



Prezes Urzędu Ochrony
Konkurencji i Konsumentów
Małgorzata Krasnodębska - Tomkiel



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

DDO-073-13(86)/10/MMach

Warszawa, 13 marca 2013 r.

Pan
Gert-Jan Koopman
Zastępca Dyrektora Generalnego
Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji
Komisja Europejska

Szanowny Panie Dyrektorze,

W nawiązaniu do spotkania wielostronnego, które miało miejsce w dniach 11-12 lutego br. w Brukseli, władze polskie pragną przedstawić następujące uwagi w odniesieniu do przedstawionego przez Komisję Europejską projektu **Wytycznych w sprawie pomocy regionalnej na lata 2014-2020**.

KWESTIE KLUCZOWE DLA POLSKI

Kwalifikacja regionów

Odnosząc się do kwestii kluczowej, tj. kwalifikacji poszczególnych regionów do pomocy regionalnej, w ocenie władz polskich w pkt 144 lit. a) projektu Wytycznych należy wprowadzić regulację zgodnie z którą, przy kwalifikowaniu do predefiniowanych regionów „c” (tzw. dawnych obszarów „a”) nie będzie brany pod uwagę limit odnoszący się do wielkości PKB. Tym samym do predefiniowanych obszarów „c” powinny zostać zaliczone wszystkie regiony, które w latach 2011-2013 były obszarami „a” nawet w przypadku, gdy ich aktualne PKB przekracza 90% średniego PKB dla całej Unii Europejskiej. Przyjęte rozwiązanie będzie konsekwentne w stosunku do obecnie obowiązującego pkt 25 Wytycznych w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007-2013 (Dz. U. C 54 z 4.3.2006), gdzie jako obszary „c” kwalifikują się automatycznie tzw. regiony rozwoju gospodarczego (regiony które utraciły status „a”) niezależnie od wielkości ich PKB.

Należy również zauważyć, iż w niektórych regionach, które w latach 2014-2020 nie będą kwalifikować się do pomocy regionalnej, wzrost PKB uzależniony był jedynie od dynamicznego rozwoju dużych aglomeracji miejskich. Tym samym wzrost PKB nie odzwierciedla prawdziwej sytuacji całego regionu. W Polsce zjawisko takie występuje w województwie mazowieckim, gdzie średnie PKB na jednego mieszkańca na obszarze miasta Warszawy jest znacząco wyższe od

reszty regionu. Natomiast w części podregionów w województwie mazowieckim średnie PKB jest przykładowo niższe niż na niektórych obszarach województwa lubelskiego, w którym w latach 2014-2020 będzie mogła być udzielana pomoc regionalna o intensywności na poziomie 50-70%. W poniższej tabeli przedstawiono dane o średnim PKB na jednego mieszkańca w poszczególnych podregionach województwa mazowieckiego w stosunku do średniej unijnej.

Podregion	PKB/os. do średniej UE-27	Ludność
ciechanowsko-płocki	66,4%	623 684
ostrolęcko-siedlecki	45,1%	747 496
radomski	45,1%	621 314
warszawski wschodni	49,4%	764 164
warszawski zachodni	73,6%	751 063
Warszawa	181,3%	1 714 446

W związku z powyższym Polska opowiada się za nieuwzględnianiem kryterium PKB w pkt 144 lit. a) projektu Wytycznych.

Pomoc dla dużych przedsiębiorców w obszarach „c”

Z kolei w odniesieniu do pkt 10 projektu Wytycznych władze polskie pragną zauważyć, iż wykluczenie możliwości udzielania pomocy regionalnej dużym przedsiębiorstwom na inwestycje w regionach „c”, które w latach 2007-2013 były regionami „a”, jest podejściem zbyt restrykcyjnym i spowoduje znaczne utrudnienia m. in. w realizacji projektów dofinansowanych zarówno w ramach perspektywy finansowej 2007-2013, jak i realizowanych w ramach nowych Programów Operacyjnych na lata 2014-2020. W związku z powyższym władze polskie proponują wprowadzić możliwość udzielania pomocy dużym przedsiębiorcom w regionach „c”, które w latach 2007-2013 należały do kategorii „a”. Należy zauważyć, iż tego rodzaju regiony w latach 2014-2020 znajdują się w wyjątkowo niekorzystnej sytuacji, ponieważ wykluczona zostanie w nich całkowicie możliwość udzielania pomocy dla dużych przedsiębiorców w stosunku do obecnie obowiązujących pułapów na poziomie 30-50%. Ponadto w tego rodzaju regionach (byłych „a”) mikro-, mali i średni przedsiębiorcy są często słabsi niż ich odpowiednicy w dawnych regionach „c”, a więc mają oni dużo mniejsze możliwości realizacji inwestycji (zwłaszcza innowacyjnych), które mogą być realizowane przez duże przedsiębiorstwa.

Innym rozwiązaniem mogłoby być zawężenie zakresu pomocy i utrzymanie możliwości wsparcia przedsiębiorców publicznych, traktowanych przez Komisję Europejską jako duzi tylko ze względu na fakt sprawowania kontroli nad nimi przez państwo lub władze lokalne (np. spółki skarbu Państwa, spółki komunalne) oraz przedsiębiorców z sektora energetycznego.

Przedsiębiorcy publiczni bowiem spełniający kryteria mikro-, małych i średnich przedsiębiorców w zakresie liczby zatrudnionych i obrotu, są automatycznie uznawani za duże wyłącznie ze względu na fakt sprawowania kontroli przez organy państwowe. Tego rodzaju przedsiębiorstwa realizując określone działania, najczęściej inwestycje infrastrukturalne, które są strategiczne dla rozwoju regionów, nie powinny być traktowane jak duże tylko dlatego, że władze publiczne mają w nich udziały i z tego tytułu być wykluczone z możliwości ubiegania się o pomoc regionalną w regionach „c” ex „a”. Co więcej, zgodnie z orzeczeniem TSUE z 19 grudnia 2012 r. w sprawie Leipzig-Halle prawdopodobnie zasadami pomocy publicznej objętych zostanie wiele projektów inwestycji w infrastrukturę, które dotychczas w praktyce nie podlegały regułom pomocy publicznej. Biorąc pod uwagę, iż tego rodzaju inwestycje realizowane są zazwyczaj przez podmioty publiczne, wykluczenie możliwości udzielania pomocy regionalnej dużym przedsiębiorcom w regionach „c” ex „a” stworzy wiele utrudnień właśnie dla jednostek sektora finansów publicznych.

