., sygn. III SA/Gd 663/18):

Przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

$$\begin{array}{l} \text{kapitał zapasowy} \\ - \text{share premium} \\ + \\ \text{kapitał z aktualizacji wyceny} \\ + \\ \text{pozostałe kapitały (fundusze)} \\ \text{rezerwowe} \end{array} + \begin{array}{l} \text{niepodzielony wynik finansowy lat} \\ \text{ubiegłych} \\ \text{wynik finansowy netto} \end{array} < 0$$

^ (koniunkcja)

$$\begin{array}{l} \text{kapitał zapasowy} \\ - \text{share premium} \\ + \\ \text{kapitał z aktualizacji wyceny} \\ + \\ \text{pozostałe kapitały} \\ \text{(fundusze) rezerwowe} \end{array} + \begin{array}{l} \text{niepodzielony} \\ \text{wynik lat} \\ \text{ubiegłych} \\ \text{wynik netto} \end{array} > \frac{1}{2} \begin{array}{l} \text{kapitał podstawowy} \\ \text{(zakładowy) + share} \\ \text{premium} \end{array}$$

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Kapitał (fundusz) własny

- I. Kapitał (fundusz) podstawowy
- II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:
 - nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)
- III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny
- IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:
 - tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki
 - na udziały (akcje) własne
- V. Zysk (strata) z lat ubiegłych
- VI. Zysk (strata) netto
- VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)

MŚP I Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (rok rej. 2010) – sprawozdanie finansowe za 2023 r. – bilans (pasywa)

		Stan na 1.01.2023 r.	Stan na 31.12.2023 r.
A	Kapitał (fundusz) własny	19 441,64	6 308,26
I	Kapitał (fundusz) podstawowy	5 000,00	5 000,00
II	Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:		14 441,64
	– nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)		
III	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:		
	– z tytułu aktualizacji wartości godziwej		
IV	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:		
	– tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki		
	– na udziały (akcje) własne		
V	Zysk (strata) z lat ubiegłych		
VI	Zysk (strata) netto	14 441,64	-13 133,38
VII	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)		

Pierwsza linia wzoru:

$$14\ 441,64 \text{ (poz. A.II)} - 0 \text{ (poz. A.II tiret 1)} + 0 \text{ (poz. A.III)} + 0 \text{ (poz. A.IV)} + 0 \text{ (poz. A.V)} - 13\ 133,38 \text{ (poz. A.VI)} = 1\ 308,26$$

$$1\ 308,26 > 0$$

Pierwsza linia wzoru nie jest spełniona.

Nie zajdzie też koniunkcja.

Przedsiębiorstwo nie jest w trudnej sytuacji!

MŚP II Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (rok rej. 2010) – sprawozdanie finansowe za 2023 r. – bilans

	Wartość na dzień 1.01.2023 r.	Wartość na dzień 31.12.2023 r.
PASYWA	269 829,91	270 225,63
A. Kapitał (fundusz) własny	8 492,85	-4 988,44
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	5 000,00	5 000,00
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	0,00	0,00
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	0,00	0,00
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	0,00	0,00
- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	12 606,98	12 606,98
- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
- na udziały (akcje) własne	0,00	0,00
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-9 114,13	-9 114,13
VI. Zysk (strata) netto	0,00	-13 481,29
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00

Pierwsza linia wzoru:

0 (poz. A.II) – 0 (poz. A.II tiret 1) + 0 (poz. A.III) + $12\ 606,98$ (poz. A.IV) – $9\ 114,13$ (poz. A.V) – $13\ 481,29$ (poz. A.VI) = $-9\ 988,44$

$-9\ 988,44 < 0$

Pierwsza linia wzoru jest spełniona!

