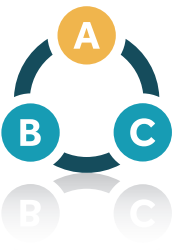




Komisja Europejska

Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP



Rynek wewnętrzny,
przemysł,
przedsiębiorczość
i MŚP

ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Niniejszy poradnik dla użytkowników dotyczący MŚP stanowi ogólne wytyczne dla przedsiębiorców i innych zainteresowanych stron przy stosowaniu definicji MŚP. Nie ma on żadnej mocy prawnej i w żaden sposób nie wiąże Komisji. Zalecenie Komisji 2003/361/WE, opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej L 124 z dnia 20 maja 2003 r., str. 36, jest jedyną autentyczną podstawą określania warunków kwalifikacji danego przedsiębiorstwa jako MŚP.

Niniejszy poradnik zawiera:

- szczegóły i wyjaśnienia definicji MŚP, która weszła w życie dnia 1 stycznia 2005 r.,
- wzór oświadczenia, które poszczególne przedsiębiorstwa mogą wypełnić, składając wniosek w ramach systemów wsparcia dla MŚP w celu ustalenia ich statusu MŚP.

© Ilustracja na okładce: Gettyimages

© Ilustracje: Thinkstock

***Europe Direct to serwis, który pomoże Państwu
znaleźć odpowiedzi na pytania dotyczące Unii Europejskiej.***

**Numer bezpłatnej infolinii (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Informacje są udzielane nieodpłatnie, większość połączeń również jest bezpłatna (niektórzy operatorzy, hotele lub telefony publiczne mogą naliczać opłaty).

Więcej informacji o Unii Europejskiej można znaleźć w portalu Europa (<http://europa.eu>).

Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2015

Print ISBN 978-92-79-45337-3 doi:10.2873/586574 ET-01-15-040-PL-C
PDF ISBN 978-92-79-45334-2 doi:10.2873/475561 ET-01-15-040-PL-N

© Unia Europejska, 2015

Powielanie materiałów dozwolone pod warunkiem podania źródła.

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	3
Dlaczego potrzebna jest europejska definicja MŚP?	4
Cele niniejszego poradnika	6
Stosowanie definicji MŚP	7
Przegląd procesu identyfikacji MŚP.	8
Krok 1 Czy jesteśmy przedsiębiorstwem? (art. 1)	9
Krok 2 Jakie kryteria należy sprawdzić oraz jakie są pułapy i progi? (art. 2)	10
Krok 3 Co obejmują te kryteria?	12
<i>Kryterium 1: liczba zatrudnionych (art. 5)</i>	12
<i>Kryteria 2 i 3: obrót roczny i roczna suma bilansowa (art. 4)</i>	13
Krok 4 Jak oblicza się te dane?	15
<i>Czy jesteśmy przedsiębiorstwem samodzielnym? (art. 3 ust. 1).</i>	16
<i>Czy jesteśmy przedsiębiorstwem partnerskim? (art. 3 ust. 2)</i>	18
<i>Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązany? (art. 3 ust. 3).</i>	21
Wniosek.	24
Przykłady	25
Kontekst obecnej definicji MŚP oraz poradnika dla użytkowników.	31
Glosariusz.	33
Załączniki	37
<i>Tekst zalecenia.</i>	38
<i>Wzór oświadczenia.</i>	44

WPROWADZENIE

„Do kategorii mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) należą przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 mln EUR lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln EUR”.

Wyciąg z art. 2 załącznika do zalecenia Komisji 2003/361/WE

„Dziewięć na dziesięć przedsiębiorstw to MŚP. MŚP tworzą dwa z każdych trzech miejsc pracy”.

Pobudzenie zatrudnienia, wzrostu i inwestycji jest priorytetem przewodniczącego Komisji Europejskiej

„Zatrudnienie, wzrost i inwestycje wrócą do Europy tylko wtedy, gdy stworzymy odpowiednie otoczenie regulacyjne i będziemy wspierać klimat sprzyjający przedsiębiorczości i tworzeniu miejsc pracy. Nie wolno nam zdusić innowacji i konkurencyjności zbyt restrykcyjnymi i szczegółowymi przepisami, zwłaszcza jeśli chodzi o małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Stanowią one trzon naszej gospodarki, gdyż tworzą ponad 85% nowych miejsc pracy w Europie, a my powinniśmy zdjąć z nich ciężar nadmiernych regulacji”.

*Jean-Claude Juncker,
przewodniczący Komisji*

MŚP: motor gospodarki europejskiej

Mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) są motorem gospodarki europejskiej. Pobudzają tworzenie miejsc pracy i wzrost gospodarczy oraz zapewniają stabilność społeczną. W 2013 r. ponad 21 mln MŚP zapewniło 88,8 mln miejsc pracy w całej UE. Dziewięć na dziesięć przedsiębiorstw to MŚP. MŚP tworzą dwa z każdych trzech miejsc pracy. MŚP pobudzają również przedsiębiorczość i innowacyjność w całej UE, a tym samym mają kluczowe znaczenie dla zwiększenia konkurencyjności i zatrudnienia.

Ze względu na ich znaczenie dla gospodarki europejskiej MŚP są ważnym celem polityki UE. Komisja Europejska dąży do promowania przedsiębiorczości oraz poprawy otoczenia biznesowego dla MŚP, umożliwiając im w ten sposób realizowanie w pełni ich potencjału w dzisiejszej globalnej gospodarce.

Określanie prawdziwych MŚP

MŚP mają wiele różnych form i wielkości, jednak w dzisiejszym skomplikowanym otoczeniu biznesowym mogą mieć ścisłe powiązania finansowe, operacyjne lub administracyjne z innymi przedsiębiorstwami. Relacje te często sprawiają, że trudno precyzyjnie wyznaczyć granicę między MŚP a większym przedsiębiorstwem. Definicja MŚP stanowi praktyczne narzędzie pomagające MŚP w samodzielnym określeniu swojego statusu, tak aby mogły otrzymać pełne wsparcie ze strony UE i jej państw członkowskich.

DLACZEGO POTRZEBNA JEST EUROPEJSKA DEFINICJA MŚP?

Jednym z głównych celów zalecenia w sprawie MŚP jest zapewnienie, aby środki wspierające były przyznawane tylko tym przedsiębiorstwom, które faktycznie ich potrzebują. Definicja MŚP ma zatem zastosowanie we wszystkich obszarach polityki, programach i środkach, które Komisja Europejska opracowuje i realizuje na rzecz MŚP. Odnosi się także do tych rodzajów pomocy państwa, w przypadku których nie ma doraźnych

obowiązujących wytycznych¹. Ustalenie, czy dane przedsiębiorstwo jest MŚP, nie jest jednak tak proste, jak mogłoby się wydawać.....

¹ Nie we wszystkich zasadach pomocy państwa stosowana jest ścisła interpretacja definicji MŚP. Niektóre z nich są oparte bezpośrednio na tej definicji, w innych definicja MŚP stosowana jest tylko częściowo, przy czym istnieją szczegółowe wytyczne, które mają zastosowanie w określonych przypadkach. Dlatego zawsze należy dokładnie sprawdzić odpowiednią podstawę prawną, w przypadku gdy przedsiębiorstwo otrzymuje pomoc państwa.

Jakie wsparcie ze strony UE mogą otrzymać MŚP?

Informacje o głównych możliwościach finansowania dostępnych dla europejskich MŚP znajdują się na stronie internetowej:

<http://europa.eu/!RT38Ny>

Wielkość to nie wszystko



Przy ustalaniu, czy przedsiębiorstwo jest MŚP, wielkość przedsiębiorstwa (liczba pracowników, obrót i suma bilansowa) nie jest jedynym czynnikiem, który należy wziąć pod uwagę. Faktycznie przedsiębiorstwo może być

bardzo małe pod tymi względami, ale jeśli ma dostęp do znacznych dodatkowych zasobów (np. dlatego, że należy do większego przedsiębiorstwa, jest powiązane z takim przedsiębiorstwem lub jest partnerem takiego przedsiębiorstwa), może nie kwalifikować się jako MŚP. W przypadku przedsiębiorstw o bardziej złożonej strukturze konieczna może być zatem analiza poszczególnych przypadków w celu zapewnienia, aby tylko te przedsiębiorstwa, które są zgodne z „duchem” zalecenia w sprawie MŚP, były uznawane za MŚP.

MŚP a przedsiębiorstwa niebędące MŚP: główne kryteria

„Jeśli przedsiębiorstwo ma dostęp do znacznych dodatkowych zasobów, może nie kwalifikować się jako MŚP”.

Wielkość	oraz	Zasoby
<ul style="list-style-type: none"> • Liczba pracowników • Obrót • Roczna suma bilansowa 		<ul style="list-style-type: none"> • Własność • Partnerstwa • Powiązania

Pomaganie w unikaniu zakłócenia konkurencji



Na jednolitym rynku pozbawionym granic wewnętrznych i w coraz bardziej zglobalizowanym otoczeniu biznesowym konieczne jest, żeby środki wspierające MŚP były oparte na wspólnej definicji. Brak wspólnej definicji mógłby prowadzić do niejednolitego stosowania polityki, a tym samym do zakłócenia konkurencji między przedsiębiorstwami z różnych państw członkowskich. Na przykład przedsiębiorstwo w jednym państwie członkowskim może być uprawnione do otrzymania pomocy, podczas gdy w innym państwie członkowskim przedsiębiorstwo o identycznej wielkości i strukturze może nie kwalifikować się do pomocy. Wspólna definicja przyczynia się do poprawy spójności i skuteczności polityki wobec MŚP w całej UE. Ponadto jest tym bardziej niezbędna, biorąc pod uwagę znaczne wzajemne oddziaływanie środków krajowych i unijnych mających wspomagać MŚP w takich dziedzinach jak rozwój regionalny i finansowanie badań.

„MŚP potrzebują pomocy, której nie wymagają inne przedsiębiorstwa”.

Wyjątkowy zestaw problemów

Ważne jest również określenie, które przedsiębiorstwa są naprawdę MŚP, ponieważ MŚP potrzebują pomocy, której nie wymagają inne przedsiębiorstwa. W porównaniu z innymi przedsiębiorstwami MŚP mają do czynienia z wyjątkowym zestawem problemów:

- **niedoskonałości rynku:** prawdziwe MŚP często napotykają niedoskonałości rynku, które sprawiają, że otoczenie, w którym prowadzą działalność i konkurują z innymi podmiotami, jest trudniejsze. Niedoskonałości rynku mogą występować w takich dziedzinach, jak: finanse (zwłaszcza kapitał wysokiego ryzyka), badania naukowe, innowacje lub przepisy dotyczące ochrony środowiska; MŚP mogą nie być w stanie uzyskać dostępu do finansowania lub inwestować w badania naukowe i innowacje lub mogą nie mieć zasobów umożliwiających zastosowanie się do przepisów dotyczących ochrony środowiska;
- **bariery strukturalne:** MŚP często muszą także pokonywać bariery strukturalne, takie jak: brak umiejętności w zakresie zarządzania i technicznych, nieelastyczność rynku pracy

oraz ograniczona wiedza o możliwościach ekspansji międzynarodowej.

Biorąc pod uwagę względny niedostatek środków, ważne jest, by korzyści płynące z programów wsparcia MŚP zachować dla prawdziwych MŚP. Z tego względu definicja obejmuje szereg środków przeciwdziałających obejściu jej wymogów. Uproszczonego podejścia opisanego w niniejszym poradniku nie należy stosować do uzasadnienia utworzenia sztucznej struktury przedsiębiorstwa w celu obejścia definicji.

Stosowanie definicji przez państwa członkowskie jest dobrowolne, lecz Komisja, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) zachęcają państwa członkowskie do stosowania jej w możliwie najszerszy sposób.

CELE NINIEJSZEGO PORADNIKA

Informacje zawarte w niniejszym poradniku są przeznaczone przede wszystkim dla dwóch grup odbiorców:

- **przedsiębiorców:** przedsiębiorców prowadzących mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa, którzy są zainteresowani ubieganiem się o dotacje lub pożyczki przeznaczone dla MŚP. Przedsiębiorcy ci zazwyczaj chcą wiedzieć, czy spełniają kryteria uprawniające ich do korzystania ze szczególnych przepisów dotyczących MŚP lub obniżonych opłat przysługujących MŚP;
- **urzędników państwowych:** urzędników europejskich, krajowych, regionalnych i lokalnych, którzy sporządzają i realizują różne programy, rozpatrują wnioski i zapewniają, aby przedsiębiorstwa spełniały kryteria kwalifikujące do uzyskania wsparcia.

W niniejszym poradniku **krok po kroku wyjaśniono, w jaki sposób ustalić, czy przedsiębiorstwo może kwalifikować się do kategorii MŚP**. Zawiera on także **glosariusz terminów** używanych w definicji lub na potrzeby jej stosowania w praktyce, jak również **wzór formularza samooceny**. W formularzu tym przedstawiono dane, które przedsiębiorstwo musi podać przy ubieganiu się o wsparcie na rzecz MŚP. Może on być wykorzystywany przez departamenty administracyjne w celu ustalenia, czy dane przedsiębiorstwo ma status MŚP. Ponieważ stosowanie tego formularza jest dobrowolne, administracje państw członkowskich mogą swobodnie dostosować jego treść do potrzeb użytkowników lokalnych.

Rejestrowanie się jako MŚP: wiele punktów obsługi

Nie istnieje jeden punkt kompleksowej obsługi w celu zarejestrowania przedsiębiorstwa jako MŚP. Obowiązują oddzielne procedury rejestracji – w zależności od programu finansowania oraz od instytucji zarządzającej (europejskiej, krajowej, regionalnej), do której składany jest wniosek. Podejmowane są starania, aby w jak najszerszym zakresie umożliwić rejestrację przez internet.

Portal „Twoja Europa” zawiera informacje na temat programów finansowania i odpowiednich punktów rejestracji, w przypadku gdy rejestracja jest stosowna i dostępna:

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_pl.htm

Jednym z przykładów jest rejestr beneficjentów w portalu dla uczestników programu „Horyzont 2020”:

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_pl.htm

Potrzebujesz więcej informacji?

Na stronie internetowej dotyczącej definicji MŚP dostępna jest sekcja często zadawanych pytań, która jest regularnie aktualizowana.