Należy również zwrócić uwagę na przedsiębiorców z sektora energetyki, szczególnie przy założeniu konieczności realizacji celów określonych w ramach pakietu klimatyczno-energetycznego oraz strategii Europa 2020 i realizowania przez nich inwestycji wpisujących się w cel tematyczny nr 4 określony w projektach rozporządzeń dla Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności na perspektywę finansową 2014-2020. W celu zintensyfikowania rozwoju m.in. odnawialnych źródeł energii, zwiększenia efektywności energetycznej, a w konsekwencji realizacji celów pakietu klimatyczno-energetycznego UE wspierane będą w ramach przyszłej perspektywy finansowej 2014-2020 inwestycje w sieci elektroenergetyczne niskiego i średniego napięcia. Biorąc pod uwagę specyfikę tego obszaru, wsparcie skierowane będzie głównie do regionalnych operatorów sieci dystrybucji energii elektrycznej, stanowiących duże przedsiębiorstwa.

Intensywność pomocy

Pomimo, iż aktualna propozycja Komisji (pkt 157 projektu Wytycznych) w zakresie dopuszczalnych maksymalnych intensywności pomocy dotyka najbiedniejsze regiony w mniejszym stopniu, niż we wstępnej propozycji dyskutowanej z państwami członkowskimi w lutym 2012 r.¹, w ocenie władz polskich utrzymane powinny zostać intensywności pomocy na dotychczasowym poziomie (z lat 2007-2013). Obniżając intensywność wsparcia pomija się specyfikę poszczególnych rodzajów wspieranych projektów, m.in. tych związanych z inwestycjami w innowacje. Znaczenie inwestycji innowacyjnych dla rozwoju Unii Europejskiej, w tym realizacji strategii Europa 2020, w połączeniu z niską innowacyjnością gospodarek w regionach „a” oraz wysokim ryzykiem (tym większym, im większy poziom nowości technologii lub wdrażanych rozwiązań czy przełomowość innowacji), uzasadniają zachowanie w tych regionach dotychczasowej intensywności pomocy, tak w przypadku firm dużych jak i MSP.

¹ W regionach o PKB per capita < 45% średniej UE intensywność pomocy miała zostać obniżona do 35%, w regionach z PKB >45%<60 % - do 30%, a w regionach o PKB >60%< 75% - do 25%.

KWESTIE ISTOTNE PODNOSZONE RÓWNIEŻ PRZEZ INNE PAŃSTWA CZŁONKOWSKIE

Okres referencyjny

Trzyletni okres referencyjny, o którym mowa w pkt 137 projektu Wytycznych, służący ustaleniu średniego poziomu PKB dla regionu, który będzie porównywany do średniego PKB dla UE przyjęty w projekcie Wytycznych będzie determinował zakwalifikowanie poszczególnych regionów do wyższej bądź niższej intensywności pomocy od 1 stycznia 2014 r. W projekcie Komisja zaproponowała przyjęcie za okres referencyjny lat 2008-2010. Dane EUROSTAT za rok 2010 nie są jeszcze dostępne. W ocenie władz polskich, zasadnie jest natomiast wykorzystanie danych za lata 2007-2009 zamiast 2008-2010, ponieważ w projektach unijnych rozporządzeń stanowiących podstawę realizacji polityki spójności na lata 2014-2020 dla tego samego wskaźnika służącego wyznaczaniu poziomu rozwoju regionów przyjęto za okres referencyjny lata 2007-2009. Należy również zauważyć, że lata 2008-2010 to okres wzmożonych negatywnych efektów kryzysu gospodarczego, co w znaczącym stopniu czasowo wpłynęło na kondycję regionów i zniekształciło obraz prawdziwych dywergencji między nimi. Krajowa pomoc regionalna ma natomiast za zadanie konwergencję realną regionów, a nie odpowiadanie na trudności wynikające z kryzysu gospodarczego. Brak na obecnym etapie precyzyjnych danych o PKB w latach 2008-2010 oraz konieczność ich weryfikacji po opublikowaniu może spowodować zwiększenie niepewności w regionach w odniesieniu do zakwalifikowania ich do poszczególnych grup. Opóźnienie w kwalifikacji regionów spowoduje również utrudnienie dla administracji w odpowiednim przygotowaniu instrumentów wsparcia na poziomie poszczególnych regionów, szczególnie tych, w których poziom dopuszczalnego maksymalnego wsparcia zostanie ograniczony.

Efekt zachęty

Zgodnie z pkt 60 projektu Wytycznych prace nad projektem będą mogły się rozpocząć dopiero po wydaniu przez właściwy organ decyzji o przyznaniu pomocy. Powyższe rozwiązanie stanowi zatem zastrzeżenie w stosunku do obecnie obowiązujących Wytycznych. Należy również zauważyć, iż w przypadku pomocy regionalnej udzielanej na warunkach określonych w rozporządzeniu Komisji 800/2008 mikro-, małe i średnie przedsiębiorcy mają możliwość rozpoczęcia prac już po złożeniu wniosku podmiotowi udzielającemu pomocy. Brak możliwości rozpoczęcia realizacji przedsięwzięcia przez przedsiębiorcę przed uzyskaniem decyzji o przyznaniu pomocy wydaje się zbyt dużym zastrzeżeniem.

W praktyce, szczególnie w kontekście wdrażania funduszy UE, tak drastyczne zastrzeżenie regulacji w powyższym zakresie będzie oznaczało dla przedsiębiorców wielomiesięczne opóźnienie w rozpoczęciu realizacji projektu, co w zmieniających się stale warunkach rynkowych oraz przy uwzględnieniu poziomu światowej konkurencji, może mieć wpływ na decyzję przedsiębiorcy o całkowitej rezygnacji z realizacji przedsięwzięć, w tym innowacyjnych, realizujących cele strategii Europa 2020. Ocena wniosków może trwać bardzo długo (w szczególności projektów realizowanych przy udziale środków unijnych w związku z wymogami stawianymi przedsiębiorcy na tym etapie). Przedsiębiorca musiałby zatem wstrzymać się z jakimikolwiek pracami do czasu ukończenia oceny, a nawet dłużej.

Należy wziąć pod uwagę fakt, że nawet jeśli przedsiębiorca w pewnych okolicznościach podejmie się realizacji projektu bez udziału pomocy publicznej, taki projekt jest zazwyczaj obciążony większym ryzykiem i ma mniejsze szanse na pomyślną realizację i uzyskanie i wyników użytecznych z gospodarczego punktu widzenia.