MŚP II Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (rok rej. 2010) – sprawozdanie finansowe za 2023 r. – bilans

	Wartość na dzień 1.01.2023 r.	Wartość na dzień 31.12.2023 r.
PASYWA	269 829,91	270 225,63
A. Kapitał (fundusz) własny	8 492,85	-4 988,44
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	5 000,00	5 000,00
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	0,00	0,00
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	0,00	0,00
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	0,00	0,00
- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	12 606,98	12 606,98
- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
- na udziały (akcje) własne	0,00	0,00
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-9 114,13	-9 114,13
VI. Zysk (strata) netto	0,00	-13 481,29
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00

Druga linia wzoru – lewa strona działania:

$| 0 \text{ (poz. A.II)} - 0 \text{ (poz. A.II tiret 1)} + 0 \text{ (poz. A.III)} + 12\,606,98 \text{ (poz. A.IV)} - 9\,114,13 \text{ (poz. A.V)} - 13\,481,29 \text{ (poz. A.VI)} | = | -9\,988,44 | = 9\,988,44$

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

MŚP II Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (rok rej. 2010) – sprawozdanie finansowe za 2023 r. – bilans

	Wartość na dzień 1.01.2023 r.	Wartość na dzień 31.12.2023 r.
PASYWA	269 829,91	270 225,63
A. Kapitał (fundusz) własny	8 492,85	-4 988,44
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	5 000,00	5 000,00
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	0,00	0,00
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	0,00	0,00
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	0,00	0,00
- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	12 606,98	12 606,98
- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
- na udziały (akcje) własne	0,00	0,00
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-9 114,13	-9 114,13
VI. Zysk (strata) netto	0,00	-13 481,29
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00

Druga linia wzoru – prawa strona działania:

$$\frac{1}{2} \times [5\,000 \text{ (poz. A.I)} + 0 \text{ (poz. A.II tiret 1)}] = \frac{1}{2} \times 5\,000,00 = 2\,500,00$$

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

MŚP II Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (rok rej. 2010) – sprawozdanie finansowe za 2023 r. – bilans

	Wartość na dzień 1.01.2023 r.	Wartość na dzień 31.12.2023 r.
PASYWA	269 829,91	270 225,63
A. Kapitał (fundusz) własny	8 492,85	-4 988,44
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	5 000,00	5 000,00
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	0,00	0,00
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	0,00	0,00
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	0,00	0,00
- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	12 606,98	12 606,98
- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
- na udziały (akcje) własne	0,00	0,00
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-9 114,13	-9 114,13
VI. Zysk (strata) netto	0,00	-13 481,29
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00

Druga linia wzoru –
wynik całego działania:

$$9\ 988,44 > 2\ 500,00$$

Oznacza to, że także druga linia
wzoru jest spełniona.

Zachodzi więc także koniunkcja.

To z kolei oznacza, że
przedsiębiorstwo znajduje
się w trudnej sytuacji!



Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

- Co do momentu, na który dane przedsiębiorstwo musi spełnić wszystkie warunki uzyskania danego przeznaczenia (rodzaju) pomocy, to, jak wynika z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości UE, warunki te muszą być spełnione na dzień udzielenia tej pomocy.
- Dotyczy to także warunku, zgodnie z którym pomoc nie może być udzielana przedsiębiorstwu znajdującemu się w trudnej sytuacji.
- Tak więc ewentualną trudną sytuację przedsiębiorstwa ubiegającego się o udzielenie pomocy należy ustalić właśnie na dzień jej udzielenia.
- Wyrok TSUE z 6 lipca 2017 r. w sprawie C-245/16 Nerea SpA v. Regione Marche, pkt 30-39.
- Zgodnie z art. 2 pkt 28 GBER, data przyznania pomocy oznacza dzień, w którym beneficjent nabył prawo otrzymania pomocy zgodnie z obowiązującym krajowym systemem prawnym
- Definicja ta jest spójna z tą wynikającą z art. 2 pkt 11 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, a także orzecznictwem sądów UE – por. wyrok Sądu UE z dnia 14 stycznia 2004 r. w sprawie T-109/01 Fleuren Compost BV v. Komisja, pkt 74.

Przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Lit. e:

w przypadku **dużego** przedsiębiorcy, jeśli w ciągu ostatnich dwóch lat:

- stosunek księgowej wartości kapitału obcego do księgowej wartości kapitału przedsiębiorstwa

(ang.: debt to equity ratio) był **wiekszy niż 7,5**

$$\text{debt} / \text{equity} > 7,5$$

oraz

- wskaźnik pokrycia odsetek do EBITDA tego przedsiębiorstwa (ang.: EBITDA interest coverage ratio) wynosił poniżej 1,0

$$\text{EBITDA} / \text{odsetki} < 1$$

Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

W ciągu ostatnich dwóch lat – ustala się na podstawie dokumentów finansowych za dwa ostatnie zamknięte lata finansowe (for the latest two closed financial years) a Komisja może, gdy to konieczne, oprzeć się także na ostatnich zatwierdzonych i zaudytowanych dokumentach finansowych

Dług („debt”) – dług oprocentowany: pożyczki bankowe, leasing finansowy, wyemitowane papiery dłużne (pozycje z zobowiązań długo i krótko terminowych wobec pozostałych jednostek, bez dostaw i usług)

Equity – kapitał własny

EBITDA – zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Odsetki – koszt odsetkowy w rachunku zysków i strat

Przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

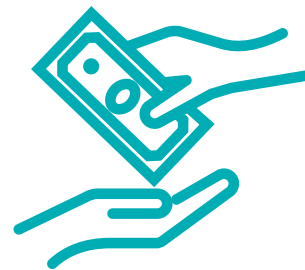
Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Definicja długu („debt”) – cd:

– krótko- i długoterminowe **zobowiązania finansowe** obciążone **płatnością odsetek**

oraz

– zobowiązania handlowe z terminem płatności przekraczającym **zwyczajowo przyjęty**



Pomoc na podstawie GBER – wyłączenia – przedsiębiorstwo w trudnej sytuacji

Do kategorii długu (debt) wliczają się:

- kredyty i pożyczki (krótko- i długoterminowe) i
- zobowiązania z tytułu dłużnych papierów wartościowych (krótko- i długoterminowe).

Do kategorii długu (debt) nie wliczają się:

- zobowiązania z tytułu dostaw i usług,
- zaliczki otrzymane na dostawy i usługi,
- zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych
- zobowiązania z tytułu wynagrodzeń,
- fundusze specjalne,
- inne zobowiązania wobec pozostałych jednostek (krótko- i długoterminowe).

Efekt zachęty

Pomoc na podstawie GBER – efekt zachęty

Art. 6 GBER:

Zasada: beneficjent składa do podmiotu udzielającego pomocy pisemny wniosek o udzielenie pomocy przed rozpoczęciem prac nad projektem lub rozpoczęciem działalności.

„Rozpoczęcie prac” 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 ani prac przygotowawczych, takich jak uzyskanie zezwoleń i przeprowadzenie studiów wykonalności, nie uznaje się za rozpoczęcie prac.



Pod warunkiem, że to koszty niekwalifikowalne!

Efekt zachęty

Pomoc na podstawie GBER – efekt zachęty

- **Nieruchomość a efekt zachęty:** za rozpoczęcie prac nie uznaje się 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 gruntu będzie uważane za rozpoczęcie prac, jeśli koszty zakupu gruntu (także 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.
- Jednak w przypadku, gdy nieruchomość (zabudowana lub niezabudowana) została nabyta przed złożeniem wniosku o dofinansowanie, z założeniem wykorzystania w projekcie objętym pomocą i jest nierozzerwalnie związana z tym projektem inwestycyjnym, może ona być wniesiona jako wkład własny (**rzeczowy!**).

Efekt zachęty

Pomoc na podstawie GBER – efekt zachęty



Ogłoszenie przetargu a rozpoczęcie prac:

- Ogłoszenie przetargu (np. na wybór generalnego wykonawcy projektu) będzie 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. 257 Prawa zamówień publicznych, na podstawie której zamawiający może unieważnić postępowanie o udzielenie zamówienia, jeżeli środki publiczne, 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.

