

## Wykorzystanie funduszy strukturalnych UE w obszarze ochrony zdrowia cz. V – fundusze dla mikroprzedsiębiorców

### 1. Lekarz jako przedsiębiorca

W poprzednich artykułach, wyczerpująco omawiających podstawowe zasady i procedury związane z możliwością wykorzystania funduszy unijnych w obszarze ochrony zdrowia, koncentrowaliśmy się na dotacjach dla zakładów opieki zdrowotnej w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, Działanie 1.3.2. (Regionalna infrastruktura ochrony zdrowia) oraz Działanie 3.5.2. (Lokalna infrastruktura ochrony zdrowia), dostępnych odpowiednio publicznym oraz niepublicznym ZOZ. Niniejsze opracowanie stanowi uzupełnienie wcześniejszych rozważań w zakresie możliwości ubiegania się o dotacje przez inne podmioty świadczące usługi zdrowotne, nie mające statusu zakładów opieki zdrowotnej.

Zgodnie z art. 4 ustawy z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej (Dz. U. Nr 91, poz. 408 ze zm.), drugą obok zakładów opieki zdrowotnej formę udzielania świadczeń zdrowotnych, stanowią świadczenia udzielane przez osoby fizyczne wykonujące zawód medyczny lub przez grupową praktykę lekarską, grupową praktykę pielęgniarek, położnych, na zasadach określonych w odrębnych niż ustawa o ZOZ przepisach (np. ustawa z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodzie lekarza, Dz. U. z 1997 r. Nr 28, poz. 152 ze zm.) W grupie tej – z punktu widzenia naszych rozważań - znajdują się w szczególności podmioty wykonujące indywidualną oraz grupową praktykę lekarską. Podmioty te, zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173, poz. 1807), posiadają status prawny przedsiębiorców. Z tego względu mogą one korzystać z możliwości aplikowania o wsparcie ze środków strukturalnych UE na zasadach obejmujących wszystkich innych przedsiębiorców. Uwaga ta jest o tyle istotna, że w poprzednim stanie prawnym, lekarze (oraz lekarze stomatolodzy), podobnie jak wiele innych zawodów (np. prawnicy), traktowani byli jako szczególny rodzaj podmiotów należących do kategorii tzw. wolnych zawodów, z czym wiązało się m.in.

nieuznawanie ich za przedsiębiorców w rozumieniu odpowiednich przepisów prawa. Skutkiem takich regulacji była niemożność aplikowania przez lekarzy prowadzących indywidualną lub grupową praktykę, o środki finansowe z funduszy przedakcesyjnych (w szczególności z programu Phare), dostępnych w ubiegłych latach dla innych przedsiębiorców. Obecnie, ze względu na nieaktualny już zapis art. 8a ustawy o ZOZ, indywidualna oraz grupowa praktyka lekarzy może przybierać różne formy prawne właściwe dla przedsiębiorstw, od osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, poprzez różne formy spółek osobowych, po najbardziej popularną formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

## 2. Działanie 3.4. ZPORR

Lekarze, w szczególności ci, którzy w ostatnich latach zdecydowali się na wykonywanie działalności gospodarczej we własnym zakresie, już korzystają z unijnych funduszy. Umożliwia im to Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego w ramach Działania 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa”.

### 2.1. Definicja „mikroprzedsiębiorcy”.

Program ten przeznaczony jest dla tzw. mikroprzedsiębiorców. Kategoria ta, nieznana wcześniej polskiemu prawodawstwu, wprowadzona została ustawą o swobodzie działalności gospodarczej. Zgodnie z art. 105 ustawy, mikroprzedsiębiorca to przedsiębiorca, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

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

Dodatkowym wymogiem Działania 3.4. jest, aby w chwili składania wniosku o dotację, mikroprzedsiębiorca nie miał zarejestrowanej działalności przez okres dłuższy niż 36 miesięcy. Dla takich mikroprzedsiębiorców przewidziany jest inny

program unijny – Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, o którym była już mowa w poprzednich artykułach.

## 2.2. Rodzaje projektów możliwych do zrealizowania

Program przeznaczony dla mikroprzedsiębiorców skonstruowany został w sposób umożliwiający rozwój działalności zarówno na płaszczyźnie planowania strategicznego i podniesienia jakości firmy, jak również w sferze inwestycyjnej.