Sam fakt rozpoczęcia realizacji projektu przed przyznaniem pomocy publicznej nie oznacza, iż pomoc ta nie jest konieczna do jego pomyślnej i efektywnej ekonomicznie realizacji. W przypadku nieprzyznania pomocy przedsiębiorca, który o tę pomoc wnioskował, może wstrzymać realizację danego projektu, jak również próbować go realizować w węższym zakresie, przy użyciu mniejszych środków, biorąc na siebie znacznie większe ryzyko niepowodzenia. Dlatego, zaproponowane zaostreżenie formalnych wymagań w zakresie efektu zachęty nie wydaje się mieć znaczenia z punktu widzenia roli, jaką pomoc publiczna powinna odegrać, a stanowi jedynie barierę rozwojową dla przedsiębiorstw i wstrzymuje realizację kluczowych projektów, które mogłyby przyczynić się do osiągnięcia jednego z celów reformy pomocy publicznej tj. pobudzenia wzrostu gospodarczego na pogłębionym, dynamicznym i konkurencyjnym rynku wewnętrznym. Należy zauważyć, że pomoc publiczna ma na celu nie tylko umożliwić podjęcie realizacji danego projektu, ale także zwiększyć jego zakres, zasięg, kwotę przeznaczoną na projekt lub przyspieszyć jego realizację. Pomoc publiczna powinna wspierać nie tylko podejmowanie danej działalności przez przedsiębiorcę, której bez pomocy by nie podjął, ale także powinna wspierać cele prorozwojowe.

Jednocześnie zmianą zachowania przedsiębiorcy może być również działanie w kierunku znaczącego przyspieszenia zakończenia projektu (zgodnie z obecnym rozporządzeniem Komisji 800/2008). Można zatem wyobrazić sobie sytuację, że wnioskodawca po złożeniu wniosku o dofinansowanie i otrzymaniu wstępnej informacji, że jego projekt kwalifikuje się do objęcia pomocą mógłby rozpocząć realizację projektu zachowując przy tym na tyle elastyczności, że po otrzymaniu już finalnie pomocy (podpisaniu umowy) mógłby zrealizować ten projekt szybciej. Takie postępowanie, mimo rozpoczęcia projektu przed ostateczną decyzją przyznającą pomoc, byłoby zgodne z wymaganiami dotyczącymi efektu zachęty, tj. z koniecznością wykazania, że bez pomocy dana inwestycja nie zostałaby zrealizowana w założonych kształcie i czasie.

Ponadto nie jest jednoznaczne, co może być uznawane za "decyzję w sprawie przyznania pomocy". Wydaje się, że propozycja Komisji zmierza do tego, by moment udzielenia pomocy był rozumiany jako podpisanie umowy (lub podjęcie decyzji administracyjnej). Nie w każdym przypadku byłoby to uzasadnione. Można bowiem przywołać sytuacje, gdy decyzja organu udzielającego pomocy została już podjęta, natomiast dla podpisania umowy konieczne jest przedłożenie określonych dokumentów, które tylko potwierdzają pewne fakty, ale z punktu widzenia proceduralnego są niezbędne. Również samo przygotowanie umowy może dłużej trwać (np. ze względu na konieczność uzgodnienia szczegółowych jej postanowień, a także formalnej procedury zaakceptowania jej treści, w którą zaangażowane jest wiele osób i różnych departamentów). W tym przypadku formalne podpisanie umowy może się przedłużyć, wykluczając tym samym podjęcie jakichkolwiek działań przez beneficjenta.

Proponowane brzmienie wprowadzi znaczne obciążenia obowiązkami analitycznymi i dokumentacyjnymi, które nałożą dodatkowe koszty pozyskania wsparcia dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Zaostrzenie warunku spełnienia efektu zachęty spowoduje spowolnienie realizacji projektów przez mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw i będzie mieć negatywny wpływ w zakresie upraszczania przepisów, ponieważ przedłużanie procedury umożliwiającej rozpoczęcie projektu może mieć pośredni wpływ na dezaktualizację wymaganych od przedsiębiorcy dokumentów (pozwoleń, decyzji).

W związku z powyższym w projekcie Wytycznych powinny zostać zastosowane rozwiązania obowiązujące obecnie w rozporządzeniu Komisji 800/2008.

Okres przejściowy

W odniesieniu do kwestii dotyczącej okresu obowiązywania Wytycznych na lata 2007-2013 oraz wejścia w życie nowych Wytycznych na lata 2014-2020 (pkt 173-176 projektu Wytycznych), należy zauważyć, że w przypadku programów operacyjnych dla działań, w ramach których obecnie pomoc przyznawana jest na podstawie regionalnych programów pomocowych, umowy o dofinansowanie muszą zostać podpisane do końca 2013 r. W przypadku uwolnienia środków w ramach tych działań (wycofanie się projektu, oszczędności na projektach), w okresie 2014-2015 powstać może problem z zagospodarowaniem wolnej alokacji. Dlatego też, mając na uwadze sprawne zarządzanie alokacją w ramach polityki spójności, **zasadne jest wydłużenie okresu obowiązywania zatwierdzonych w ramach Wytycznych na lata 2007-2013 programów pomocowych do 2015 r.**

KWESTIE SZCZEGÓŁOWE

Dodatkowo władze polskie pragną zgłosić następujące uwagi w odniesieniu do pozostałych punktów projektu Wytycznych:

Lp.	Punkt	Stanowisko strony polskiej
1.	10	Wykluczenie możliwości udzielania pomocy regionalnej dużym przedsiębiorcom w regionach „c”. Kwestia kluczowa - stosowne uwagi zostały przedstawione powyżej.
2.	12	Pomoc regionalna na inwestycje powinna obejmować sektor hutnictwa żelaza i stali, który obecnie jest wykluczony z możliwości uzyskiwania tego rodzaju wsparcia. Sektor przemysłu hutnictwa żelaza i stali był traktowany dotychczas jako „sektor wrażliwy”, jednak w ostatnich latach dokonały się zasadnicze zmiany w przemyśle hutniczym w Europie uzasadniające rewizję obowiązującego wykluczenia tego sektora. W wyniku przeprowadzonej w Polsce restrukturyzacji przemysłu hutnictwa żelaza i stali, zakończonej z końcem 2006 r. stało się ono nowoczesne, wydajne i gotowe do dalszego rozwoju, co potwierdziła KE w Raporcie z 30 marca 2009 r. do Rady i Parlamentu Europejskiego. Efektem przeprowadzonych zmian jest osiągnięcie