Efekt zachęty

Pomoc na podstawie GBER – efekt zachęty

Trybunał Sprawiedliwości UE o efekcie zachęty

Wyrok TSUE z 5 marca 2019 r. w sprawie C-349/17 Eesti Pagar AS:

- przepisy GBER oraz warunki w nim przewidziane – jako złagodzenie ogólnej zasady, jaką stanowi obowiązek zgłoszenia (notyfikacji) pomocy publicznej do KE – należy rozumieć ściśle. O ile bowiem Komisja jest uprawniona do przyjmowania rozporządzeń w sprawie wyłączeń blokowych w celu zagwarantowania skutecznej kontroli nad regułami konkurencji w dziedzinie pomocy państwa i ułatwienia zarządzania administracyjnego bez osłabienia swych uprawnień kontrolnych w tej dziedzinie, o tyle takie rozporządzenia mają również na celu zwiększenie przejrzystości i pewności prawa. **Przestrzeganie warunków przewidzianych w tych rozporządzeniach, GBER, pozwala zapewnić, by cele te zostały w pełni osiągnięte,**
- kryterium złożenia wniosku przed rozpoczęciem prac nad danym projektem zostało przewidziane, aby mieć pewność, że pomoc jest niezbędna i stanowi zachętę do rozwoju nowych rodzajów działalności lub nowych projektów, i **aby tym samym wykluczyć z zakresu zastosowania GBER pomoc na rzecz działalności, którą beneficjent podjąłby już w normalnych warunkach rynkowych.**

Efekt zachęty

Pomoc na podstawie GBER – efekt zachęty

Trybunał Sprawiedliwości UE o efekcie zachęty – cd.

- w tych okolicznościach należy uznać, że GBER nie powierza organom krajowym zadania polegającego na sprawdzeniu, czy w przypadku danej pomocy występuje rzeczywisty efekt zachęty, ale **zadanie sprawdzenia**, czy składane do nich wnioski o przyznanie pomocy spełniają warunki przewidziane w art. 6 GBER, pozwalające uznać, że pomoc wywołuje efekt zachęty,
- „prace nad projektem lub działalnością” w rozumieniu GBER rozpoczynają się wtedy, gdy pierwsze zamówienie dotyczące urządzeń przeznaczonych do realizacji tego projektu lub tej działalności zostaje dokonane poprzez podjęcie **bezwarunkowego i prawnie wiążącego** zobowiązania przed złożeniem wniosku o przyznanie pomocy, **niezależnie od ewentualnych kosztów wynikających z odstąpienia od tego zobowiązania.**

Efekt zachęty a zmiany w projektach i łączenie (kumulacja) pomocy

Kumulacja pomocy

Pomoc, w przypadku której można wyodrębnić koszty kwalifikowalne, można kumulować z:

wszelką inną pomocą państwa, pod warunkiem że środki te dotyczą **różnych**, możliwych do wyodrębnienia kosztów kwalifikowalnych;

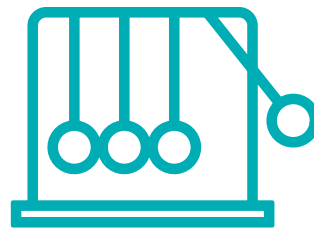
Przykład: beneficjent może otrzymać pomoc regionalną na nowe inwestycje oraz pomoc szkoleniową, gdyż każdy z tych środków pomocowych odnosi się do innych dających się zidentyfikować kosztów kwalifikowalnych.

Nie ma znaczenia forma tych środków pomocowych ani podmiot udzielający pomocy.

Kumulacja pomocy

Pomoc, w przypadku której można wyodrębnić koszty kwalifikowalne, można kumulować z:

- b) wszelką inną pomocą państwa w odniesieniu do tych samych – pokrywających się częściowo lub w całości – kosztów kwalifikowalnych **tylko wówczas, gdy taka kumulacja nie powoduje przekroczenia najwyższego poziomu intensywności pomocy lub kwoty pomocy (art. 4 GBER) mających zastosowanie do tej pomocy na mocy niniejszego rozporządzenia.**

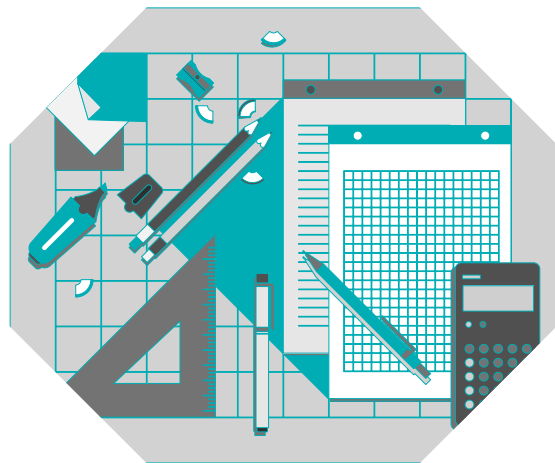


Kumulacja pomocy

Przykład:

- Pomoc inwestycyjna na środki wspierające efektywność energetyczną może wynieść 30% kosztów kwalifikowalnych (art. 38 GBER).
- Pomoc inwestycyjna na infrastrukturę badawczą może wynieść 50% kosztów kwalifikowalnych (art. 26 GBER).
- Pytanie: czy jest możliwe zgodnie z art. 26 GBER udzielenie pomocy w wysokości 50% kosztów kwalifikowalnych na pokrycie kosztów inwestycji w środki wspierające efektywność energetyczną odnoszące się do infrastruktury badawczej?
- KE: Tak. Reguły kumulacyjne ustanowione w art. 8 pkt 3 lit. b rozporządzenia KE nr 651/2014 mają zastosowanie, jeśli te koszty inwestycyjne są ponoszone w związku z budową lub unowocześnieniem infrastruktury badawczej.

Zmiany w projekcie z pomocą de minimis



Zmniejszenie dofinansowania stanowiącego pomoc de minimis w stosunku do wniosku o dofinansowanie: korekta już udzielonej pomocy de minimis (w tym korekta sprawozdania do UOKiK oraz zaświadczenia) z datą pierwotnej umowy.

Zwiększenie dofinansowania stanowiącego pomoc de minimis: nowy przypadek pomoc de minimis, na kwotę zwiększenia dofinansowania -> nowa ocena dopuszczalności tego przypadku, kolejne sprawozdanie do UOKiK oraz zaświadczenie (nie korekta poprzednich) – z datą udzielenia pomocy odpowiadającą dacie podpisania aneksu do umowy.

Zmiany w projekcie z pomocą udzieloną na podstawie GBER

- Zmniejszenie dofinansowania stanowiącego pomoc publiczną w stosunku do wniosku o dofinansowanie: korekta już udzielonej pomocy publicznej (w tym korekta sprawozdania do UOKiK) z datą pierwotnej umowy.
- Zwiększenie dofinansowania stanowiącego pomoc publiczną: nowy przypadek publicznej, na kwotę zwiększenia dofinansowania -> nowa ocena dopuszczalności tego przypadku pomocy.



- W praktyce często oznacza to brak możliwości zwiększenia dofinansowanie ze względu na niespełnienie efektu zachęty!
- Ewentualny ratunek:
 - pomoc de minimis – pod warunkiem spełnienia reguł kumulacji z art. 8 GBER oraz art. 5 rozporządzenia 2023/2831;
 - klauzula adaptacyjna.

Koszty kwalifikowalne – bez VAT czy z VAT?

Kwalifikowalność VAT na podstawie GBER

Pkt 23 preambuły GBER:

„Przy obliczaniu intensywności pomocy należy uwzględnić wyłącznie koszty kwalifikowalne. Rozporządzenie nie wyłącza pomocy, która przekracza odpowiednią intensywność pomocy w wyniku uwzględnienia kosztów niekwalifikowalnych. Wyodrębnienie kosztów kwalifikowalnych powinno być poparte jasną, szczegółową i aktualną dokumentacją. **Wszystkie kwoty uwzględniane przy obliczaniu powinny być kwotami przed potrąceniem podatku lub innych opłat**”.

Wyjaśnienia KE:

- ❖ VAT jest kwalifikowalny, jeśli jest „realnym kosztem”.
- ❖ VAT jest realnym kosztem, jeśli nie może być odzyskany w żaden sposób. **Wówczas VAT jest częścią danego kosztu kwalifikowalnego.**
- ❖ Jeśli VAT może być (choćby potencjalnie) odzyskany, nie jest realnym kosztem i nie jest kwalifikowalny.