Z tej samej strony internetowej można pobrać wszystkie dostępne wersje językowe niniejszego poradnika. MŚP mogą również przysłać pytania na ten temat na adres:

GROW-SME-DEFINITION@ec.europa.eu

STOSOWANIE DEFINICJI MŚP

Przeciętne przedsiębiorstwo europejskie zatrudnia nie więcej niż sześć osób i, bez zagłębiania się w szczegóły sytuacji tego przedsiębiorstwa, byłoby uznane za MŚP. W definicji stosowanej w niniejszym poradniku bierze się jednak pod uwagę ewentualne związki z innymi przedsiębiorstwami. W niektórych przypadkach związki te, zwłaszcza jeśli pociągają za sobą istotne powiązania pod względem własności lub dają dostęp do dodatkowych zasobów finansowych lub innych, oznaczają, że dane przedsiębiorstwo nie jest MŚP.

MŚP: trzy kategorie

W definicji MŚP rozróżnia się trzy kategorie przedsiębiorstw. Każda z nich odpowiada rodzajowi związku, w jakim to przedsiębiorstwo może pozostawać z innymi przedsiębiorstwami. Rozróżnienie to jest konieczne, aby ustalić jasny obraz sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa i wykluczyć te podmioty, które nie są prawdziwymi MŚP.

Kategorie te są następujące:

- **przedsiębiorstwo samodzielne:** jeżeli przedsiębiorstwo jest całkowicie niezależne albo posiada co najmniej jeden mniejszościowy udział (przy czym każdy z udziałów jest mniejszy niż 25%) w innych przedsiębiorstwach (zob. str. 16: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem samodzielnym?”);
- **przedsiębiorstwo partnerskie:** jeżeli wysokość udziałów w innych przedsiębiorstwach wynosi co najmniej 25%, ale nie więcej niż 50%, wówczas uznaje się, że są to przedsiębiorstwa partnerskie (zob. str. 18: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem partnerskim?”);
- **przedsiębiorstwo powiązane:** jeżeli wysokość udziałów w innych przedsiębiorstwach przekracza próg 50%, przedsiębiorstwa te uważa się za przedsiębiorstwa powiązane (zob. str. 21: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązanym?”).

Kontrola

Ważnym pojęciem w definicji MŚP jest pojęcie kontroli – zarówno prawnej, jak i faktycznej. Kontrola decyduje o tym, czy dane przedsiębiorstwo uważane jest za przedsiębiorstwo partnerskie lub powiązane. Należy ocenić nie tylko kapitał lub udziały, ale także kontrolę, jaką jedno przedsiębiorstwo sprawuje nad innym.

Dokonywanie obliczeń danych dotyczących MŚP

W zależności od kategorii, do której należy dane przedsiębiorstwo, przy obliczaniu danych dotyczących MŚP konieczne może być uwzględnienie danych dotyczących co najmniej jednego innego przedsiębiorstwa. Wynik obliczeń pozwoli sprawdzić, czy dane przedsiębiorstwo mieści się w granicach pułapu zatrudnienia i co najmniej jednego z progów finansowych określonych w definicji (zob. str. 10: „Jakie kryteria należy sprawdzić oraz jakie są pułapy i progi?” i str. 15: „Jak oblicza się te dane?”). Przedsiębiorstwa, które przekraczają te pułapy i progi, nie są uznawane za MŚP.

Począwszy od str. 25, przedstawiono kilka przydatnych przykładów, które wyjaśnia możliwe związki między przedsiębiorstwami oraz zakres, w jakim trzeba je uwzględnić przy obliczaniu danych dotyczących MŚP.



PRZEGLĄD PROCESU IDENTYFIKACJI MŚP

Proces ustalania, czy przedsiębiorstwo jest MŚP, składa się z czterech kroków:

Krok 1. Czy jesteśmy przedsiębiorstwem?

Pierwszym warunkiem kwalifikowania się do kategorii MŚP jest posiadanie statusu przedsiębiorstwa.

Krok 2. Jakie kryteria należy sprawdzić oraz jakie są pułapy i progi?

Drugim krokiem jest określenie kryteriów kwalifikacyjnych oraz pułapów i progów, które należy zastosować.

Krok 3. Co obejmują te kryteria?

Trzecim krokiem jest zinterpretowanie znaczenia różnych kryteriów i prawidłowe ich zastosowanie.

Krok 4. Jak oblicza się te dane?

Czwartym krokiem jest określenie, które dane trzeba wziąć pod uwagę i ocenić w odniesieniu do pułapów i progów oraz w jakiej ilości i proporcji. W tym celu przedsiębiorstwo musi najpierw ustalić, czy jest przedsiębiorstwem **samodzielnym**, **partnerskim** czy **powiązanym**.





Czy jesteśmy przedsiębiorstwem? (art. 1)

Krok 1

Pierwszym warunkiem kwalifikowania się do kategorii MŚP jest posiadanie statusu przedsiębiorstwa.

Zgodnie z nową definicją za przedsiębiorstwo uważa się „każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną”. Definicja ta odzwierciedla terminologię, którą w swoim orzecznictwie stosuje Trybunał Sprawiedliwości.

Czynnikiem decydującym jest zatem fakt prowadzenia działalności gospodarczej, a nie forma prawna.

W praktyce oznacza to, że za przedsiębiorstwa można uważać osoby prowadzące działalność na własny rachunek, przedsiębiorstwa rodzinne i spółki lub jakiegokolwiek inne podmioty prowadzące regularną działalność gospodarczą.

Za działalność gospodarczą zazwyczaj uważa się „sprzedaż produktów lub usług w danej cenie na danym/bezpośrednim rynku”.



Jakie kryteria należy sprawdzić oraz jakie są pułapy i progi? (art. 2)

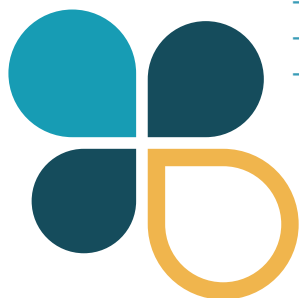
Krok 2

W definicji MŚP uwzględnia się trzy następujące kryteria:

- liczbę zatrudnionych,
- obrót roczny,
- roczną sumę bilansową.

Do kategorii mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw należą przedsiębiorstwa, które:

- zatrudniają mniej niż 250 pracowników oraz
- których obrót roczny nie przekracza 50 mln EUR lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln EUR.



Zatrudnienie < 250 osób

oraz



lub

**< lub =
50 mln EUR**



**< lub =
43 mln EUR**

Spełnienie kryterium pułapu zatrudnienia jest obowiązkowe, aby dane przedsiębiorstwo można było uznać za MŚP. Przedsiębiorstwo może jednak wybrać pułap obrotu **albo** pułap sumy bilansowej. Przedsiębiorstwo **nie** musi spełniać obu wymogów i **może przekroczyć jeden z pułapów** bez skutków dla swojego statusu MŚP.

Definicja daje ten wybór, gdyż z natury przedsiębiorstwa działające w sektorach handlu i dystrybucji mają wyższe wskaźniki obrotu niż przedsiębiorstwa produkcyjne. Dając możliwość wyboru pomiędzy kryterium obrotu a kryterium sumy bilansowej, która odzwierciedla ogólną sytuację materialną przedsiębiorstwa, definicja zapewnia sprawiedliwe traktowanie MŚP prowadzących różne rodzaje działalności gospodarczej.

Porównanie danych przedsiębiorstwa z progami i pułapami dla tych trzech kryteriów umożliwi ustalenie, czy dane przedsiębiorstwo jest mikroprzedsiębiorstwem, małym przedsiębiorstwem czy średnim przedsiębiorstwem.

Jakich danych należy używać?

Przy dokonywaniu obliczeń należy przyjąć dane zawarte w ostatnim zatwierdzonym rocznym sprawozdaniu finansowym. Nowo utworzone przedsiębiorstwa, których sprawozdania finansowe jeszcze nie zostały zatwierdzone, powinny złożyć oświadczenie, które zawiera ocenę dokonaną w dobrej wierze² (w postaci biznesplanu) w trakcie roku obrachunkowego. Ten biznesplan powinien obejmować cały okres (lata obrachunkowe) do momentu generowania obrotu przez podmiot (zob. str. 40, art. 4 załącznika do zlecenia).

² Więcej informacji na temat dokumentów potwierdzających – zob. glosariusz.

- **Mikroprzedsiębiorstwa** definiuje się jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 10 pracowników i których obrót roczny lub roczna suma bilansowa nie przekracza 2 mln EUR.
- **Małe przedsiębiorstwa** definiuje się jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 50 pracowników i których obrót roczny lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 mln EUR.
- **Średnie przedsiębiorstwa** definiuje się jako przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których obrót roczny nie przekracza 50 mln EUR lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln EUR.

Progi i pułapy (art. 2)

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych: w rocznych jednostkach roboczych	Obrót roczny	lub	Roczna suma bilansowa
Średnie przedsiębiorstwo	< 250	≤ 50 mln EUR (w 1996 r. 40 mln EUR)	lub	≤ 43 mln EUR (w 1996 r. 27 mln EUR)
Małe przedsiębiorstwo	< 50	≤ 10 mln EUR (w 1996 r. 7 mln EUR)	lub	≤ 10 mln EUR (w 1996 r. 5 mln EUR)
Mikroprzedsiębiorstwo	< 10	≤ 2 mln EUR (wcześniej nie określono)	lub	≤ 2 mln EUR (wcześniej nie określono)

Co obejmują te kryteria?

Krok

3

Kryterium 1: liczba zatrudnionych (art. 5)

Liczba zatrudnionych jest obowiązkowym kryterium stosowanym na potrzeby określenia, czy przedsiębiorstwo można uznać za MŚP, a jeśli tak, to do której kategorii MŚP dane przedsiębiorstwo należy. Jeżeli przedsiębiorstwo nie spełnia tego kryterium, nie można uznać go za MŚP.

Co obejmuje liczba zatrudnionych?

Kryterium liczby zatrudnionych obejmuje pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy, pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy, pracowników zatrudnionych na czas określony oraz pracowników sezonowych. W skład zatrudnionych wchodzi:

- pracownicy,
- osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, które zostały do niego oddelegowane i są uważane za pracowników na mocy prawa krajowego (może to również obejmować pracowników zatrudnionych na czas określony lub tzw. pracowników tymczasowych),
- właściciele-kierownicy,
- wspólnicy prowadzący regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiący z niego korzyści finansowe.

Czego nie obejmuje liczba zatrudnionych?

- praktykantów lub studentów odbywających szkolenia zawodowe na podstawie umowy o praktyce lub szkoleniu zawodowym,
- pracowników przebywających na urlopie macierzyńskim lub rodzicielskim.

Jaka jest definicja „pracownika”?

W tym wypadku zastosowanie mają krajowe przepisy prawa pracy. Różnią się one w poszczególnych krajach. Tak jest na przykład z przepisami dotyczącymi pracowników zatrudnionych na czas określony w charakterze niezależnych wykonawców lub wynajętych za pośrednictwem agencji pośrednictwa pracy. Należy skontaktować się z władzami w swoim państwie w celu ustalenia, w jaki sposób w prawie krajowym definiuje się termin „pracownik”.

Ustalanie liczby zatrudnionych

Podstawowa liczba zatrudnionych wyrażona jest w rocznych jednostkach roboczych. Każdy, kto był zatrudniony w pełnym wymiarze czasu pracy w danym przedsiębiorstwie lub w jego imieniu w ciągu całego roku referencyjnego, stanowi jedną jednostkę

robotczą. Praca pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy, pracowników sezonowych i osób, które nie przepracowały pełnego roku, traktowana jest jako części ułamkowe jednostki.

Kryteria 2 i 3: obrót roczny i roczna suma bilansowa (art. 4)

Obrót roczny

Obrót roczny określa się przez obliczenie dochodu, jaki w ciągu uwzględnianego roku przedsiębiorstwo uzyskało ze sprzedaży produktów i świadczenia usług w ramach swojej zwykłej działalności gospodarczej, po odjęciu rabatów. Obrót należy liczyć bez uwzględnienia podatku od wartości dodanej (VAT) oraz innych podatków pośrednich³.

Roczna suma bilansowa

Roczna suma bilansowa odnosi się do wartości głównych aktywów przedsiębiorstwa⁴.

³ Zob. art. 28 dyrektywy Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. wydanej na podstawie art. 54 ust. 3 lit. g) Traktatu, w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek (Dz.U. L 222 z 14.8.1978, str. 11).

⁴ Zob. więcej szczegółów w art. 12 ust. 3 dyrektywy Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. wydanej na podstawie art. 54 ust. 3 lit. g) Traktatu, w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek (Dz.U. L 222 z 14.08.1978, str. 11).



Co się stanie, jeśli przekroczyliśmy dany próg?

Artykuł 4 ust. 2 zapewnia stabilność i pewność przedsiębiorstwom, których dane są zbliżone do pułapów i progów i które są narażone na czasowe ich przekraczanie w wyjątkowym roku lub na niestabilnych rynkach. Jeżeli zatem przedsiębiorstwo przekroczy pułap zatrudnienia lub próg finansowy w trakcie roku referencyjnego, nie wpłynie to na sytuację przedsiębiorstwa i zachowa ono status MŚP, z którym rozpoczęło dany rok obrachunkowy. Straci jednak status MŚP, jeżeli przekroczy pułapy lub progi w ciągu dwóch kolejnych okresów obrachunkowych.

I odwrotnie, przedsiębiorstwo może uzyskać status MŚP, jeśli wcześniej było dużym przedsiębiorstwem, lecz następnie spadło poniżej progu lub pułapu w ciągu dwóch kolejnych okresów obrachunkowych.

Nr przypadku	N (rok referencyjny) ⁵	N-1	N-2	Status MŚP
1	MŚP	Nie MŚP	Nie MŚP	Nie MŚP
2	MŚP	MŚP	Nie MŚP	MŚP
3	MŚP	MŚP	MŚP	MŚP
4	MŚP	Nie MŚP	MŚP	MŚP
5	Nie MŚP	MŚP	MŚP	MŚP
6	Nie MŚP	Nie MŚP	MŚP	Nie MŚP
7	Nie MŚP	MŚP	Nie MŚP	Nie MŚP
8	Nie MŚP	Nie MŚP	Nie MŚP	Nie MŚP

⁵ Ostatni zatwierdzony okres obrachunkowy.