		wymaganej postanowieniami Protokołu 8 do Traktatu Akcesyjnego: nowoczesności instalacji i technologii (spełniających wymagania BAT) oraz rentowności produkcji. Potrzeba dalszego wzrostu konkurencyjności tego sektora wynika z konieczności dostosowywania hutnictwa do produkcji wysokojakościowych gatunków stali, które generuje większą wartość dodaną przy mniejszym zapotrzebowaniu na surowce. Przekształcenie się hutnictwa na produkcję z rosnącym udziałem stali wysokojakościowych zmniejszyłoby ilościowe zapotrzebowanie na surowce oraz zależność od dostaw spoza regionu. Pomoc publiczna umożliwiłaby podniesienie na wyższy poziom technologii produkcji stali, jak i innowacyjności produktów gotowych, a tym samym przyczyniłaby się do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw hutniczych w Polsce wobec rosnącej konkurencji na rynku globalnym.
3.	14	1. W Wytycznych wskazano, iż nie będą one miały zastosowania do pomocy udzielanej w <u>sektorze rolnictwa</u> rozumianego jako produkcja podstawowa, przetwórstwo i wprowadzanie do obrotu produktów rolnych wymienionych w załączniku I TFUE. W obecnie obowiązujących Wytycznych, podobnie jak w dokumencie Non-paper², ograniczenie to dotyczyło jednak jedynie produkcji produktów rolnych, podczas gdy przetwórstwo oraz obrót były objęte ogólnymi regułami. W związku z powyższym zasadne wydaje się doprecyzowanie wprowadzanych zmian w celu uniknięcia ewentualnych wątpliwości interpretacyjnych. 2. W pkt 14 Wytycznych należałoby doprecyzować, iż stosuje się je do pomocy regionalnej w sektorze transportu, o ile spełnione są szczególne warunki określone w innych instrumentach prawnych. Istnieje bowiem obawa, że użyte w pkt 14 sformułowanie „<i>apart from</i>”, może być interpretowane jako całkowite wyłączenie sektora transportu spod możliwości udzielania pomocy regionalnej w oparciu o te Wytyczne w sytuacji, gdy przepisy szczególne (np. Wytyczne w sprawie pomocy publicznej dla transportu morskiego czy dotyczące finansowania portów lotniczych i pomocy państwa na rozpoczęcie działalności dla przedsiębiorstw lotniczych oferujących przeloty z regionalnych portów lotniczych) nie precyzują szczegółowych zasad udzielania pomocy regionalnej w poszczególnych sektorach transportu, a jedynie odsyłają do innych przepisów dotyczących pomocy regionalnej. Uregulowania wymaga kwestia warunków zatwierdzenia pomocy operacyjnej udzielanej na pokrycie dodatkowych kosztów transportu np. poprzez zachowanie pkt 81 obecnie obowiązujących Wytycznych lub uregulowanie tej kwestii w innych aktach prawnych. Należałoby wprowadzić stosowne zmiany w przepisach sektorowych, w tym m.in. dokonać aktualizacji odwołań zawartych w pkt 34, 35 i 39 Wspólnotowych wytycznych dotyczących pomocy państwa na rzecz przedsiębiorstw kolejowych (Dz. U.C 184 z 22.7.2008, str.13). 3. Władze polskie popierają objęcie przepisami Wytycznych pomocy regionalnej w <u>przemśle stoczniowym</u>. W przemyśle tym w latach 2009-2011 dokonały się istotne zmiany - w wyniku realizacji decyzji Komisji Europejskiej z listopada 2008 r. majątek dwóch największych polskich stoczní został sprzedany - tym samym zdolności produkcyjne polskich stoczní zostały znacznie zmniejszone. Aktualnie w Polsce funkcjonują dwie duże stocznie produkcyjne oraz kilkanaście mniejszych - wszystkie stocznie produkcyjne są sprywatyzowane. Przemysł remontu statków obejmuje cztery stocznie, w tym jedną sprywatyzowaną, a akcje trzech stoczní remontowych są w posiadaniu Agencji Rozwoju Przemysłu, której zadaniem jest ich zrestrukturyzowanie i sprywatyzowanie. Przemysł stoczniowy działa na silnie konkurencyjnym globalnym rynku statków.

		Przemysł ten zdominowany jest przez producentów azjatyckich - ponad 90 % statków produkowanych jest przez Japonię, Koreę Płd. i Chiny. Zwiększenie roli krajów azjatyckich odbywa się kosztem krajów europejskich, których udział w produkcji, wykazuje postępującą tendencję spadkową. Obecnie udział europejskiego przemysłu stocznioowego w ogólnym rynku zmniejszył się do 5 %. Z uwagi na malejący udział europejskiego przemysłu stocznioowego w światowej produkcji statków na rzecz producentów azjatyckich, przemysł ten powinien być wykreślony z grupy sektorów wrażliwych.
4.	15	Szczególne zasady udzielania pomocy regionalnej mają zostać określone dla <u>infrastruktury m.in. energetycznej, środowiskowej, czy związanej z pracami badawczymi, rozwojowymi i innowacjami</u> . Nie jest do końca jasne, o jaką dokładnie infrastrukturę chodzi, w szczególności czy dotyczyć ma ona sieci, czy też infrastruktury produkcyjnej, w związku z czym przedmiotowy punkt wymaga doprecyzowania.
5.	16 lit. d)	Zgodnie z pkt 16 lit. d) „ekwiwalent dotacji brutto” oznacza <u>zdyskontowaną wartość pomocy wyrażoną jako odsetek zdyskontowanej wartości kosztów kwalifikowalnych</u>. Ekwiwalent dotacji brutto oblicza się w czasie przyznania pomocy w oparciu o obowiązującą tego dnia stopę referencyjną. (ang. ‘gross grant equivalent’ (GGE) means the discounted value of the aid expressed as a percentage of the discounted value of the eligible costs. The GGE is calculated at the time of award of the aid on the basis of the reference rate applicable on that date). Zależność tą można zapisać na podstawie poniższego wzoru: $EDB = \frac{ZWP}{ZKK}$ Gdzie: EDB - ekwiwalent dotacji brutto; ZWP - zdyskontowana wartość pomocy; ZKK - zdyskontowana wartość kosztów kwalifikowalnych. Wprowadzenie takiej zależności powoduje, iż EDB wyrażony zostanie w postaci ułamka dziesiętnego (ewentualnie procentu), a nie jako liczba (kwota). Zgodnie z pkt 80 przyznając pomoc, organ przyznający musi obliczyć maksymalną intensywność pomocy i kwotę pomocy na projekt. <u>Intensywność pomocy musi być obliczona na podstawie ekwiwalentu dotacji brutto w odniesieniu do całkowitych kwalifikowalnych kosztów inwestycji albo kosztów zatrudnienia zadeklarowanych przez beneficjenta pomocy w momencie ubiegania się o pomoc</u>. (ang. The maximum aid intensity and aid amount per project must be calculated by the granting authority when awarding the aid. The aid intensity must be calculated on the basis of a gross grant equivalent either in relation to the total eligible investment or wage costs declared by the aid beneficiary when applying for aid). Zależność tą można zapisać na podstawie poniższego wzoru: $Int = \frac{EDB}{CKK} = \frac{EDB}{ZKK}$ Gdzie: Int - Intensywność pomocy; EDB - ekwiwalent dotacji brutto; CKK - całkowite koszty kwalifikowalne (koszty kwalifikowane jeżeli są rozłożone w

czasie powinny być zdyskontowane na moment udzielania pomocy, zatem CKK w takiej sytuacji będą równały się ZKK).