Pomoc na koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa uczestniczące w projektach w ramach Europejskiej współpracy terytorialnej - art. 20 GBER

Na co?

W zakresie, w jakim są one powiązane z projektem współpracy, następujące koszty uznaje się za koszty kwalifikowalne:

- a) koszty personelu;
- b) koszty biurowe i administracyjne;
- c) koszty podróży i zakwaterowania;
- d) koszty ekspertów zewnętrznych i koszty usług zewnętrznych;
- e) koszty wyposażenia;
- f) koszty infrastruktury i robót.

Pomoc na koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa uczestniczące w projektach w ramach Europejskiej współpracy terytorialnej - art. 20 GBER

Ile?

- Kwota pomocy nie może przekroczyć 2,2 mln EUR na przedsiębiorstwo i na projekt.
- Maksymalna intensywność pomocy w Interreg Południowy Bałtyk 2021-2027: 80% kosztów kwalifikowalnych.

Ograniczone kwoty pomocy dla przedsiębiorstw w związku z udziałem w projektach w ramach Europejskiej współpracy terytorialnej- art. 20a GBER

Ile?

- Całkowita kwota pomocy przyznana nie może przekroczyć 22 000 EUR na przedsiębiorstwo i na projekt.

Wybrane zrealizowane projekty

Doradztwo w prowadzeniu i rozliczaniu projektu B+R dofinansowanego z **Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój**, dla jednej z największych w Polsce spółek z branży odzieżowej.

Uzyskanie pomocy publicznej i wsparcie klientów OW w procesie zawierania umów o dofinansowanie (grant) z Instytucjami Pośredniczącymi na realizację projektów w ramach **Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój** o wartości między innymi: **21 mln PLN, 14 mln PLN, 4 mln PLN, 3,7 mln PLN.**

Wsparcie w pozyskaniu ponad **112,87 mln PLN** dla inwestycji wartej ponad 1,5 mld PLN polegającej na budowie nowoczesnego zakładu produkcji podzespołów do samochodów elektrycznych w ramach **Programu Wspierania Inwestycji o Istotnym Znaczeniu dla Gospodarki Polskiej.**

Pozyskanie **ponad stu zezwoleń strefowych i decyzji o wsparciu**, w tym już ponad **1 mld PLN** wsparcia dla przedsiębiorców w formie zwolnienia podatkowego w ramach **Polskiej Strefy Inwestycji.**

Doradztwo dla jednego z największych producentów folii miedzianej w procesie **notyfikacji regionalnej pomocy inwestycyjnej przed Komisją Europejską** (wartość projektu inwestycyjnego to około **2,6 miliarda złotych**).

Uzyskanie pomocy publicznej i wsparcie klientów OW w procesie zawierania umów o dofinansowanie (grant) z Ministerstwem Gospodarki na realizację projektów w ramach **Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka** o wartości między innymi: **70,38 mln PLN, 17,73 mln PLN, 39,51 mln PLN, 11,64 mln PLN.**