Celem art. 4 ust. 2 definicji MŚP jest zapewnienie, aby przedsiębiorstwa, które odnotowują wzrost, nie były karane utratą statusu MŚP, o ile nie przekraczają odpowiednich pułapów lub progów przez dłuższy okres. Zgodnie z tym zamiarem art. 4 ust. 2 nie ma zastosowania w przypadku przedsiębiorstw, które przekraczają odpowiednie pułapy lub progi odnoszące się do MŚP w wyniku zmiany własności, w następstwie połączenia lub przejęcia, które to okoliczności zwykle nie są uważane za tymczasowe i nie są niestabilne.

Przedsiębiorstwa, w przypadku których zaszła zmiana własności, należy ocenić na podstawie ich struktury udziałów w chwili transakcji, a nie w momencie zamknięcia ostatnich rachunków⁶. Dlatego utrata statusu MŚP może być natychmiastowa.

⁶ Zob. sekcja 1.1.3.1 pkt 6 lit. e) decyzji Komisji 2012/838/UE z dnia 18 grudnia 2012 r.



Jak oblicza się te dane?

Krok 4

Aby określić, które dane należy uwzględnić i ocenić w stosunku do pułapów i progów, przedsiębiorstwo musi najpierw ustalić, czy jest:

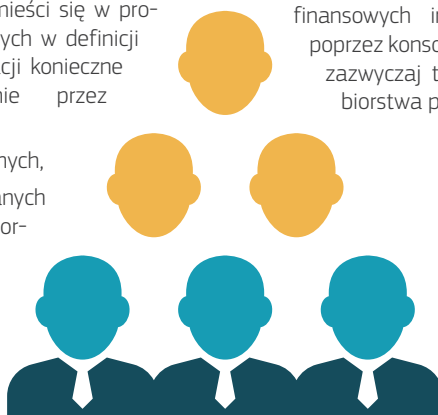
- przedsiębiorstwem **samodzielnym** (zdecydowanie najczęściej występująca kategoria),
- przedsiębiorstwem **partnerskim** lub
- przedsiębiorstwem **powiązanym**.

Obliczeń w odniesieniu do każdej z tych trzech kategorii przedsiębiorstw dokonuje się w inny sposób. Posłużą one ostatecznie ustaleniu, czy dane przedsiębiorstwo mieści się w progach i pułapach ustanowionych w definicji MŚP. W zależności od sytuacji konieczne może być uwzględnienie przez przedsiębiorstwo:

- jedynie jego własnych danych,
- pewnego odsetka danych w przypadku przedsiębiorstwa partnerskiego lub
- wszystkich danych każdego przedsiębiorstwa uważanego za powiązane z nim.

Trzeba uwzględnić wszelkie takie relacje danego przedsiębiorstwa z innymi przedsiębiorstwami (bezpośrednie lub pośrednie). Pochodzenie geograficzne lub dziedzina działalności gospodarczej tych przedsiębiorstw nie są istotne⁷. Przykłady podane w niniejszym poradniku odzwierciedlają zakres, w jakim trzeba uwzględnić związki.

Należy zwrócić uwagę, że przedsiębiorstwa, które sporządzają skonsolidowane sprawozdania finansowe lub które są ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa poprzez konsolidację metodą pełną, są zazwyczaj traktowane jak przedsiębiorstwa powiązane⁸.



⁷ W przypadku gdy powiązanie powstaje poprzez osoby fizyczne, decydującym czynnikiem są jednak rynki, na których dane przedsiębiorstwa działają.

⁸ Więcej informacji na temat konsolidacji – zob. glosariusz.

Czy jesteśmy przedsiębiorstwem samodzielnym? (art. 3 ust. 1)

Definicja

Przedsiębiorstwo jest samodzielne, jeżeli:

- jest całkowicie niezależne, tj. nie ma udziału w innych przedsiębiorstwach oraz
- żadne przedsiębiorstwo nie ma w nim udziału **lub**
- posiada poniżej 25% kapitału lub praw głosu (w zależności od tego, która z tych wielkości jest większa) w co najmniej jednym innym przedsiębiorstwie **lub**
- jakiegokolwiek strony zewnętrzne posiadają nie więcej niż 25% kapitału lub praw głosu (w zależności od tego, która z tych wielkości jest większa) w tym przedsiębiorstwie **lub**
- nie jest powiązane z innym przedsiębiorstwem poprzez osobę fizyczną w rozumieniu art. 3 ust. 3.

Przedsiębiorstwo samodzielne

nie jest przedsiębiorstwem powiązany z innym przedsiębiorstwem (zob. art. 3 ust. 1, str. 35)

zob. przykłady partnerów pośrednich – str. 25, 26 i 29

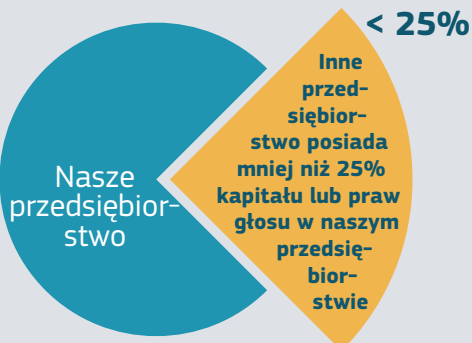
Nasze przedsiębiorstwo jest całkowicie niezależne

lub

Inne przedsiębiorstwo

< 25%
Nasze przedsiębiorstwo posiada mniej niż 25% kapitału lub praw głosu w innych przedsiębiorstwach

lub



Uwaga

- Może zaistnieć sytuacja, w której kilku inwestorów ma po mniej niż 25% kapitału lub praw głosu w przedsiębiorstwie, a przedsiębiorstwo to nadal pozostaje samodzielne, pod warunkiem że inwestorzy ci nie są ze sobą powiązani w sposób opisany na str. 21: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązanym?”.
- Jeżeli ci inwestorzy są ze sobą powiązani, dane przedsiębiorstwo można uznać za przedsiębiorstwo partnerskie lub powiązane, w zależności od określonej sytuacji (zob. str. 18: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem partnerskim?” oraz str. 21: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązanym?”).

Ustalenie danych, które należy uwzględnić (art. 6 ust. 1)

Jeżeli przedsiębiorstwo jest samodzielne, uwzględnia się tylko liczbę zatrudnionych oraz dane finansowe zawarte w rocznym sprawozdaniu finansowym, żeby sprawdzić, czy przedsiębiorstwo to mieści się w pułapach i progach określonych w art. 2 definicji.

Wyjątki (art. 3 ust. 2 lit. a)–d))

Przedsiębiorstwo może jednak zostać zakwalifikowane jako samodzielne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli próg 25% został osiągnięty lub przekroczony przez któregokolwiek z poniższych inwestorów:

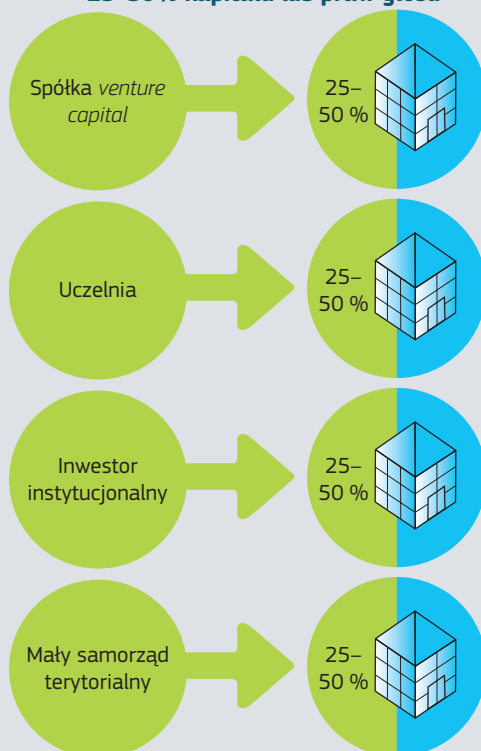
- publiczne korporacje inwestycyjne, spółki *venture capital* oraz anioły biznesu⁹,
- uczelnie lub ośrodki badań naukowych nienastawione na zysk,
- inwestorzy instytucjonalni, w tym fundusze rozwoju regionalnego,
- samorządy terytorialne z rocznym budżetem poniżej 10 mln EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5 000.

Co najmniej jeden z powyższych inwestorów może indywidualnie mieć udział w wysokości do 50% w danym przedsiębiorstwie, pod warunkiem że nie jest powiązany, indywidualnie lub wspólnie, z danym przedsiębiorstwem (zob. pojęcie przedsiębiorstwa powiązanego na str. 21: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązanym?”).

⁹ Zob. glosariusz Kapitał zainwestowany przez anioły biznesu w tym samym przedsiębiorstwie nie może przekraczać 1 250 000 EUR.

Wyjątek

Przedsiębiorstwo nadal można zakwalifikować jako samodzielne, jeśli którykolwiek z następujących rodzajów inwestorów posiada w nim 25–50% kapitału lub praw głosu



Czy jesteśmy przedsiębiorstwem partnerskim? (art. 3 ust. 2)

Ten rodzaj związku oznacza sytuację przedsiębiorstwa, które ustanowiło pewne partnerstwa finansowe z innymi przedsiębiorstwami, ale żadne z przedsiębiorstw pozostających w tym związku nie sprawuje rzeczywistej bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad pozostałymi. Partnerami są przedsiębiorstwa, które nie są ani samodzielne, ani ze sobą powiązane.

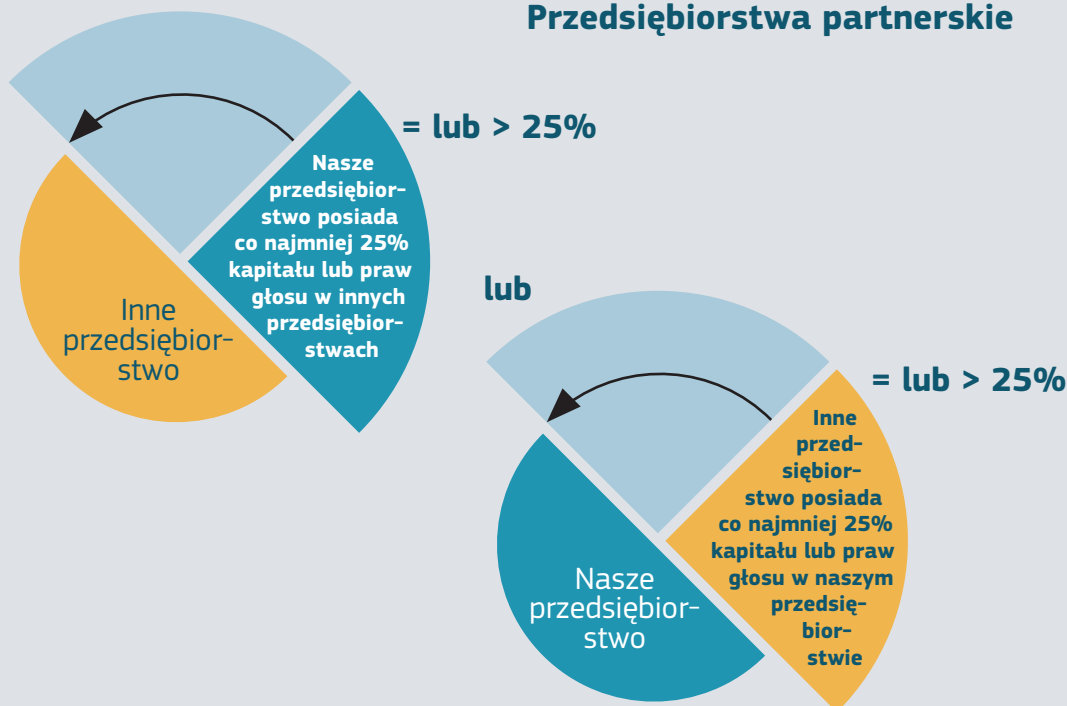
Definicja

Przedsiębiorstwo jest przedsiębiorstwem partnerskim, jeżeli:

- przedsiębiorstwo posiada 25% lub więcej kapitału lub praw głosu w innym przedsiębiorstwie lub inne przedsiębiorstwo posiada 25% lub więcej kapitału lub praw głosu w danym przedsiębiorstwie oraz
- przedsiębiorstwo nie jest powiązane z innym przedsiębiorstwem (zob. str. 21: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązaniem?”). Oznacza to między innymi, że prawa głosu, jakie dane przedsiębiorstwo posiada w innym przedsiębiorstwie (lub odwrotnie), nie przekraczają 50% ogólnej liczby praw głosu.

Przykłady dotyczące partnerów pośrednich zamieszczono od str. 25.

Przedsiębiorstwa partnerskie



Ustalenie, które dane należy uwzględnić (art. 6 ust. 2, 3 i 4)

W odniesieniu do przedsiębiorstw partnerskich, przy ustalaniu, czy przedsiębiorstwo kwalifikuje się do statusu MŚP, dane przedsiębiorstwo musi dodać do własnych danych pewien procent liczby zatrudnionych swojego partnera i pewien procent jego danych finansowych. Procent ten odzwierciedla odsetek posiadanych udziałów lub praw głosu – w zależności od tego, który jest większy.

Na przykład jeżeli przedsiębiorstwo posiada 30% udziałów w innym przedsiębiorstwie, dodaje do własnych danych liczbowych 30% liczby zatrudnionych, obrotu i sumy bilansowej tego przedsiębiorstwa partnerskiego. Jeżeli istnieje kilka przedsiębiorstw partnerskich, taki sam rodzaj obliczeń należy przeprowadzić dla każdego z partnerów znajdującego się bezpośrednio na rynku wyższego lub niższego szczebla w stosunku do danego przedsiębiorstwa.

Ponadto trzeba uwzględnić proporcjonalne dane każdego przedsiębiorstwa, które jest powiązane z którymkolwiek z partnerów danego przedsiębiorstwa. Danych partnera partnera nie bierze się jednak pod uwagę (zob. przykład 2 na str. 26).

Dalsze dane mogą być wymagane w poszczególnych przypadkach (np. konsolidacji metodą praw własności) w celu ustalenia relacji między ocenianym przedsiębiorstwem a ewentualnymi przedsiębiorstwami partnerskimi lub powiązanymi.

Podmioty publiczne (art. 3 ust. 4)

Zgodnie z definicją przedsiębiorstwo nie jest MŚP, jeżeli co najmniej jeden podmiot publiczny posiada lub kontroluje bezpośrednio lub pośrednio, wspólnie lub indywidualnie, 25% lub więcej kapitału lub praw głosu. Postanowienie to można uzasadnić w sposób następujący – z faktu, że przedsiębiorstwo jest własnością publiczną, mogą wynikać dla niego określone korzyści, zwłaszcza finansowe, które dają mu przewagę nad innymi przedsiębiorstwami, finansowanymi przez kapitał prywatny. Ponadto w przypadku podmiotów publicznych często nie jest możliwe ustalenie liczby zatrudnionych i obliczenie danych finansowych.