Korzystając z ww. równania, w celu obliczenia intensywności należy wykorzystać zależność zdefiniowaną w pkt 16 lit. d) oraz zależność określoną w pkt 80 (zakładając jednocześnie, iż $ZKK = CKK$). Odpowiednie przekształcenia przedstawione są poniżej:

$$Int = \frac{EDB}{CKK} = \frac{EDB}{ZKK} = \frac{\frac{ZWP}{ZKK}}{ZKK} = \frac{ZWP}{ZKK \times ZKK} = \frac{ZWP}{ZKK^2}$$

Z powyższego wynika zatem, iż intensywność pomocy stanowi stosunek zdyskontowanej wartości pomocy do kwadratu zdyskontowanej wartości kosztów kwalifikowanych. Jednocześnie należy zauważyć, iż wartość uzyskana z ww. wzoru w przypadku projektów rozliczanych w PLN wyrażona zostanie w jednostce

$$\frac{1}{PLN} = PLN^{-1}.$$

Zgodnie z pkt 16 lit. m) „maksymalna intensywność pomocy” oznacza odsetek określony w ppkt 5.4 i odzwierciedlony w mapie pomocy regionalnej, do zastosowania w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych. Zgodnie z tym punktem, intensywność pomocy w obszarach „a” nie może przekraczać:

- (a) 50 % ekwiwalentu dotacji brutto w regionach NUTS 2, w których PKB na mieszkańca wynosi poniżej 45 % średniej UE-27;
- (b) 35 % ekwiwalentu dotacji brutto w regionach NUTS 2, w których PKB na mieszkańca wynosi od 45 do 60 % średniej UE-27;
- (c) 25 % ekwiwalentu dotacji brutto w regionach NUTS 2, w których PKB na mieszkańca wynosi powyżej 60 % średniej UE-27.

Ang.

The aid intensity in 'a' areas must not exceed:

- (a) 50 % GGE in NUTS 2 regions whose GDP per capita is below 45 % of the EU-27 average;
- (b) 35 % GGE in NUTS 2 regions whose GDP per capita is between 45 % and 60 % of the EU-27 average;
- (c) 25 % GGE in NUTS 2 regions with a GDP per capita above 60 % of the EU-27 average.

Biorąc powyższe pod uwagę, a także posługując się przykładem należy zwrócić uwagę, jak będzie kształtowała się rzeczywistość (tj. wynikająca z przyjętej w projekcie wytycznych siatki pojęciowej) maksymalna intensywność pomocy w przypadku, gdy przedsiębiorca ubiega się o pomoc w wysokości 60 mln zł na projekt inwestycyjny o kosztach kwalifikowanych w wysokości 100 mln zł. Symulacja przeprowadzona jest przy założeniu, iż podmiot prowadzi działalność (realizuje projekt) w obszarze „a”, w którym PKB na mieszkańca wynosi poniżej 45 % średniej UE-27 (ewentualne zwiększenie intensywności pomocy wynikające z wielkości przedsiębiorstwa zostaje pominięte):

Wartość pomocy - ZWP = 60 mln zł

Koszty kwalifikowane - ZKK = 100 mln zł

		Pkt 16 lit. d) (ekwiwalent dotacji brutto): $EDB = \frac{ZWP}{ZKK} = \frac{60}{100} = 0,6$ Pkt 80 (intensywność pomocy): $Int = \frac{ZWP}{ZKK^2} = \frac{60}{100^2} = \frac{60}{10000} = 0,006$ Ppkt 5.4 (maksymalna intensywność pomocy): $MAX_{Int} = 50\%EDB = 50\% \frac{ZWP}{ZKK} = 50\% \frac{60}{100} = 50\% * 0,6 = 30\%$ Wykorzystując dane liczbowe z ww. przykładu oraz posługując się siatką pojęciową projektu Wytycznych, tj. zdefiniowanych w nim zależności dochodzi się do następujących wniosków: – wartość pomocy wyrażona w EDB wynosi 0,6; – intensywność pomocy dla projektu wynosi 0,006 PLN⁻¹; – maksymalna intensywność dla tego projektu to 30%. Biorąc pod uwagę powyższe sprzeczności konieczne jest odpowiednie skorygowanie siatki pojęciowej projektu Wytycznych, w taki sposób aby: – EDB wyrażone zostało jako kwota, która odpowiada wartości udzielonej pomocy (przeliczonej na odpowiadającą jej wartość dotacji). W przypadku płatności rozłożonych w czasie kwota ta odpowiadałaby zdyskontowanej wartości pomocy; – intensywność pomocy była wyrażona w procentach [%] i odpowiadała stosunkowi ekwiwalentu dotacji brutto (kwota) do kosztów kwalifikowanych (kwota) - w przypadku kosztów rozłożonych w czasie zdyskontowanej ich wartości; – maksymalna intensywność pomocy została wyrażona wyłącznie w procentach [%], np. 50%, a nie 50%EDB.
6.	16 lit. h)	1. Doprecyzowania wymaga definicja <u>rzeczowych aktywów trwałych</u>. W przypadku inwestycji, oprócz niebudzących wątpliwości kosztów np. kosztów maszyn i urządzeń, występuje szereg kategorii kosztów związanych z inwestycją, których kwalifikowalność nie jest oczywista (przykładowo: koszty pomiarów środowiskowych lub badań laboratoryjnych potwierdzających właściwe funkcjonowanie instalacji, koszty sporządzenia dokumentacji, w tym powykonawczej, koszty prac geodezyjnych czy nadzór inwestorski). Interpretacje różnych podmiotów udzielających pomocy mogą być w tym zakresie niespójne. Kwalifikowane powinny być wszystkie koszty niezbędne do przeprowadzenia kompletnego procesu inwestycyjnego od przygotowania dokumentacji dotyczącej inwestycji do uruchomienia instalacji i potwierdzenia właściwego (tj. zgodnego z założonymi parametrami) jej funkcjonowania. Koszty takie tworzą (zwiększają) wartość środka trwałego, który po zakończeniu inwestycji przyjmowany jest do ewidencji bilansowej i podlega amortyzacji i nie są zaliczane do kosztów bieżących firmy. Wydzielanie niektórych kosztów z tego procesu i traktowanie ich jako niekwalifikowanych powoduje trudności w jednolitym określaniu kosztów kwalifikowanych, gdyż inwestycje realizowane są w różnych formułach (np. w formule „pod klucz” trudno jest precyzyjnie ustalić koszty poszczególnych elementów inwestycji, ponieważ składają się one na jedną cenę, którą płaci inwestor).