### 2.2.1. Dotacje na doradztwo specjalistyczne

Doradztwo specjalistyczne dotyczy doradztwa wprowadzającego innowacyjność w przedsiębiorstwie, zwiększającego jego konkurencyjność. Mogą to być projekty związane z:

- opracowaniem strategii umieszczenia produktu na nowym rynku zbytu,
- wprowadzeniem na rynek nowego produktu,
- zdobyciem nowej grupy klientów,
- racjonalizacją przepływów finansowych, towarów, materiałów, informacji wewnątrz przedsiębiorstwa,
- komputeryzacją, racjonalizacją logistyki sprzedaży towarów i usług,
- poprawą zarządzania wewnątrz firmy, itp.

W przypadku podmiotów świadczących usługi w obszarze ochrony zdrowia, istotne wydają się możliwości związane z: wprowadzeniem na rynek nowego produktu (np. zastosowania nowoczesnych urządzeń medycznych), zdobyciem nowej grupy klientów (np. poprzez opracowanie planu marketingowego), poprawą zarządzania (np. poprzez uzyskanie certyfikatu jakości). Jak widać, dotacje na doradztwo obejmują przede wszystkim tworzenie dokumentów strategicznych przedsiębiorstwa. Warto dodać, że specjalistyczne usługi doradcze nie obejmują doradztwa stałego, związanego z codzienną działalnością operacyjną przedsiębiorstwa, takiego jak doradztwo podatkowe, prawne, marketingowe.

Maksymalna kwota możliwej do uzyskania dotacji wynosi 5 000 euro i stanowi 50% kosztów kwalifikowanych projektu.

Trzeba przyznać, że dotacje te nie cieszą się zbyt dużym zainteresowaniem ze strony mikroprzedsiębiorców. Jest to zrozumiałe o tyle, że rzadko który lekarz rozpoczynający prywatną praktykę zdecyduje się na wydatkowanie środków na podobne cele. Niemniej jednak, w przypadku spółek lekarskich działających szczególnie na terenie dużych ośrodków miejskich, dotacje na doradztwo mogą stanowić istotny instrument rozwoju firmy.

### 2.2.2. Dotacje na inwestycje

Z dotacji inwestycyjnych lekarze korzystają coraz chętniej. Jedynym wymogiem stawianym przedsiębiorcom jest zaplanowanie przedsięwzięcia, które poprawi innowacyjność przedsiębiorstwa oraz związane jest z unowocześnieniem jego sposobu działania i oferty handlowej. Kryterium to jest na tyle szerokie, że pozwala ubiegać się o dofinansowanie większości przedsiębiorcom planującym nowe inwestycje. Ogólnie rzecz biorąc, wsparcie udzielane jest na dofinansowanie inwestycji związanych z:

- rozbudową lub nabyciem przedsiębiorstwa,
- rozszerzeniem zakresu działalności gospodarczej,
- rozpoczęciem w przedsiębiorstwie działań obejmujących dokonywanie zasadniczych zmian produkcji bądź procesu produkcyjnego
- zmianą wyrobu lub usługi, w tym także zmianą w zakresie sposobu świadczenia usług,
- unowocześnieniem wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej firmy,
- modernizacją środków produkcji.

Maksymalna kwota możliwej do uzyskania dotacji wynosi 50 000 euro i stanowi 45-65% kosztów kwalifikowanych projektu, zgodnie z mapą pomocy regionalnej. Czytelnicy śledzący poprzednie artykuły bez trudu zgadną, że najniższy próg dostępnej pomocy obejmuje powiaty warszawski i poznański (45%), próg pośredni rejon Katowic, Krakowa i Trójmiasta (55%), zaś pozostały obszar kraju objęty jest maksymalną pomocą w wysokości 65%.

Co istotne, projekt nie musi być realizowany z wykorzystaniem innych niż środki prywatne źródeł finansowania, odpada więc konieczność ubiegania się o kredyt bankowy, pożyczkę, czy leasing.

Jako przykłady projektów inwestycyjnych przeznaczonych dla podmiotów udzielających świadczenia zdrowotne, można wskazać zakup nowoczesnego sprzętu medycznego (np. nowy fotel stomatologiczny, specjalistyczne urządzenia diagnostyczne), komputeryzację zakładu medycznego, a nawet pełne wyposażenie nowego zakładu, łącznie z artykułami biurowymi, szafami, krzesłami itp. W pierwszej edycji programu „Mikroprzedsiębiorstwa”, dofinansowanie otrzymały projekty związane m.in. z wprowadzeniem nowoczesnych standardów medycznych w stomatologii, zakupem laserów do centrum okulistycznego, czy wyposażeniem nowopowstającego gabinetu lekarskiego.

Warto podkreślić, że w programie tym mogą również brać udział niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej, choć ze względu na wysokość i poziom dofinansowania, zdecydowanie chętniej korzystają one z opisywanego wcześniej Działania 3.5.2. Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego.