Rodzaje inwestorów wyszczególnione na str. 17, np. uczelnie lub samorządy terytorialne, które zgodnie z prawem krajowym mają status podmiotu publicznego, nie podlegają tej zasadzie. Całkowity udział takich inwestorów w przedsiębiorstwie może stanowić łącznie maksymalnie 50% praw głosu przedsiębiorstwa. Jeżeli przekracza 50%, przedsiębiorstwa nie można uznać za MŚP.



Jak obliczać dane przedsiębiorstw partnerskich?

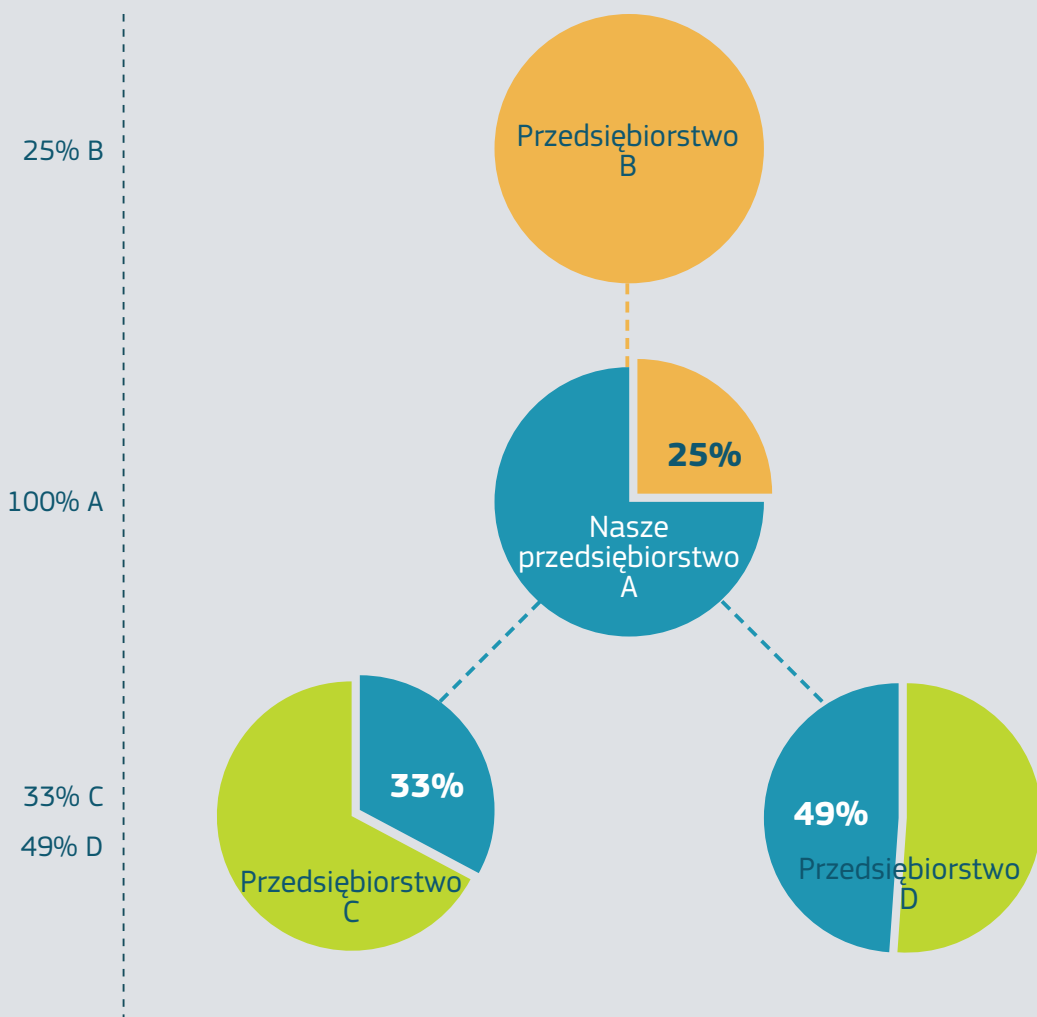
(Dane procentowe podane poniżej mają jedynie charakter przykładowy. Dalsze przykłady znajdują się na str. 25–30.)

Nasze przedsiębiorstwo A posiada 33% udziałów w przedsiębiorstwie C i 49% udziałów w przedsiębiorstwie D, podczas gdy B posiada 25% udziałów w naszym przedsiębiorstwie.

Aby obliczyć liczbę zatrudnionych i dane finansowe naszego przedsiębiorstwa, dodajemy odpowiednie procenty danych dla B, C i D do naszych danych łącznych.

Nasze dane łączne = 100% A + 25% B + 33% C + 49% D

Nasze dane łączne



Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązanym? (art. 3 ust. 3)

Przedsiębiorstwami powiązanymi są przedsiębiorstwa tworzące grupę, w której jedno przedsiębiorstwo kontroluje bezpośrednio lub pośrednio większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie lub wywiera dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo.

A co z franczyzą?

Dwa przedsiębiorstwa, które współpracują ze sobą na zasadzie franczyzy, niekoniecznie uważa się za powiązane. Zależy to od warunków indywidualnej umowy franczyzowej. Jeżeli jednak umowa franczyzowa prowadzi do powstania jednego z czterech wyżej wymienionych związków, przedsiębiorstwa uważa się za powiązane.

Definicja

Dwa przedsiębiorstwa lub większa ich liczba są powiązane, jeżeli pozostają one ze sobą w którymkolwiek z następujących związków:

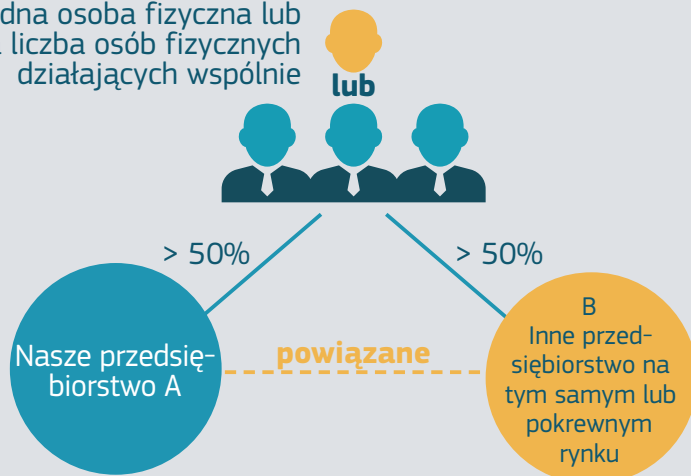
- przedsiębiorstwo ma większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie z tytułu bycia udziałowcem lub wspólnikiem;
- przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administrującego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;
- przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo na podstawie umowy zawartej z tym przedsiębiorstwem lub postanowień w jego statucie bądź umowie spółki;
- przedsiębiorstwo jest w stanie sprawować wyłączną kontrolę, na mocy umowy, nad większością praw głosów udziałowców lub wspólników w innym przedsiębiorstwie.

Typowym przykładem przedsiębiorstwa powiązanego jest jednostka, w której inna jednostka posiada całościowy udział.

Jeżeli tego rodzaju relacja następuje poprzez własność co najmniej jednej osoby fizycznej (grupy osób fizycznych działających wspólnie), przedsiębiorstwa traktuje się jako przedsiębiorstwa powiązane, jeżeli prowadzą działalność na tym samym rynku lub na rynkach pokrewnych¹⁰.

¹⁰ Więcej informacji na ten temat – zob. glosariusz.

Jedna osoba fizyczna lub większa liczba osób fizycznych działających wspólnie



Nasze dane łączne = 100% A + 100% B

Ustalenie, które dane należy uwzględnić (art. 6 ust. 2, 3 i 4)

Aby w odniesieniu do przedsiębiorstw powiązanych ustalić, czy przedmiotowe przedsiębiorstwo odpowiada pułapowi zatrudnienia i jednemu z progów finansowych, które określono w definicji, do danych przedmiotowego przedsiębiorstwa trzeba dodać 100% danych przedsiębiorstwa powiązanego.

W większości państw członkowskich takie przedsiębiorstwa są prawnie zobowiązane do sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych lub są

ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa poprzez konsolidację metodą pełną.

Jeżeli przedmiotowe przedsiębiorstwo nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych, a przedsiębiorstwo, z którym jest ono powiązane, jest z kolei związane (jest parterem przedsiębiorstwa powiązanego) z innymi przedsiębiorstwami, przedmiotowe przedsiębiorstwo musi dodać do swoich danych 100% danych wszystkich tych przedsiębiorstw powiązanych oraz proporcjonalny odsetek danych przedsiębiorstw partnerskich.

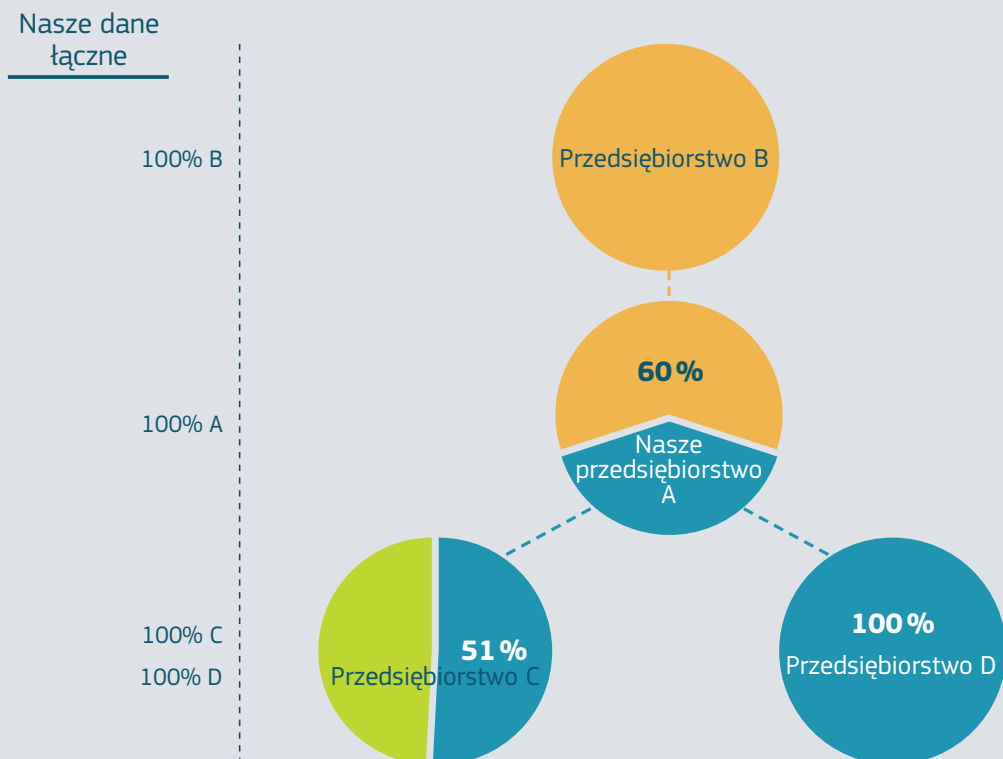
Jak obliczać dane dotyczące przedsiębiorstw powiązanych?

(Dane procentowe podane poniżej mają jedynie charakter przykładowy. Dalsze przykłady znajdują się na str. 25–30.)

Nasze przedsiębiorstwo A posiada 51% udziałów w przedsiębiorstwie C i 100% udziałów w przedsiębiorstwie D, podczas gdy B posiada 60% udziałów w naszym przedsiębiorstwie.

W związku z tym, że w każdym przypadku udział wynosi powyżej 50%, przy obliczaniu liczby zatrudnionych i progów finansowych naszego przedsiębiorstwa należy uwzględnić 100% danych każdego z czterech przedsiębiorstw, o których mowa.

Nasze dane łączne = 100% A + 100% B + 100% C + 100% D



Podsumowanie: które dane?

Bez względu na to, czy przedsiębiorstwo sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe, ostateczne dane, które należy uwzględnić, powinny obejmować dane:

- każdego przedsiębiorstwa partnerskiego,
- każdego przedsiębiorstwa powiązanego z nim,
- każdego przedsiębiorstwa powiązanego z którymkolwiek z jego przedsiębiorstw partnerskich,
- każdego przedsiębiorstwa powiązanego z jego przedsiębiorstwami powiązanymi,
- każdego partnera przedsiębiorstw powiązanych.

Związku partner-partner nie bierze się pod uwagę.



Przykłady zamieszczone na str. 25–30 ilustrują obliczenia w bardziej skomplikowanych sytuacjach.

A co z danymi partnera naszego partnera?

Aby uniknąć skomplikowanych i niekończących się obliczeń, w definicji przewidziano następującą zasadę: jeżeli przedmiotowe przedsiębiorstwo partnerskie samo posiada innych partnerów, należy dodać do własnych danych tylko dane przedsiębiorstwa partnerskiego znajdującego się bezpośrednio na rynku wyższego lub niższego szczebla w stosunku do przedmiotowego przedsiębiorstwa (zob. art. 6 ust. 2, str. 43 oraz przykład 2 na str. 26).

Co należy zrobić, gdy nasz partner jest powiązany z innym przedsiębiorstwem?

W takim przypadku 100% danych przedsiębiorstwa powiązanego trzeba dodać do danych przedsiębiorstwa partnerskiego (zob. str. 21: „Czy jesteśmy przedsiębiorstwem powiązanym?”).

We własnych danych należy wówczas ująć procent równy udziałowi posiadanemu przez przedsiębiorstwo partnerskie (zob. art. 6 ust. 3, str. 43 oraz str. 22: „Jak obliczać dane przedsiębiorstw powiązanych?”).

WNIOSEK

Komisja Europejska jest zdania, że definicja MŚP stanowi ważne narzędzie wdrażania skutecznych środków i programów wspierających rozwój i osiągnięcia MŚP. Dlatego też zachęca państwa członkowskie, Europejski Bank Inwestycyjny i Europejski Fundusz Inwestycyjny do jej stosowania w możliwie najszerszy sposób.

Mamy nadzieję, że niniejszy poprawiony poradnik będzie użyteczny dla MŚP oraz że bardzo wiele przedsiębiorstw będzie korzystać ze środków wprowadzonych przez władze europejskie, krajowe, regionalne i lokalne zgodnie z omawianą definicją.