		2. Wątpliwości budzi przepis wyłączający możliwość zaliczania w sektorze transportu do kosztów kwalifikowanych ruchomości. Przepis powoduje problemy interpretacyjne na etapie późniejszego wdrażania projektów. Wątpliwości dotyczą m.in. następujących kwestii: – definiowania i weryfikacji sektora transportu - czy działalność wspierająca transport np. logistyka też powinna zaliczać się do sektora transportu; – nie jest jasne, czy wykluczenie dotyczy wyłącznie środków transportu czy również ruchomych środków trwałych takich jak np. maszyny budowlane typu dźwig, koparka, itp.; – wyjaśnienia wymaga, czy ograniczenie ma charakter podmiotowy czy przedmiotowy, np. czy jeżeli firma z sektora transportu rozszerzy zakres działalności na branżę budowlaną i w ramach inwestycji kupi maszyny budowlane, to czy ich zakup będzie kwalifikowany. Należałoby zatem zawrzeć definicję sektora transportu, odesłać do właściwych unijnych aktów prawnych, bądź doprecyzować, iż w tym względzie mają zastosowanie definicje krajowe. Należałoby wyraźnie wskazać, że wyłączenie niekwalifikowania ruchomości w sektorze transportu nie dotyczy taboru nabywanego na potrzeby sektora pasażerskich przewozów kolejowych lub też dokonać stosownej modyfikacji wytycznych kolejowych (w odniesieniu do odpowiedniego pkt wytycznych po ich opublikowaniu).
7.	16 lit. i)	W celu uniknięcia wątpliwości interpretacyjnych należałoby doprecyzować, iż <u>wartościami niematerialnymi i prawnymi</u> są również prawa autorskie. Ma to szczególne znaczenie w przypadku kwalifikowalności wydatków na zakup software'u „szytego na miarę”, gdzie przedsiębiorcy muszą zakupić nie tyle licencję, co prawa autorskie wytworzonego oprogramowania.
8.	16 lit. k)	1. Należałoby wyraźnie doprecyzować, iż nowa inwestycja nie musi być związana jedynie z <u>działalnością produkcyjną</u>, ale również <u>ze świadczeniem usług</u> czy też <u>działalnością handlową</u>. 2. Jednym z warunków kwalifikowania kosztów inwestycji musi być ich związek z rozbudową istniejącej jednostki. Pojęcie <u>rozbudowy</u> jest bardzo ogólne i może dotyczyć niemal każdej inwestycji (nie tylko budowlanej), w wyniku której: – nabyte zostaną środki trwałe (rozbudowa rozumiana w kontekście zwiększenia aktywów trwałych przedsiębiorstwa), – utworzone zostaną nowe miejsca pracy (rozbudowa rozumiana w kontekście zwiększenia zasobów ludzkich przedsiębiorstwa), – zwiększone zostaną moce produkcyjne (usługowe). W związku z powyższym doprecyzowania wymaga wskazanie, które z powyższych działań skutkuje uznaniem rozbudowy za nową inwestycję. 3. W odniesieniu do nabycia aktywów bezpośrednio związanych z jednostką, która została zamknięta lub zostałaby zamknięta, gdyby zakup nie nastąpił, należy zauważyć, iż realizacja takiej inwestycji rodzi wiele problemów takich jak wiarygodna wycena nabywanego majątku, udokumentowanie okoliczności, że przedsiębiorstwo zostałoby zamknięte, gdyby zakup nie nastąpił. W związku z powyższym pojawia się pytanie, czy wystarczy tu oświadczenie właściciela, że nie zamierza kontynuować działalności, czy firma musi być w trudnej sytuacji finansowej grożącej upadłością. Ponadto wątpliwości budzi, czy spełnienie tego warunku (nabycie aktywów

		przedsiębiorstwa zamykanego) oznacza konieczność prowadzenia tej samej działalności co w zamykanym przedsiębiorstwie, czy też nie.
9.	16 lit. l)	Wytyczne przewidują, że <u>duży projekt inwestycyjny</u> to inwestycja, której koszty przekraczają 50 mln euro. Z powyższego wynikałoby, że definicja została złagodzona w porównaniu do dotychczasowych przepisów, poprzez odniesienie jej do jednego projektu, a nie nawet kilku projektów powiązanych w określony sposób i realizowanych w określonym czasie. Z pkt 79 projektu można jednak wywnioskować, że przy dużym projekcie inwestycyjnym uwzględniać należy wszelkie przedsięwzięcia tworzące pojedynczy projekt inwestycyjny. Należałoby zatem doprecyzować definicję dużego projektu inwestycyjnego tak, by uniknąć dodatkowych wątpliwości.
10.	16 lit. s)	1. W odniesieniu do definicji <u>pojedynczego projektu inwestycyjnego</u> istnieje wątpliwość, czy zasada uznawania za pojedynczy projekt wszystkich inwestycji podjętych w ciągu trzech lat przez tego samego beneficjenta dotyczy tylko dużych projektów (powyżej 50 mln euro), czy również pozostałych i ma odniesienie do takich kwestii jak kumulacja pomocy, efekt zachęty i termin rozpoczęcia prac. Odnosząc się do ewentualnego utożsamiania dużego projektu inwestycyjnego z pojedynczym projektem inwestycyjnym z pkt 16 lit. s) wynikałoby, że pojedynczy, a co za tym idzie również duży projekt inwestycyjny, składać się może z zupełnie niepowiązanych ze sobą inwestycji (dotychczas inwestycje musiały się składać z środków trwałych połączonych w sposób ekonomicznie niepodzielny) tyle, że realizowanych na poziomie jednej grupy (której pojęcie nie jest jednoznaczne jak wyżej wskazano) i w jednym podregionie. Sam fakt realizacji co najmniej dwóch inwestycji w ramach tego samego podregionu (NUTS 3) bez konieczności wystąpienia przesłanki ekonomicznej niepodzielności przedsięwzięć, jest zbyt daleko idącym rozszerzeniem definicji pojedynczego projektu inwestycyjnego. W związku z powyższym należałoby rozszerzyć definicję pojedynczego projektu inwestycyjnego o powiązanie ekonomiczne. 2. Niezrozumiałe jest wskazanie, iż taki projekt miałby zostać zrealizowany na poziomie grupy. Termin „at group level” może bowiem odnosić się nie tylko do grupy kapitałowej. W związku z powyższym wymaga bardziej szczegółowego zdefiniowania. Sformułowanie definicji takiego projektu z jednej strony sugeruje, że tworzy go jedna inwestycja z inną rozpoczętą w okresie 3 lat od rozpoczęcia tej pierwszej. Z drugiej strony, zaproponowany przepis wskazuje, że pojedynczym projektem jest tylko ta pierwsza inwestycja, co podważa sens całego przepisu. Definicja powinna być jednoznaczna, zwłaszcza że w dalszej części Wytycznych (pkt 23) występuje jako część warunku do objęcia projektu indywidualną notyfikacją.
11.	16 lit. t)	1. W związku z rozszerzeniem definicji <u>rozpoczęcia prac</u> o „inne zobowiązanie, które sprawia, że inwestycja staje się nieodwracalna, niezależnie od tego, co nastąpi najpierw”, wyjaśnienia wymaga sytuacja zakupu gruntów/budynków, których nabycie zgodnie z wyjaśnieniami Komisji w stosunku do obecnie obowiązujących Wytycznych nie oznacza rozpoczęcia prac nad projektem. Należy zwrócić uwagę na pewną nieścisłość w podejściu Komisji do <u>zakupu gruntu</u> w kontekście rozpoczęcia prac nad projektem. Jak wskazuje Komisja w dokumencie z dnia 18 września 2012 r.³, za rozpoczęcie prac może zostać uznany nawet zakup gruntu. Tymczasem w interpretacji skierowanej do władz polskich w dniu 28 kwietnia 2008 r. (znak: 28/04/2008*D/51709) jednoznacznie wskazano, iż zakup gruntu wraz z istniejącymi na nim budynkami nie stanowi rozpoczęcia prac nad projektem.