### 3. Złożenie wniosku o dofinansowanie

Procedura aplikowania o unijne fundusze w ogólnym zarysie nie odbiega zasadniczo od schematu opisanego w poprzednich artykułach, dotyczących zakładów opieki zdrowotnej. Co oczywiste, ze względu na znacznie mniejszą skalę przedsięwzięcia, przygotowanie wniosku, biznes planu i kompletu wymaganych załączników wiąże się w tym przypadku z dużo mniejszym wysiłkiem. Nie mniej jednak, urzędy marszałkowskie w trakcie oceny aplikacji przywiązują wagę do najdrobniejszych szczegółów, zarówno w kwestiach formalnych, jak i merytorycznych. Dość powiedzieć, że podstawą odrzucenia wniosku może stać się np. zaświadczenie z urzędu gminy zawierające datę rozpoczęcia działalności zamiast daty rejestracji, choćby daty te pokrywały się w czasie albo też brak jednej pieczętki czy podpisu na kilkudziesięciostronnicowej dokumentacji. Zdarzają się także przypadki kuriozalnej wręcz niekompetencji urzędników, domagających się np. od prezesa jednoosobowej spółki z o.o. przedstawienia pełnomocnictwa do złożenia wniosku, czy przedstawienia dowodu osobistego spółki. Należy także pamiętać, że procedura składania odwołań od „decyzji” w sprawie odrzucenia wniosku z tych czy innych powodów istnieje tylko teoretycznie. Urzędnicy niechętnie przyznają się do popełnianych błędów, w związku z czym wnioskodawca raczej nie może liczyć na pozytywne rozpatrzenie

raz odrzuconego wniosku. Budujący jest natomiast fakt, że duża część wniosków które pomyślnie przejdą pierwszy stopień oceny wniosków (kontrola formalna), przechodzi także pozostałe stopnie i otrzymuje dofinansowanie – inaczej niż w przypadku Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, Działanie 2.3., w którym dotychczasowe statystyki wskazują na ok. 10-procentową skuteczność składanych aplikacji.

Ocena wniosków trwa bardzo długo – obecna praktyka wskazuje na to, że wnioskodawca powinien uzbroić się w cierpliwość i zaplanować inwestycję na okres przypadający przynajmniej 6 miesięcy od momentu złożenia wniosku o dofinansowanie, jeżeli uzależnia realizację przedsięwzięcia od otrzymania dotacji. Zgodnie bowiem z ogólną zasadą dotyczącą funduszy strukturalnych, projekty mogą być realizowane już od następnego dnia po złożeniu wniosku, oczywiście na własne ryzyko projektodawcy, bez gwarancji uzyskania dofinansowania. Pozytywna ocena wniosku kończy się podpisaniem umowy o dotację z wojewodą właściwym ze względu na lokalizację projektu.

#### 4. Zarządzanie projektem

Podpisanie umowy o dofinansowanie projektu nie oznacza bynajmniej automatycznego przelania pieniędzy na nasze konto. Od momentu podpisania umowy zaczyna się bowiem nie mniej ważna część projektu. Lekarz stomatolog, który np. zamierza zakupić nowoczesny fotel dentystyczny, musi zastosować się do procedury udzielania zamówień w ramach ZPORR. Szczegóły tej procedury zostały przedstawione w poprzednim artykule, nie mniej jednak warto przypomnieć, że procedura ta różni się w zasadniczy sposób od trybów udzielania zamówienia znanych ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. Nr 19, poz. 177, ze zm.). Niezastosowanie bądź niewłaściwe zastosowanie tej procedury niesie za sobą konsekwencje w postaci nieprzyznania refundacji poniesionych wydatków. Zapewnienie zasad uczciwej konkurencji wymaga bowiem, żeby beneficjent dokonał zakupu dostaw, usług, czy robót budowlanych w trybie obowiązujących przepisów, nie zaś w dowolnie obranej przez siebie formie.

Dofinansowanie może zostać przyznane tylko beneficjentowi, który przedstawi wiarygodne potwierdzenie dokonanego zakupu. Najczęściej stosowanym dokumentem jest oczywiście faktura VAT oraz przelew na rachunek dostawcy.

Po poniesieniu i udokumentowaniu kosztów inwestycji, beneficjent obowiązany jest do złożenia raportu ze zrealizowanego przedsięwzięcia oraz wniosku o płatność. Z uwagi na brak praktyki w tym zakresie, nie można na razie mówić o terminie realizowania płatności. Dotychczasowa praktyka związana z funduszami przedakcesyjnymi wskazuje, że od złożenia wniosku o płatność do fizycznego otrzymania zagwarantowanych umową funduszy, może minąć nawet kilka miesięcy.