Nie MŚP? Wsparcie i tak jest dostępne

Chociaż w niniejszym poradniku skupiono się na MŚP, istnieje wiele środków finansowych i programów wsparcia dostępnych dla przedsiębiorstw, które nie kwalifikują się do kategorii MŚP.

Portal „Twoja Europa” zawiera informacje na temat programów finansowania i odpowiednich punktów rejestracji, w przypadku gdy rejestracja jest stosowna i dostępna:

<http://europa.eu/IRT38Ny>



Definicja MŚP może zostać udoskonalona. W stosownych przypadkach Komisja dostosuje ją w nadchodzących latach tak, aby uwzględnić doświadczenia i tendencje w rozwoju gospodarczym w całej Unii Europejskiej.

Tekst zalecenia Komisji z 2003 r. oraz wzór oświadczenia znajdują się w dalszej części, począwszy od str. 38.

Przykład 1 *Sytuacja*

Powiązanie z dwoma partnerami

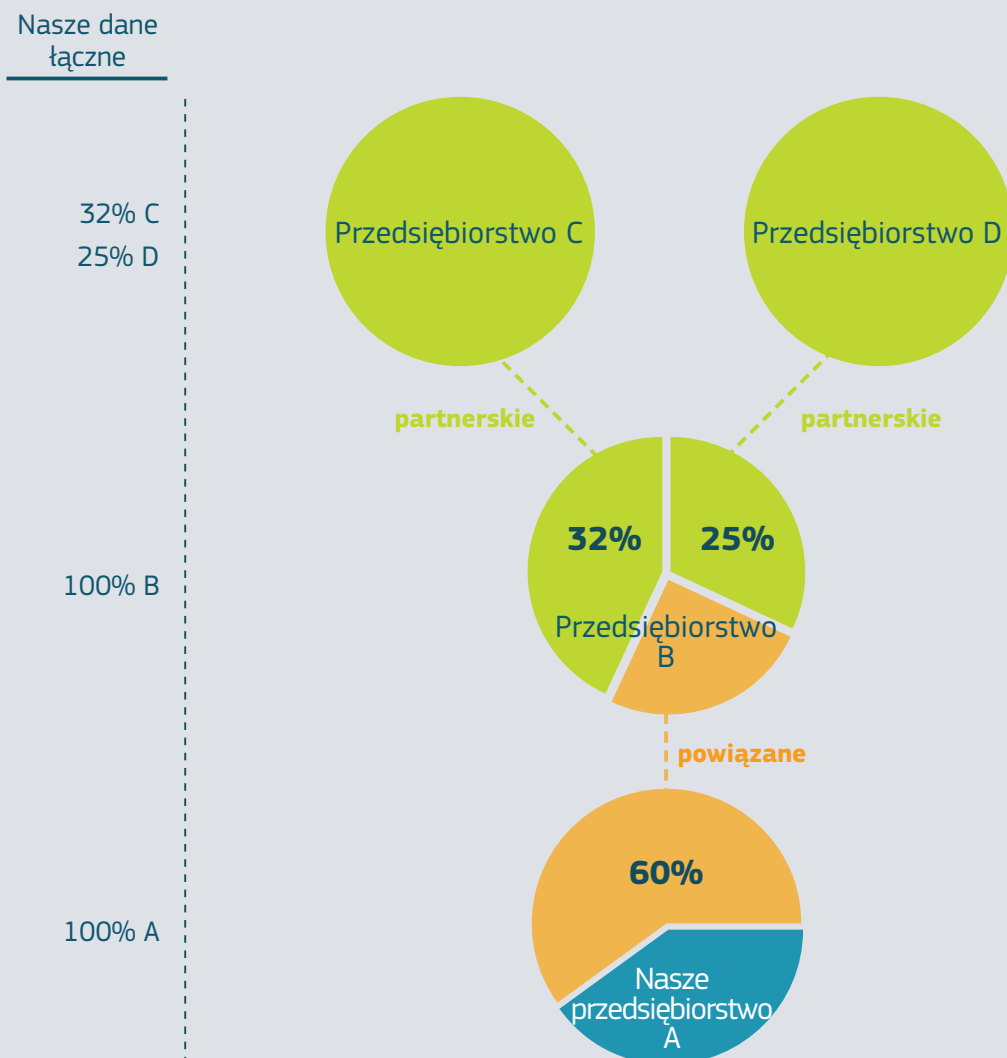
Nasze przedsiębiorstwo A jest powiązane z przedsiębiorstwem B w taki sposób, że B posiada 60% udziałów w naszym przedsiębiorstwie.

B ma jednak również dwóch partnerów – przedsiębiorstwa C i D, które mają odpowiednio 32% i 25% udziałów w B.

Obliczenia

Aby obliczyć nasze dane, musimy do danych naszego przedsiębiorstwa dodać 100% danych B, 32% danych C i 25% danych D.

Nasze dane łączne = 100% A + 100% B + 32% C + 25% D



Przykład 2 *Sytuacja*

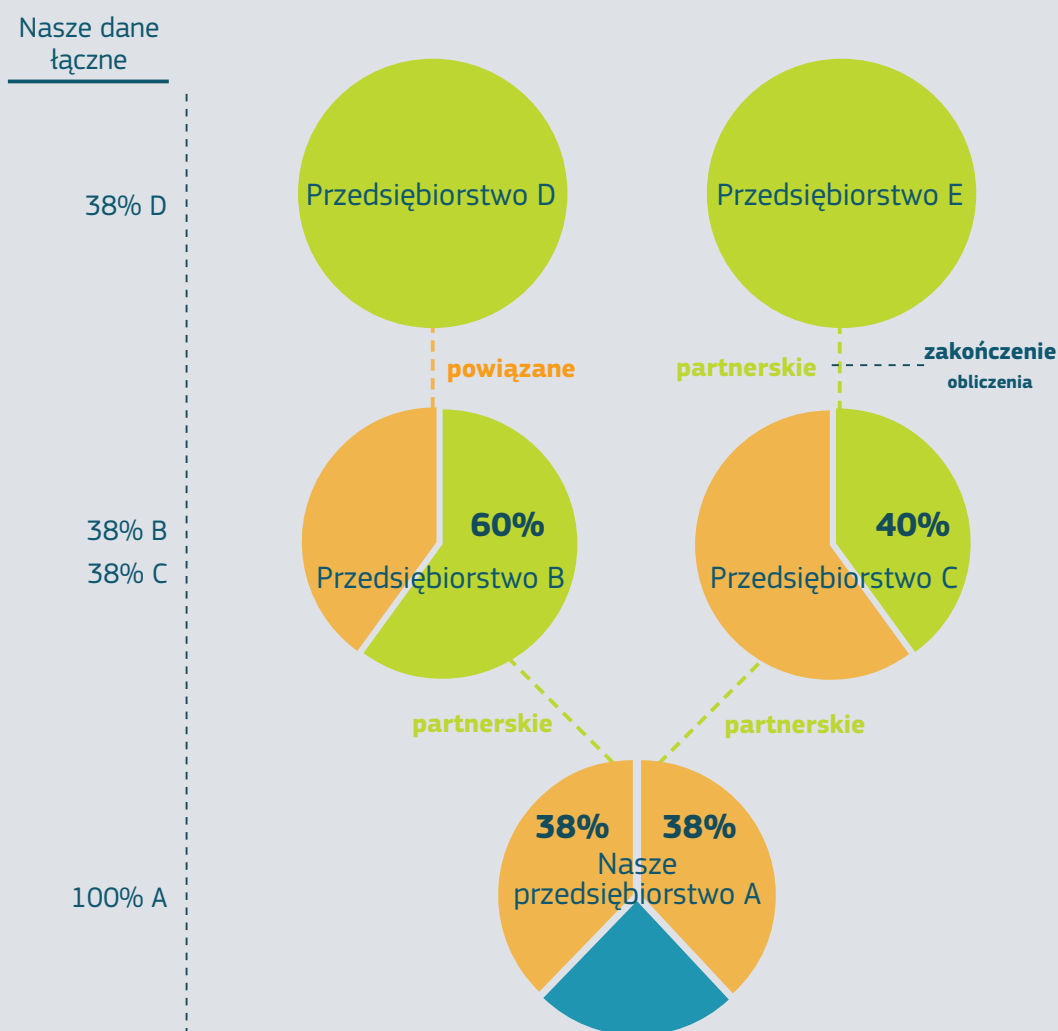
Partner pośredni i przedsiębiorstwo powiązane

Przedsiębiorstwa B i C są partnerami naszego przedsiębiorstwa A, gdyż każde z nich posiada w nim 38% udziałów. B jest jednak powiązane także z D poprzez udział w wysokości 60%, zaś C i E są partnerami (40%).

Obliczenia

Aby obliczyć dane naszego przedsiębiorstwa, musimy dodać do własnych danych z jednej strony 38% skumulowanych danych B i D (gdyż B i D są ze sobą powiązane), a z drugiej strony tylko 38% danych przedsiębiorstwa C. Nie musimy uwzględniać danych E, ponieważ to przedsiębiorstwo partnerskie nie znajduje się bezpośrednio na rynku wyższego szczebla w stosunku do naszego przedsiębiorstwa (zob. str. 19: „Ustalanie, które dane należy uwzględnić”).

$$\text{Nasze dane łączne} = 100\% A + 38\% (B + D) + 38\% C$$



Przykład 3 *Sytuacja*

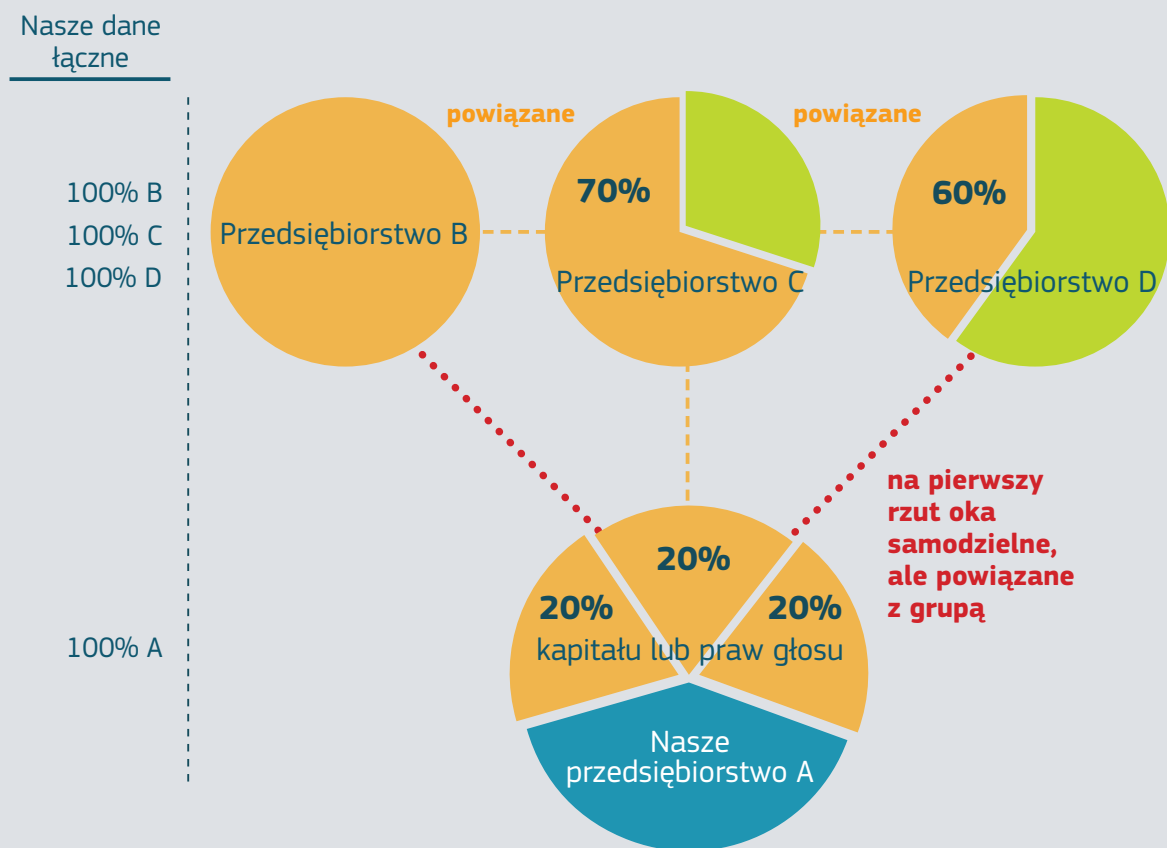
Grupa przedsiębiorstw powiązanych

Nasze przedsiębiorstwo A ma trzech inwestorów: B, C i D, przy czym każdy z nich posiada 20% naszego kapitału lub praw głosu. Inwestorzy ci są ze sobą powiązani, tworząc grupę przedsiębiorstw powiązanych: B posiada 70% udziałów w C, zaś C ma 60% udziałów w D.

Obliczenia

Co należy zrobić, aby obliczyć nasze dane? Na pierwszy rzut oka nasze przedsiębiorstwo A pozostanie samodzielne, gdyż każdy z inwestorów ma w nim mniej niż 25% udziałów. Ponieważ jednak B, C i D są ze sobą powiązane, jako grupa posiadają łącznie 60% udziałów w naszym przedsiębiorstwie. Musimy zatem dodać 100% danych B, C i D do danych naszego przedsiębiorstwa.