		2. Definicja rozpoczęcia prac jest bardziej restrykcyjna niż dotychczasowa, ponieważ wprowadza termin złożenia „innego zobowiązania, które czyni realizację inwestycji nieodwracalną”. Powyższe brzmienie definicji stwarza wątpliwość, co należy rozumieć przez takie zobowiązanie. Dotychczasowa definicja była w miarę jasna (wskazywała dość precyzyjnie co może być momentem decydującym o wykonaniu inwestycji), choć też rodziła wątpliwości, np. co należy rozumieć pod pojęciem rozpoczęcia robót budowlanych. Nowa propozycja jest już bardzo mało czytelna i bardzo uznaniowa. Nowa definicja może poza tym powodować niejednolitość podejścia poszczególnych państwa członkowskich, a nawet organów udzielających pomocy w tym samym państwie. Władze polskie proponują pozostawienie dotychczasowej definicji rozpoczęcia inwestycji przy jednoczesnym doprecyzowaniu pojęcia rozpoczęcia robót budowlanych. 3. Dodatkowo, brzmienie przepisu nie pozwala jednoznacznie określić, czy również zobowiązanie dotyczące realizacji usługi stanowi rozpoczęcie prac.
12.	20	Należałoby rozważyć, czy w przypadku działań z zakresu ochrony środowiska takich jak np. wsparcie inwestycji w zakresie odnawialnych źródeł energii, nie wprowadzić podobnego rozwiązania jak w przypadku turystyki - jako obszaru, dla którego program pomocowy nie jest uważany za skierowany do konkretnego sektora działalności gospodarczej.
13.	23	W nawiązaniu do obowiązku notyfikacji <u>pojedynczego projektu inwestycyjnego</u>, wątpliwość budzi brzmienie pkt 23. Zgodnie z jego treścią, obowiązek notyfikacyjny powstanie w momencie dokonania kolejnej inwestycji w ramach tego samego NUTS 3. Nie jest jednak jasne, czy powyższą regulację należy rozumieć w ten sposób, że jeżeli przy pierwszej inwestycji przedsiębiorca nie planował następnej i dostał wsparcie wynikające z mapy pomocy regionalnej, a dopiero wraz z rozpoczęciem kolejnej inwestycji całe przedsięwzięcie będzie wymagało dopiero notyfikacji Komisji. Wątpliwości budzi także, jaką część przedsięwzięcia należy notyfikować, tj. cały projekt od początku (czy w takiej sytuacji pomoc udzielona wcześniej na podstawie programu pomocowego jest legalna?), czy tylko jego część wykraczającą poza określony w Wytycznych próg.
14.	24-25 oraz 123-124	Komisja wprowadza postanowienia dotyczące zjawiska <u>delokalizacji</u>, czyli potencjalnego przeniesienia działalności gospodarczej. Władze polskie pozytywnie oceniają próbę uregulowania tej kwestii w Wytycznych, pragną jednak zauważyć, iż przepisy związane z delokalizacją są nieprecyzyjne a w szczególności: - określenie „<i>znaczne ograniczenie miejsc pracy</i>” oraz sformułowanie „<i>beneficjent zamknął podobną działalność w ciągu dwóch lat poprzedzających przyznanie pomocy lub planuje zamknąć taką działalność w ciągu dwóch lat po zakończeniu inwestycji.</i>”, na podstawie których podejmuje się potencjalnie decyzje o zastosowaniu klauzuli. Sformułowania te mogą być swobodnie interpretowane przez Komisję przez co stanowić będą podstawę sporów pomiędzy państwami członkowskimi, w których wystąpią przypadki alokacji produkcji. - kryteria służące ocenie, czy dany projekt związany jest z przeniesieniem działalności gospodarczej, określone w punktach 123 i 124. Mogą one prowadzić do trudności w ocenie np. czy dana pomoc państwa spowoduje znaczną utratę miejsc pracy. Należy podkreślić, że w obecnym okresie programowania pojęcie delokalizacji stanowi jedną z problematycznych kwestii we wdrażaniu funduszy unijnych, właśnie ze względu na nieprecyzyjne określenie w dokumentach