Więcej informacji



Jeśli mają Państwo pytania,
chętnie na nie odpowiem

Kamil Ciupak
Manager | Radca prawny | OW State aid

✉ kamil.ciupak@olesinski.com

☎ (+48) 787 094 011

🌐 <https://olesinski.com/zespol/kamil-ciupak/>



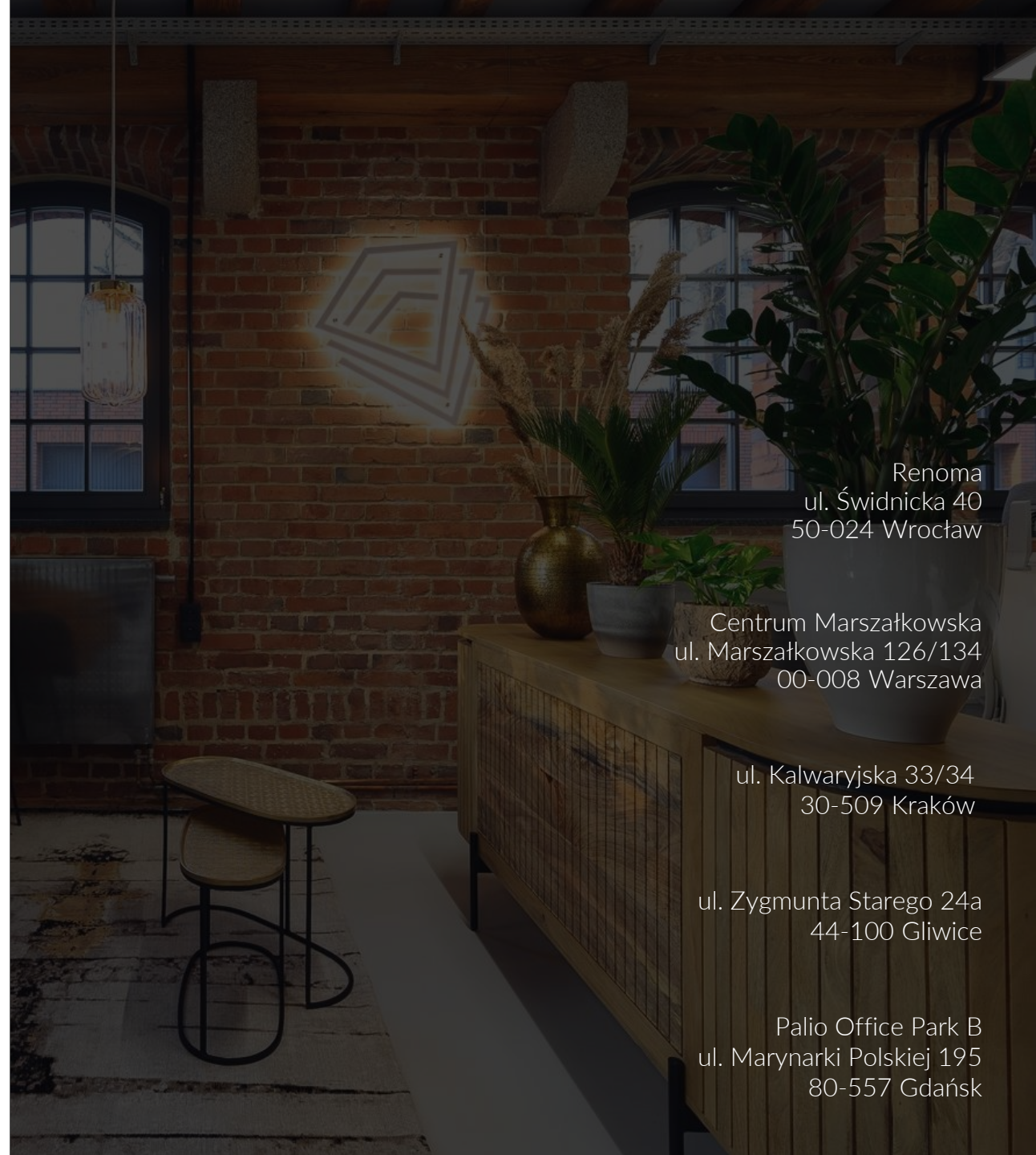
Olesiński i Wspólnicy Sp. k.

ul. Świdnicka 40
50-024 Wrocław

SR dla Wrocławia-Fabrycznej
VI Wydział Gospodarczy KRS

KRS 0000620058
NIP 8992788187
REGON 364170013

Niniejsza prezentacja została sporządzona na potrzeby przeprowadzenia szkolenia. Ze względu na wynikający z tego ogólny charakter, nie wyczerpuje ona całości regulacji prawnych dotyczących przedstawionych w niej zagadnień i z tego powodu sama w sobie nie stanowi porady prawnej. Olesiński i Wspólnicy Sp.k. nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie informacji w niej zawartych bez wcześniejszego zasięgnięcia opinii naszych doradców.



Renoma
ul. Świdnicka 40
50-024 Wrocław

Centrum Marszałkowska
ul. Marszałkowska 126/134
00-008 Warszawa

ul. Kalwaryjska 33/34
30-509 Kraków

ul. Zygmunta Starego 24a
44-100 Gliwice

Palio Office Park B
ul. Marynarki Polskiej 195
80-557 Gdańsk