Nasze dane łączne = 100% A + 100% B + 100% C + 100% D



Przykład 4 *Sytuacja*

Partnerzy publiczni lub instytucjonalni, którzy są wyłączeni z obliczeń

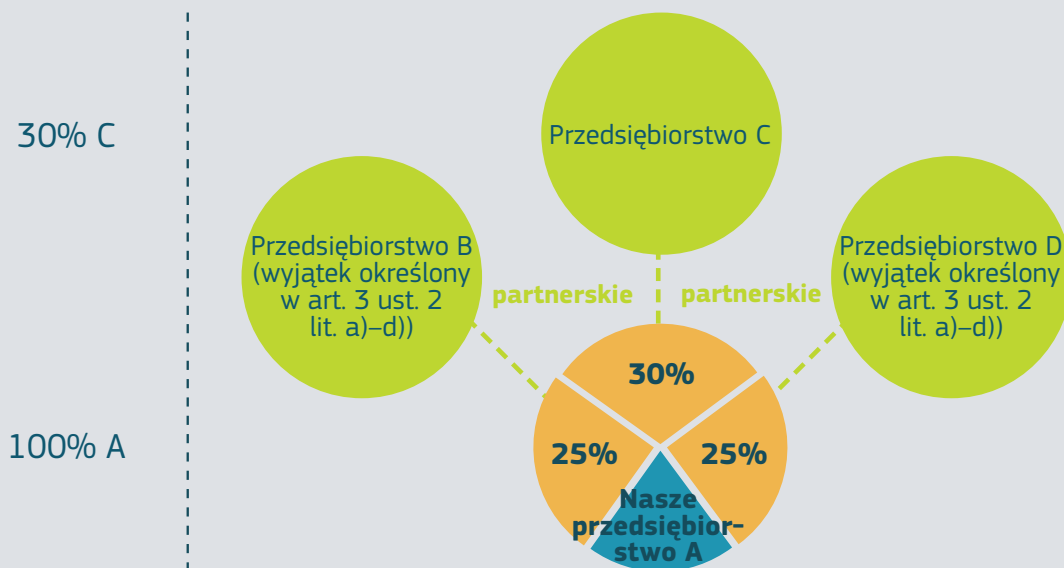
B, C i D są partnerami naszego przedsiębiorstwa A poprzez udziały wynoszące odpowiednio 25%, 30% i 25%. B i D są jednak uczelnią i inwestorem instytucjonalnym, nie są ze sobą powiązane, a ich indywidualny udział w prawach głosu nie przekracza 50%. Podmioty te są ujęte w wykazie wyjątków (art. 3 ust. 2 lit. a)–d) zalecenia), a zatem ich dane nie są uwzględnione w obliczeniach.

Obliczenia

Aby obliczyć nasze dane, musimy uwzględnić tylko 100% naszych własnych danych i 30% danych przedsiębiorstwa C.

Nasze dane łączne = 100% A + 30% C

Nasze dane łączne



Przykład 5 *Sytuacja*

Powiązani partnerzy publiczni lub instytucjonalni, którzy nie są wyłączeni z obliczeń

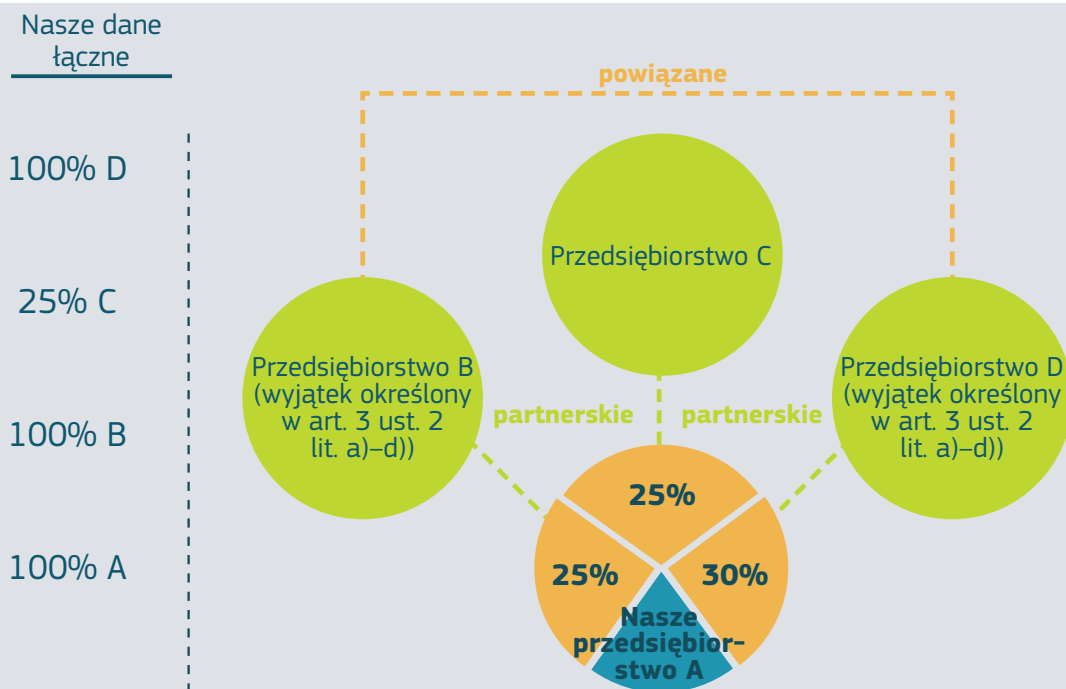
B, C i D są partnerami naszego przedsiębiorstwa A poprzez udziały wynoszące odpowiednio 25%, 25% i 30%. Choć B i D są uczelniami i publiczną korporacją inwestycyjną, są ze sobą powiązane, a ich łączny udział w prawach głosu wynosi 55%, a zatem przekracza próg 50% dotyczący wyjątków. Dane B i D trzeba zatem uwzględnić w obliczeniach.

Obliczenia

Aby obliczyć nasze dane, musimy uwzględnić 100% naszych własnych danych, 25% danych przedsiębiorstwa C, a także wspólny udział B i D w kapitale/prawach głosu wynoszący 55%. Ponieważ jednak B i D łącznie posiadają 55% praw głosu, trzeba zagregować 100% ich danych.

Uwaga: jeśli oba podmioty powiązane są podmiotami publicznymi lub podmiotami powiązanymi z podmiotami publicznymi, to nasze przedsiębiorstwo nie kwalifikuje się jako MŚP (zamiast tego zastosowanie ma art. 3 ust. 4 załącznika do zalecenia).

$$\text{Nasze dane łączne} = 100\% \text{ A} + 100\% \text{ B} + 25\% \text{ C} + 100\% \text{ D}$$



Przykład 6 *Sytuacja*

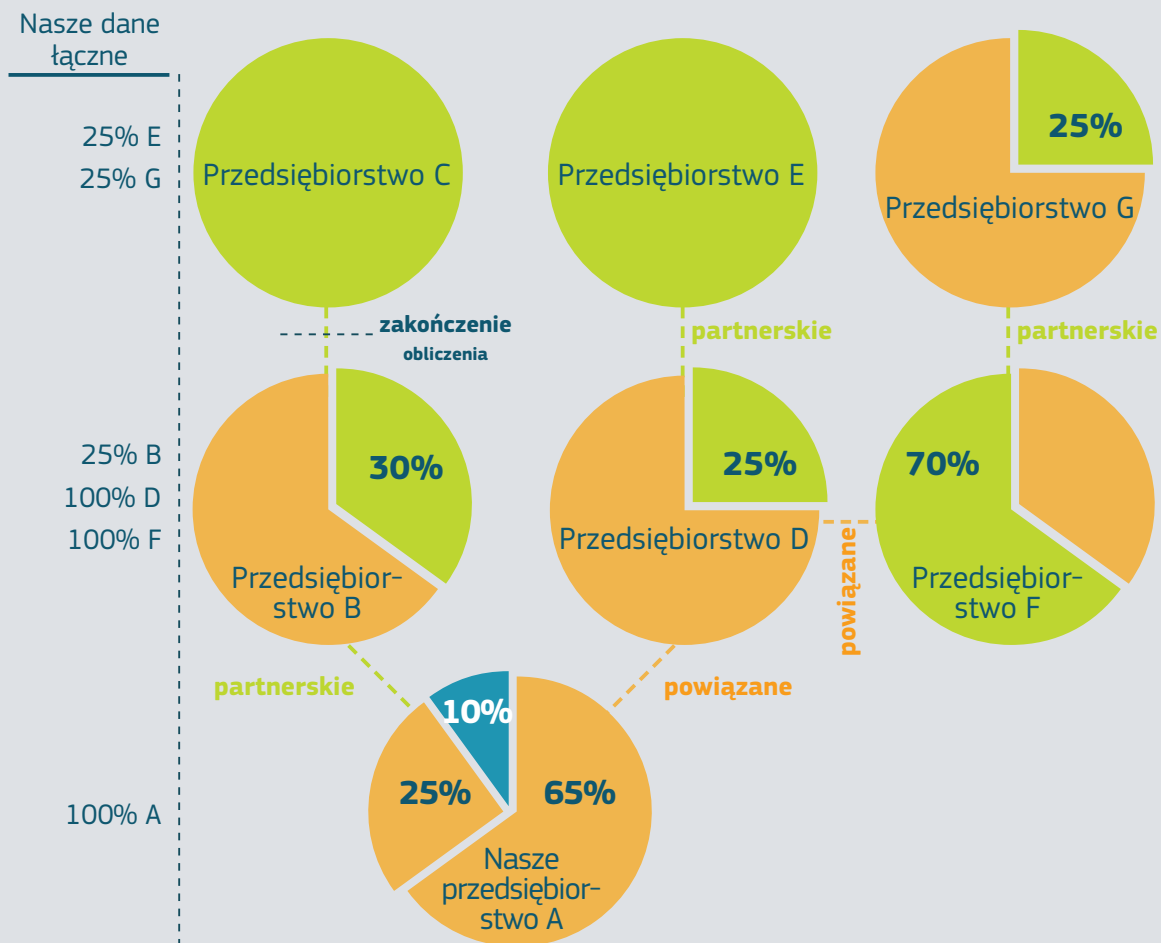
Partnerzy i partnerzy powiązanych przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo B jest partnerem naszego przedsiębiorstwa A poprzez udział w wysokości 25%. Przedsiębiorstwo C jest partnerem przedsiębiorstwa B poprzez udział w wysokości 30%. Ponadto nasze przedsiębiorstwo A jest powiązane z przedsiębiorstwem D przez udział w wysokości 65%. Przedsiębiorstwo E jest partnerem przedsiębiorstwa D poprzez udział w wysokości 25%. Przedsiębiorstwo D ma przedsiębiorstwo powiązane, które z kolei ma partnera.

Obliczenia

Trzeba uwzględnić proporcjonalne dane wszystkich przedsiębiorstw, które są partnerami przedsiębiorstwa ocenianego oraz partnerami którychkolwiek przedsiębiorstw powiązanych. Danych partnera partnera ocenianego przedsiębiorstwa nie bierze się jednak pod uwagę.

Nasze dane łączne = 100% A + 25% B + 100% D + 25% E + 100% F + 25% G



KONTEKST OBECNEJ DEFINICJI MŚP ORAZ PORADNIKA DLA UŻYTKOWNIKÓW

Pierwszą ogólnounijną definicję MŚP wprowadzono w 1996 r. (*zalecenie Komisji (96/280/WE) z dnia 3 kwietnia 1996 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw*).

W 2003 r. zmieniono ją, aby odzwierciedlić ogólne zmiany gospodarcze, a także uwzględnić konkretne przeszkody dla MŚP. Odbłyły się szeroko zakrojone dyskusje pomiędzy Komisją, państwami członkowskimi, organizacjami przedsiębiorców i ekspertami, jak również dwie sesje otwartych konsultacji. Dostarczyły one informacji i wsparcia na potrzeby zmiany definicji. Wynikiem tego procesu było przyjęcie *obecnej wersji definicji MŚP*.

Definicja z 2003 r. jest bardziej dopasowana do różnych kategorii MŚP i lepiej uwzględniono w niej różne typy związków między przedsiębiorstwami. Pomaga w promowaniu innowacji i rozwoju relacji partnerskich, jednocześnie zapewniając, aby adresatem publicznych programów były tylko te przedsiębiorstwa, które faktycznie potrzebują wsparcia.

Zmiany definicji MŚP dokonane w 2003 r. dotyczyły przede wszystkim:

- aktualizacji pułapów i progów mającej na celu odzwierciedlenie zmian cen i wydajności,
- ustalenia progów finansowych w odniesieniu do rosnącej liczby mikroprzedsiębiorstw, aby zachęcić do przyjęcia środków służących rozwiązaniu specyficznych problemów, jakie napotykają mikroprzedsiębiorstwa, zwłaszcza w fazie rozruchu,
- ułatwienia inwestycji kapitałowych dla MŚP poprzez zapewnienie korzystnego traktowania niektórym inwestorom, takim jak: fundusze regionalne, spółki venture capital oraz

anioły biznesu, a także małym samorządom terytorialnym (więcej informacji na str. 17),

- promowania innowacji oraz poprawy dostępu do badań i rozwoju poprzez umożliwienie uczelniom i ośrodkom badań naukowych nienastawionym na zysk posiadania udziałów finansowych w MŚP (więcej informacji na str. 17),
- uwzględnienia różnych związków pomiędzy przedsiębiorstwami.

Zasadniczo w obecnej definicji uwzględnia się zdolność MŚP do pozyskania finansowania z zewnątrz. Na przykład przedsiębiorstwa powiązane z innymi podmiotami posiadającymi znaczne zasoby finansowe mogą przekraczać dane pułapy i wówczas nie kwalifikują się do statusu MŚP.

DG ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MŚP stale monitoruje wdrażanie definicji MŚP. W oparciu o wyniki ocen przeprowadzonych w latach 2006 i 2009 w 2012 r. podjęto niezależne badanie dotyczące działania definicji MŚP w praktyce.

Stosunkowo niewielkie zmiany w demografii MŚP od 2003 r., polityka „mniej i lepiej ukierunkowanej pomocy państwa” oraz poglądy większości zainteresowanych stron nie uzasadniały zakłóceń, które byłyby spowodowane jakimikolwiek poważniejszymi zmianami definicji. W badaniu z 2012 r. stwierdzono zatem, że w owym czasie nie było potrzeby poważnego zmienienia definicji MŚP.

W zaleceniach sformułowanych w ramach tego badania zaproponowano jednak wyjaśnienie sposobu stosowania określonych zasad, na przykład poprzez dalsze wytyczne lub aktualizację

istniejącego poradnika dla użytkowników dotyczącego definicji MŚP. W tym celu w latach 2013–2014 przeprowadzono ocenę poradnika dla użytkowników.

Wnioski i sugestie z tej oceny odzwierciedlono w niniejszym dokumencie.



GLOSARIUSZ

Anioł biznesu: Aniołami biznesu są osoby fizyczne, które jedynie inwestują swoje prywatne pieniądze w MŚP albo w inny sposób inwestują w syndykaty, w których zazwyczaj jeden anioł pełni funkcję wiodącą. Anioły zazwyczaj nie mają wcześniejszych powiązań rodzinnych z przedsiębiorstwem i podejmują własne decyzje w sprawie inwestycji zamiast działać za pośrednictwem niezależnego zarządzającego. Wiodący anioł syndykatu lub anioł inwestujący indywidualnie zazwyczaj będzie śledził inwestycję po jej poczynieniu poprzez obserwowanie, a także przekazywanie swojej wiedzy i doświadczenia oraz udzielanie wsparcia jednostce, w której dokonał inwestycji, poprzez opiekę mentorską¹¹.