		unijnych, na czym dokładnie polega to zjawisko. - punkty 24 i 25. W pkt 24 wskazano, iż należy zapewnić brak możliwości przenoszenia zdolności produkcyjnych w ramach EOG. W pkt 25 wprowadzono nakaz weryfikacji czy beneficjent nie zamknął w ciągu 2 lat i nie zamierza zamknąć takiej działalności w ciągu kolejnych 2 lat. Brzmienie przepisu wskazuje, że dotyczy to wszystkich przypadków; zarówno sytuacji, gdy beneficjent prowadzi działalność w innym regionie, jak i w sytuacji, gdy jest to ten sam region. W związku z powyższym treść tego pkt jest niespójna z pkt 24. Ponadto Wytyczne nie precyzują czy delokalizacja dotyczy zamknięcia całego zakładu (zaprzestania produkcji), czy również zamknięcia części zakładu/ograniczenia produkcji w pewnym stopniu. Określenie „podobna inwestycja” jest dość nieprecyzyjne i uznaniowe, a Wytyczne nie wskazują metody ustalania, czy inwestycje są podobne.
15.	40	1. Wyjaśnienia wymaga sposób zapewnienia <u>wkładu własnego</u> niepochodzącego ze środków publicznych w przypadku jednostek sektora finansów publicznych, a zatem przykładowo, czy do wkładu własnego mogą być zaliczane podatki i inne opłaty publiczne, które stanowią dochód ww. jednostek. W związku z powyższym należałoby doprecyzować, czy i w jaki sposób tego rodzaju podmioty mogą zapewnić wkład własny. 2. Przypis do pkt 40 jest niejasny i stwarza wątpliwości, czy pożyczka w pełni zwrotna udzielona ze środków publicznych na zasadach rynkowych może zaliczać się do wkładu własnego. 3. Należałoby rozważyć w niektórych przypadkach odejście od restrykcyjnego warunku konieczności zapewnienia przez beneficjenta pomocy regionalnej wkładu własnego w wysokości 25% kosztów kwalifikowanych. Przykładowo, w przypadku pożyczek preferencyjnych wartość pomocy publicznej jest często bardzo nieznaczna. Przedsiębiorcy realizujący kapitałochłonne ekologiczne przedsięwzięcia mogą nie posiadać wystarczającej ilości środków własnych na jego sfinansowanie, ponadto trudno by im było otrzymać również kredyt w banku (restrykcyjna polityka kredytowa w okresie kryzysu na świecie, zbyt niska rentowność inwestycji w punktu widzenia banków, duży koszt takiego kredytu dla przedsiębiorcy). Skorzystanie ze środków funduszy ochrony środowiska, z uwagi na ograniczoną dopuszczalną wartość pożyczki, może jednak wiązać się - przy braku wystarczających środków własnych przedsiębiorcy - z koniecznością ubiegania się o pokrycie choćby części kosztów przez bank. W tej sytuacji ciążą na przedsiębiorcy podwójne obciążenia administracyjne, kosztowe, wprowadzenie konieczności przeprowadzania negocjacji pomiędzy trzema stronami, itd., co znacząco opóźnia realizację inwestycji. Biorąc pod uwagę nieznaczną wartość pomocy wynikająca z udzielonej pożyczki, władze polskie proponują zwolnienie przedsiębiorcy z wymogu zapewnienia wkładu własnego w wysokości 25% przy takiej formie pomocy. 4. Jednocześnie przesądzenia wymaga, czy wkładem własnym może być <u>wkład niepieniężny</u>.
16.	60	Efekt zachęty. Kwestia istotna - stosowne uwagi zostały przedstawione powyżej.
17.	78	1. Proponowana regulacja zakłada ujednolicenie poziomu intensywności pomocy regionalnej w projekcie <u>Europejskiej Współpracy Terytorialnej</u> do limitu obowiązującego dla obszaru, który otrzymuje największą pomoc. W kontekście tego przepisu należy doprecyzować, czy przez największą pomoc należy rozumieć wysokość kwoty dofinansowania przyznanej w ramach projektu, czy też wyłącznie

		kwotę pomocy publicznej. Ponadto wyjaśnienia wymaga, czy przepis ten odnosi się do całości kwoty pomocy publicznej zidentyfikowanej w projekcie, czy tylko do jej części związanej z inwestycją początkową. 2. Nie jest jasne, w jaki sposób należy stosować pkt 78 w odniesieniu do projektu tylko w części odnoszącego się do inwestycji początkowej. Pytanie wiąże się z faktem, że specyfiką projektów EWT jest duża ich złożoność (współistnienie tzw. działań „miękkich” z inwestycjami, nie zawsze o charakterze inwestycji początkowej, w ramach jednego projektu ten sam partner może realizować działania o różnym charakterze). 3. W związku z wprowadzeniem odrębnej regulacji dotyczącej programów EWT, rodzi się pytanie, czy Komisja Europejska przewiduje uwzględnienie programów EWT także w innych dokumentach o udzielaniu pomocy publicznej modyfikowanych w ramach obecnej reformy (rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych, zasady pomocy <i>de minimis</i>)?
18.	82	Należy doprecyzować zasady kumulowania pomocy poprzez określenie, czy pomoc kumulowana jest w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych czy też na cały projekt.
19.	83	Należałoby doprecyzować, iż kryterium aby nabywane aktywa były nowe nie dotyczy również gruntów i budynków. Stanowisko takie zostało potwierdzone przez Komisję w piśmie do władz polskich z dnia 18 stycznia 2013 (znak: znak COMP/H1/KGM/mk - D/2013/005379), która wskazała, iż kryterium nowości w obecnie obowiązujących Wytycznych nie dotyczy gruntów i budynków.
20.	84	Należałoby rozważyć możliwość uwzględnienia <u>kwalifikowalności kosztów przygotowawczych</u> również w odniesieniu do dużych przedsiębiorców. Biorąc pod uwagę, że podmioty należące do sektora finansów publicznych, często nie spełniają kryteriów pozwalających na przypisanie ich do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, nie mogą one kwalifikować wydatków związanych z przygotowaniem inwestycji. Wydatki na przygotowanie inwestycji są natomiast znaczne, co skutkuje tym, że jednostki sektora finansów publicznych lub publiczne szkoły wyższe często rezygnują z realizacji inwestycji lub ograniczają jej zakres.
21.	85	1. W projekcie Wytycznych określono warunki dotyczące kwalifikowalności kosztów projektu w sytuacji, gdy dotyczy on <u>zasadniczej zmiany</u> oraz zastąpienia jednej działalności inną. Powstaje wątpliwość czy przedstawione warunki dotyczą tej samej sytuacji i powinny być stosowane kumulatywnie, czy opisują dwa różne stany faktyczne i w zależności od projektu powinien być stosowany jeden bądź drugi warunek. 2. Jednoznacznego wyjaśnienia wymaga, do którego rodzaju inwestycji początkowej odnosi się opis z drugiego zdania pkt 85 (zastąpienia jednej działalności inną czy utworzenia nowego zakładu).
22.	89	Przepis o wyłącznym wykorzystaniu wartości niematerialnych i prawnych w przedsiębiorstwie otrzymującym pomoc jest problematyczny i nie przystaje do obecnych realiów prowadzenia działalności gospodarczej przy wykorzystaniu narzędzi i aplikacji internetowych, z których pośrednio korzystają również klienci przedsiębiorstwa. Poza tym coraz większa liczba nabywanych licencji polega na zakupie tzw. „dostępu” do aplikacji instalowanych na serwerze dostawcy. Konieczne jest doprecyzowanie pojęcia „na wyłączny użytek przedsiębiorstwa”, a także rozszerzenie możliwości nabywania wartości niematerialnych o aplikacje zakładające interakcję ze strony klientów. Niejasne jest rozszerzenie zakresu kwalifikowalności aktywów niematerialnych i

		prawnych nabywanych od stron trzecich w brzmieniu: „ <u>nieposiadających jakichkolwiek powiązań prawnych, gospodarczych ani finansowych</u> ”. Doprecyzowania wymaga co oznacza zakaz posiadania jakichkolwiek relacji.
23.	130	Zasadne wydaje się doprecyzowanie pojęcia „programu pomocy o dużym budżecie”.
24.	137	Trzyletni okres referencyjny. Kwestia istotna - stosowne uwagi zostały przedstawione powyżej.
25.	144 lit. a)	Kwalifikacja regionów. Kwestia kluczowa - stosowne uwagi zostały przedstawione powyżej.
26.	157	Intensywność pomocy. Kwestia kluczowa - stosowne uwagi zostały przedstawione powyżej.
27.	173- 176	Okres przejściowy. Kwestia istotna - stosowne uwagi zostały przedstawione powyżej.

Z poważaniem,