Dominujący wpływ: W kontekście art. 3 ust. 3 wywieranie „dominującego wpływu” zakłada się, w przypadku gdy na politykę operacyjną lub finansową przedsiębiorstwa wpływają oczekiwania innego przedsiębiorstwa.

Pojęcie „przedsiębiorstwa” wywierającego dominujący wpływ obejmuje podmioty publiczne, podmioty prywatne (niezależnie od ich formy prawnej) oraz osoby fizyczne.

Przykłady relacji, których efektem może być dominujący wpływ, są następujące (w oparciu o skonsolidowane obwieszczenie Komisji dotyczące kwestii jurysdykcyjnych na mocy rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw):

→ Udziałowiec ma „prawo weta” w odniesieniu do strategicznych decyzji przedsiębiorstwa, mimo że udziałowiec ten nie ma prawa do samodzielnego podejmowania takich decyzji. Prawo weta musi odnosić się do

strategicznych decyzji dotyczących działalności/polityki finansowej, a zatem musi mieć szerszy zakres niż prawo weta, które jest zwykle przyznawane mniejszościowym udziałowcom, by ochronić ich interesy finansowe jako inwestorów w przedsiębiorstwie. Prawo weta, które przyznaje kontrolę, zazwyczaj wiąże się z decyzjami w takich kwestiach, jak: budżet, biznesplan, poważne inwestycje czy mianowanie kadry kierowniczej wyższego szczebla.

→ Nawet w przypadku posiadania udziałów mniejszościowych może wystąpić wyjątkowa kontrola na zasadzie prawnej, jeżeli z posiadaniem tych udziałów wiążą się szczególne uprawnienia (tj. są to udziały uprzywilejowane prowadzące do uzyskania większości praw głosu lub inne prawa umożliwiające mniejszościowemu udziałowcowi wyznaczanie strategicznych zachowań handlowych przejmowanego przedsiębiorstwa, np. kompetencje upoważniające do mianowania ponad połowy składu rady nadzorczej lub zarządu).

→ Uprawnienia, które – będąc nabyte w oparciu o umowy długoterminowe – prowadzą do uzyskania podobnej kontroli nad zarządkiem i majątkiem drugiego przedsiębiorstwa, jak ta uzyskana w przypadku przejścia udziałów lub aktywów (takie jak umowy organizacyjne regulowane krajowym prawem spółek lub inne rodzaje umów, np. umowy o dzierżawę przedsiębiorstwa, przyznające przejmującemu kontrolę nad zarządkiem i majątkiem, mimo że nie nastąpiło przeniesienie praw własności ani udziałów).

→ Bardzo ważne długoterminowe umowy o dostawy lub kredyty udzielane przez dostawców lub klientów w połączeniu z powiązaniem strukturalnymi również mogą powodować uzyskanie decydującego wpływu.

Działalność gospodarcza: Zgodnie z art. 1 zalecenia status MŚP zależy przede wszystkim od prowadzonej przez podmiot działalności gospodarczej, bez względu na jego formę prawną.

¹¹ Sprawozdanie przewodniczącego grupy ekspertów ds. transgranicznego kojarzenia innowacyjnych przedsiębiorstw i inwestorów, str. 15 – http://bookshop.europa.eu/en/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/pgid=Iq1Ekni0.1ISRO00K4Myc09B0000l_r_OdQ4l;sid=Plq_3KyOL3q_1fhMLz4he86r0YmSD6td0lk=?CatalogCategoryID=C5gKABstvc0AAAEJZJEY4e5L

W konsekwencji MŚP mogą być również osoby prowadzące działalność na własny rachunek, przedsiębiorstwa rodzinne z a j m u - jące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki prowadzące regularną działalność gospodarczą. Zasadniczo każdy rodzaj działalności obejmującej oferowanie towarów lub usług na danym rynku za wynagrodzeniem lub w interesie finansowym jest uważany za działalność gospodarczą.

Za działalność gospodarczą nie uznaje się następujących rodzajów działalności:

- działalności, które nie wiążą się z jakąś formą kompensaty pieniężnej (np. dotacjami, subwencjami i darowiznami) lub
- działalności, dla których nie ma określonego/bezpośredniego rynku lub
- działalności, w odniesieniu do których generowany dochód nie jest odrębny od dochodu osobistego ich członków lub zainteresowanych stron¹².

Działanie wspólnie: W kontekście powiązań poprzez osoby fizyczne na mocy art. 3 ust. 3 załącznika do zalecenia w sprawie MŚP więzi rodzinne uznano za wystarczające do stwierdzenia, że osoby fizyczne działają wspólnie¹³. Ponadto osoby fizyczne, które działają wspólnie w celu wywierania wpływu na decyzje handlowe przedmiotowych przedsiębiorstw, co uniemożliwia uznanie tych przedsiębiorstw za gospodarczo niezależne od siebie, należy traktować jako działające wspólnie dla celów określonych w art. 3 ust. 3 akapit czwarty tego załącznika

¹² Zasady uczestnictwa w 7PR, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012D0838&qid=1433236394045>

¹³ Sprawa C-8 Nordbrandenburger Umesterungs Werke NUW (Dz.U. L 353 z 13.12.2006, str. 60).

niezależnie od istnienia stosunków umownych pomiędzy tymi osobami¹⁴.

Inwestorzy instytucjonalni:

K o m i - sja Europejska formalnie nie definiuje pojęcia „inwestorów instytucjonalnych”. Zwykle jednak uważa się za nich inwestorów, którzy prowadzą na dużą skalę obrót papierami wartościowymi w imieniu

dużej liczby indywidualnych drobnych inwestorów i którzy nie uczestniczą bezpośrednio w zarządzaniu przedsiębiorstwami, w które inwestują. Określenie „inwestor instytucjonalny” odnosi się głównie do towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych, banków i przedsiębiorstw inwestycyjnych, które gromadzą oszczędności i dostarczają środki finansowe na rynki, ale pojęcie to stosuje się również do innych rodzajów majątku instytucjonalnego (np. fundacji itd.). Zazwyczaj są to doświadczeni inwestorzy posiadający znaczne aktywa¹⁵.

Kapitał wysokiego ryzyka

Kapitał wysokiego ryzyka: Kapitał wysokiego ryzyka (ang. *venture capital*) zapewnia finansowanie na rzecz przedsiębiorstw, które są z reguły bardzo małe, które znajdują się na początkowych etapach rozwoju działalności gospodarczej i które wykazują duży potencjał wzrostu i rozwoju. Ponadto fundusze *venture capital* zapewniają przedsiębiorstwom cenną wiedzę fachową i doświadczenie, kontakty biznesowe, wartość marki oraz doradztwo strategiczne. Zapewniając finansowanie i doradztwo na rzecz takich przedsiębiorstw, fundusze *venture capital* stymulują wzrost gospodarczy, przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy i do mobilizacji

¹⁴ Sprawa C-110/13 *HaTeFo GmbH przeciwko Finanzamt Haldensleben* (Dz.U. C 112 z 14.4.2014, str. 15).

¹⁵ Zob. COM(2007) 853 final.

kapitału, wspierają tworzenie i rozwój innowacyjnych przedsiębiorstw, zwiększają ich inwestycje w badania i rozwój, a także wspierają przedsiębiorczość, innowacyjność i konkurencyjność¹⁶.

Spółka venture capital: Fundusz inwestycyjny *private equity/venture capital* jest narzędziem umożliwiającym dokonywanie inwestycji z możliwością łączenia aktywów przez kilku inwestorów w kapitał własny lub papiery wartościowe powiązane z kapitałem własnym (takie jak quasi-kapitał własny) przedsiębiorstw (jednostek, w których dokonano inwestycji). Są one zwykle spółkami prywatnymi, których udziały nie są notowane na giełdzie. Fundusz może mieć formę spółki kapitałowej albo posiadać inną formę, np. spółki osobowej. Pod względem formy spółka *private equity/venture capital* może być spółką kapitałową albo spółką osobową; nieliczne z nich są notowane na giełdzie¹⁷. Spółki *venture capital* inwestują z zamiarem uczestniczenia we wzroście wartości udziałowca poprzez korzystne wyjście z inwestycji (tj. sprzedaż udziałów). Powinno to być ujęte w ich statutach.

Spółki venture capital uważane są za zwykłe przedsiębiorstwa (np. w sektorach farmaceutycznym, transportu, energetycznym itd.), które jako działalność pomocniczą wybierają inwestowanie pieniędzy w inne przedsiębiorstwo (zazwyczaj podmiot rozpoczynający działalność gospodarczą), a jednocześnie kontynuują swoją podstawową działalność. Dlatego nie są rodzajem inwestorów rozpatrywanym w kontekście art. 3 ust. 2 lit. a)–d). Takie rozumowanie podtrzymuje rozporządzenie (UE) nr 345/2013¹⁸ w sprawie europejskich funduszy *venture capital*, zgodnie z którym spółki *venture capital* nie są uprawnione do posługiwania się nazwą „EuVECA”.

Konsolidacja

Konsolidacja metodą pełną – przedsiębiorstwa ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa poprzez konsolidację metodą pełną zazwyczaj uznaje się za przedsiębiorstwa powiązane.

Metoda konsolidacji proporcjonalnej – zazwyczaj wykorzystywana przy konsolidacji wspólnie kontrolowanego podmiotu. Bilans każdej ze stron konsolidacji uwzględnia jej udział w aktywach, które strona wspólnie kontroluje, oraz jej udział w zobowiązaniach, za które jest wspólnie odpowiedzialna. Rachunek zysków i strat zawiera udział strony w przychodach i kosztach wspólnie kontrolowanego podmiotu. Przedsiębiorstwa, które są ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa poprzez konsolidację proporcjonalną, zazwyczaj uznaje się za przedsiębiorstwa powiązane. Należy przedstawić odrębne sprawozdania finansowe stron.

Konsolidacja metodą praw własności – inwestycja kapitałowa jest początkowo rejestrowana jako koszt, a następnie korygowana, aby odzwierciedlić udział inwestora w zysku lub stracie netto jednostki stowarzyszonej. Przedsiębiorstwa, które są ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa poprzez konsolidację metodą praw własności, zazwyczaj uznaje się za przedsiębiorstwa partnerskie. W ich przypadku również należy przedstawić oddzielnie sprawozdania finansowe.

Ocena istotnych danych: Oświadczenie zawierające ocenę dokonaną w dobrej wierze (w postaci biznesplanu) w trakcie roku obrachunkowego. Ten biznesplan powinien obejmować cały okres (lata obrachunkowe) do momentu generowania obrotu przez podmiot.

Za wymogi minimum należy uznać ujęcie w biznesplan przynajmniej prognoz finansowych dotyczących rachunku zysków i strat, bilansu oraz przewidywanej liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie wraz z opisem podstawowej działalności przedsiębiorstwa i jego oczekiwanej pozycji rynkowej. Dokument ten powinien być opatrzony datą i podpisany przez osobę uprawnioną do prowadzenia przedsiębiorstwa.

¹⁶ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=PL> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 345/2013 z dnia 17 kwietnia 2013 r. w sprawie europejskich funduszy *venture capital*.

¹⁷ Zob. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML>

¹⁸ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32013R0345>

Rynek pokrewny/właściwy: Rynki pokrewne, czyli ściśle powiązane rynki sąsiadujące, są rynkami, na których produkty lub usługi wzajemnie się uzupełniają lub należą do asortymentu produktów nabywanych na ogół przez tę samą grupę klientów na potrzeby tego samego końcowego przeznaczenia¹⁹. Należy również brać pod uwagę pionowe relacje w łańcuchu wartości. Przez rynek właściwy rozumie się rynek składający się „z wszystkich tych produktów i/lub usług,

które uważane są za zamienne lub za substytuty przez konsumenta, ze względu na właściwości produktów, ich ceny i ich zamierzone stosowanie”. Kwestie dotyczące podaży również mogą być istotne. Wynik oceny przedsiębiorstwa zależy od charakteru badanego zagadnienia konkurencji. Każdy przypadek należy zatem oceniać indywidualnie i z uwzględnieniem jego szczególnego kontekstu²⁰.

¹⁹ Zob. również wytyczne w sprawie oceny niehoryzontalnych połączeń przedsiębiorstw (Dz.U. C 265 z 18.10.2008, str. 6).

²⁰ Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (zob. Dz.U. C 372 z 9.12.1997, str. 5).

ZAŁĄCZNIKI

Tłumaczenie skonsolidowanego tekstu w załącznikach zostało sporządzone na potrzeby niniejszego poradnika.

KOMISJA

ZALECENIE KOMISJI

z dnia 6 maja 2003 r.

dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw

*(notyfikowane jako dokument nr C(2003) 1422)***(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2003/361/WE)

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, w szczególności jej art. 211 tiret drugie,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) W sprawozdaniu złożonym Radzie w 1992 r. na wniosek Rady ds. Przemysłu, która obradowała 28 maja 1990 r., Komisja zaproponowała ograniczenie mnożącej się liczby definicji małych i średnich przedsiębiorstw stosowanych na poziomie wspólnotowym. Zalecenie Komisji 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw¹ oparto na założeniu, że istnienie różnych definicji na poziomie wspólnotowym i na poziomie krajowym może powodować niezgodności. Kierując się logiką jednolitego rynku bez granic wewnętrznych, przedsiębiorstwa należy traktować w oparciu o zestaw wspólnych zasad. Dążenie do przyjęcia takiego podejścia jest konieczne, tym bardziej że obserwuje się coraz większy stopień wzajemnego oddziaływania krajowych i wspólnotowych środków pomocy dla mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), na przykład w związku z Funduszami Strukturalnymi lub badaniami. Oznacza to, że należy unikać sytuacji, w których Wspólnota koncentruje swoje działanie na jednej kategorii MŚP, a Państwa Członkowskie na innej. Ponadto uznano, że stosowanie tej samej definicji przez Komisję, Państwa Członkowskie, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) i Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) poprawi spójność i skuteczność polityk ukierunkowanych na MŚP, tym samym ograniczając ryzyko zakłócenia konkurencji.
- (2) Zalecenie 96/280/WE jest szeroko stosowane przez Państwa Członkowskie, a definicja zawarta w załączniku do niego została przejęta przez rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw². Poza potrzebą dostosowania zalecenia 96/280/WE do tendencji w rozwoju gospodarczym, zgodnie z art. 2 załącznika do niego, należy wziąć pod uwagę trudności interpretacyjne, które pojawiły się w trakcie stosowania zalecenia, jak

również uwagi otrzymane od przedsiębiorstw. Mając na względzie szereg zmian, jakie należy wprowadzić do zalecenia 96/280/WE, jak również dla jasności, należy zmienić to zalecenie.

- (3) Ponadto należy wyjaśnić, że zgodnie z art. 48, 81 i 82 Traktatu, których wykładni dokonał Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich, za przedsiębiorstwo uważa się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz przedsiębiorstwa rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą.
- (4) Kryterium liczby pracowników („liczby osób zatrudnionych”) jest niewątpliwie jednym z najważniejszych i musi być przestrzegane jako kryterium główne; niemniej wprowadzenie kryterium finansowego stanowi niezbędne uzupełnienie, gdyż jego celem jest określenie rzeczywistej skali i wyników działania przedsiębiorstwa oraz jego pozycji w porównaniu z konkurencją. Jednakże nie powinno się stosować obrotu jako wyłącznego kryterium finansowego, przede wszystkim dlatego, że przedsiębiorstwa działające w sektorach handlu i dystrybucji mają z natury wyższe wskaźniki obrotu niż przedsiębiorstwa produkcyjne. A zatem kryterium obrotu należy powiązać z kryterium całkowitego rocznego bilansu, który odzwierciedla ogólną sytuację materialną przedsiębiorstwa, z możliwością przekroczenia któregokolwiek z tych dwóch kryteriów.
- (5) Pułap obrotu odnosi się do przedsiębiorstw prowadzących różne rodzaje działalności gospodarczej. Aby nie ograniczać niepotrzebnie użyteczności stosowania definicji, pułap ten należy uaktualnić tak, by uwzględniał zmiany w cenach i produktywności.
- (6) W odniesieniu do pułapu całkowitego rocznego bilansu, przy braku nowych informacji, uzasadnione jest utrzymanie podejścia, zgodnie z którym pułapy rocznego obrotu określane są w oparciu o współczynnik ustalony na podstawie statystycznego stosunku między tymi dwoma zmiennymi. Tendencja wynikająca z danych statystycz-

¹ Dz.U. L 107 z 10.4.1996, str. 4.² Dz.U. L 10 z 13.1.2001, str. 33.

nych wymaga dalszego zwiększenia pułapu obrotu. W związku z tym, że tendencja ta różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, właściwe jest także dostosowanie współczynnika w taki sposób, aby odzwierciedlał on jak najściślej tendencje gospodarcze i nie dyskryminował mikroprzedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw w stosunku do średnich. W przypadku mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw współczynnik ten jest bardzo bliski 1. A zatem dla uproszczenia należy dla tych kategorii przedsiębiorstw wybrać jedną wartość dla pułapu obrotu i pułapu całkowitego rocznego bilansu.

- (7) Podobnie jak w zaleceniu 96/280/WE, pułapy finansowe i progi zatrudnienia są wielkościami maksymalnymi, a zatem Państwa Członkowskie, EBI i EFI mogą ustalić niższe pułapy, jeśli chcą skierować środki do konkretnej kategorii MŚP. W celu uproszczenia procedur administracyjnych Państwa Członkowskie, EBI i EFI mogą stosować przy wdrażaniu niektórych swoich polityk tylko jedno kryterium – liczbę osób zatrudnionych. Nie ma to jednak zastosowania wobec różnych przepisów prawa konkurencji, gdzie także należy stosować i spełniać kryteria finansowe.
- (8) Po zatwierdzeniu Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw przez Radę Europejską na posiedzeniu w Santa Maria de Feira w czerwcu 2000 r. należy także lepiej zdefiniować mikroprzedsiębiorstwa – kategorię małych przedsiębiorstw mającą szczególne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości i tworzenia miejsc pracy.
- (9) Aby lepiej zrozumieć rzeczywistą sytuację ekonomiczną MŚP i usunąć z tej kategorii grupę przedsiębiorstw, których siła gospodarcza przekracza siłę przedsiębiorstwa, które faktycznie można nazwać MŚP, należy dokonać rozróżnienia pomiędzy odmiennymi kategoriami przedsiębiorstw, w zależności od tego, czy są to przedsiębiorstwa niezależne, czy posiadają udziały w kapitale lub prawa głosu w innych przedsiębiorstwach, które nie pociągają za sobą powstania pozycji dominującej (przedsiębiorstwa partnerskie), czy też są związane z innymi przedsiębiorstwami. Obecna wartość progowa podana w zaleceniu 96/280/WE, wynosząca 25% udziałów lub głosów, poniżej której przedsiębiorstwo uważa się za niezależne, została utrzymana.
- (10) W celu zachęcenia do tworzenia przedsiębiorstw, finansowania kapitału MŚP oraz rozwoju lokalnego i obszarów wiejskich, przedsiębiorstwa można uznać za niezależne, mimo iż udział w nich równy lub wyższy niż 25% posiadają niektóre kategorie inwestorów, pełniące pozytywną rolę w finansowaniu działalności gospodarczej i tworzeniu przedsiębiorstw. Niemniej dotychczas nie określono dla tych inwestorów konkretnych warunków. Szczególnej uwagi wymaga przypadek „aniołów biznesu” („business angels”), czyli osób fizycznych lub grup osób prowadzących regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, ponieważ w porównaniu z innymi podmiotami inwestującymi w kapitał podwyższonego ryzyka posiadają one niezwykle cenną zdolność udzielania stosownych porad nowym przedsiębiorcom.

Nadto ich inwestycje w kapitał własny uzupełniają działalność spółek kapitałowych podwyższonego ryzyka, gdyż zasilają one małymi kwotami przedsiębiorstwa w początkowej fazie ich działalności.

- (11) Aby uprościć sprawę, w szczególności dla Państw Członkowskich i przedsiębiorstw, przy definiowaniu przedsiębiorstw związanych należy zastosować warunki określone w art. 1 dyrektywy Rady 83/349/EWG z dnia 13 czerwca 1983 r. wydanej na podstawie art. 54 ust. 3 lit. g) Traktatu w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych¹, ostatnio zmienionej dyrektywą 2001/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady², w zakresie, w jakim warunki te odpowiadają celom niniejszego zalecenia. W celu zwiększenia motywacji do inwestowania w fundusze kapitałowe MŚP wprowadzono domniemanie braku dominującego wpływu na dane przedsiębiorstwo, zgodnie z kryteriami art. 5 ust. 3 dyrektywy Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. wydanej na podstawie art. 54 ust. 3 lit. g) Traktatu, w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek³, ostatnio zmienionej dyrektywą 2001/65/WE.
- (12) W odpowiednich przypadkach należy także wziąć pod uwagę związki przedsiębiorstw z osobami fizycznymi w celu zapewnienia, aby korzyści przysługujące MŚP z tytułu różnych przepisów lub środków przyjmowanych na ich korzyść czerpały wyłącznie te przedsiębiorstwa, które faktycznie tego potrzebują. Aby ograniczyć badanie takich sytuacji do niezbędnego minimum, uwzględnić się tylko związki przedsiębiorstw działających na odnośnym rynku lub rynkach pokrewnych, przy czym w razie potrzeby odsyła się do definicji „odnośnego rynku” podanej przez Komisję w jej powiadomieniu w sprawie definicji odnośnego rynku dla celów wspólnotowego prawa konkurencji⁴.
- (13) Aby uniknąć dokonywania arbitralnych rozróżnień pomiędzy podmiotami publicznymi Państw Członkowskich oraz ze względu na potrzebę pewności prawnej, uważa się za konieczne potwierdzenie, że przedsiębiorstwo, w którym 25% lub więcej kapitału lub głosów jest kontrolowane przez podmiot publiczny, nie może być uznane za MŚP.
- (14) W celu uniknięcia nadmiernej biurokracji w przedsiębiorstwach, a także dla uproszczenia i przyspieszenia procedur administracyjnych związanych z prowadzeniem spraw, w których wymagany jest status MŚP, właściwe jest umożliwienie przedsiębiorstwom składania formalnych deklaracji potwierdzających niektóre ich cechy charakterystyczne.

¹ Dz.U. L 193 z 18.7.1983, str. 1.

² Dz.U. L 283 z 27.10.2001, str. 28.

³ Dz.U. L 222 z 14.8.1978, str. 11.

⁴ Dz.U. C 272 z 9.12.1997, str. 3.

- (15) Dla celów definicji MŚP należy szczegółowo ustalić, kogo można zaliczyć do pracowników. W celu promowania rozwoju szkolnictwa zawodowego i kursów połączonych z praktykami zawodowymi przy ustalaniu liczby pracowników nie należy brać pod uwagę praktykantów i studentów odbywających szkolenie zawodowe. Nie uwzględnia się też pracowników przebywających na urlopie macierzyńskim i wychowawczym.
- (16) Różne kategorie przedsiębiorstw określone w oparciu o ich związki z innymi przedsiębiorstwami odpowiadają obiektywnie zróżnicowanym stopniom integracji. W związku z powyższym należy stosować odrębne procedury w stosunku do tych kategorii przedsiębiorstw przy obliczaniu wielkości obrazujących ich działalność i siłę ekonomiczną,

ZALECA, CO NASTĘPUJE:

Artykuł 1

1. Niniejsze zalecenie dotyczy definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, wykorzystywanej we wspólnotowych politykach stosowanych we Wspólnocie i w Europejskim Obszarze Gospodarczym.
2. Zachęca się Państwa Członkowskie, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) i Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) do:
 - a) przestrzegania tytułu I załącznika przy realizacji programów skierowanych do średnich przedsiębiorstw, małych przedsiębiorstw oraz mikroprzedsiębiorstw;
 - b) podjęcia niezbędnych kroków w celu wykorzystania kategorii rozmiaru przedsiębiorstw, określonych w art. 7 załącznika, w szczególności przy kontrolowaniu wykorzystania przez przedsiębiorstwa wspólnotowych instrumentów finansowych.

Artykuł 2

Pułapy podane w art. 2 załącznika należy traktować jako wielkości maksymalne. Państwa Członkowskie, EBI i EFI mogą ustalić niższe pułapy. Wdrażając niektóre swe polityki, mogą one postanowić, że zastosują tylko kryterium liczby pracowników, z wyjątkiem dziedzin regulowanych różnymi przepisami dotyczącymi pomocy państwa.

Artykuł 3

Niniejsze zalecenie zastępuje zalecenie 96/280/WE z dniem 1 stycznia 2005 r.

Artykuł 4

Niniejsze zalecenie skierowane jest do Państw Członkowskich, EBI i EFI.

Państwa Członkowskie, EBI i EFI są zobowiązane do poinformowania Komisji, najpóźniej do dnia 31 grudnia 2004 r., o działaniach podjętych w wyniku niniejszego zalecenia oraz, najpóźniej do dnia 30 września 2005 r., o pierwszych rezultatach jego wdrożenia.

Sporządzono w Brukseli, dnia 6 maja 2003 r.

W imieniu Komisji
Erkki LIIKANEN
Członek Komisji

ZAŁĄCZNIK

TYTUŁ I

DEFINICJA MIKROPRZEDSIĘBIORSTW ORAZ MAŁYCH I ŚREDNICH
PRZEDSIĘBIORSTW PRZYJĘTA PRZEZ KOMISJĘ

Artykuł 1

Przedsiębiorstwo

Za przedsiębiorstwo uważa się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz przedsiębiorstwa rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą.

Artykuł 2

Próg zatrudnienia oraz pulapy finansowe określające kategorię przedsiębiorstwa

1. Na kategorię mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) składają się przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów EUR oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów EUR.
2. W kategorii MŚP przedsiębiorstwo małe definiuje się jako przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 50 pracowników i którego roczny obrót oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów EUR.
3. W kategorii MŚP mikroprzedsiębiorstwo definiuje się jako przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 pracowników i którego roczny obrót oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 milionów EUR.

Artykuł 3

Typy przedsiębiorstw brane pod uwagę przy obliczaniu progu zatrudnienia i pulapy finansowego

1. „Przedsiębiorstwo niezależne” oznacza każde przedsiębiorstwo, które nie jest zakwalifikowane jako przedsiębiorstwo partnerskie w rozumieniu ust. 2 lub też jako przedsiębiorstwo związane w rozumieniu ust. 3.
2. „Przedsiębiorstwa partnerskie” oznaczają wszystkie przedsiębiorstwa, które nie zostały zakwalifikowane jako przedsiębiorstwa związane w rozumieniu ust. 3 i które pozostają w następującym wzajemnym związku: przedsiębiorstwo (typu „upstream”) posiada, samodzielnie lub wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami związanymi w rozumieniu ust. 3, 25% lub więcej kapitału lub głosów w drugim przedsiębiorstwie (przedsiębiorstwa typu „downstream”).

Jednakże przedsiębiorstwo może zostać zakwalifikowane jako niezależne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli wartość progowa wynosząca 25% kapitału lub głosów została osiągnięta lub przekroczona przez poniższych inwestorów, pod warunkiem że inwestorzy ci nie są związani, w rozumieniu ust. 3, indywidualnie lub wspólnie, z przedmiotowym przedsiębiorstwem:

- a) publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka, osoby fizyczne lub grupy osób prowadzące regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, które inwestują kapitał własny w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie („business angels”), pod warunkiem że cała kwota inwestycji tych inwestorów „business angels” w to samo przedsiębiorstwo nie przekroczy 1 250 000 EUR;
 - b) uniwersytety lub niedochodowe ośrodki badawcze;
 - c) inwestorzy instytucjonalni łącznie z regionalnymi funduszami rozwoju;
 - d) samorządy lokalne z rocznym budżetem nieprzekraczającym 10 milionów EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5000.
3. „Przedsiębiorstwa związane” oznaczają przedsiębiorstwa, które pozostają w jednym z poniższych związków:
 - a) przedsiębiorstwo posiada większość głosów udziałowców lub wspólników w innym przedsiębiorstwie;
 - b) przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;
 - c) przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo zgodnie z umową zawartą z tym przedsiębiorstwem lub z postanowieniami w jego dokumencie założycielskim lub statucie;

- d) przedsiębiorstwo będące udziałowcem lub członkiem innego przedsiębiorstwa kontroluje samodzielnie, zgodnie z umową z innymi udziałowcami lub członkami tego przedsiębiorstwa, większość głosów udziałowców lub członków w tym przedsiębiorstwie.

Domniemywa się brak wpływu dominującego, jeżeli inwestorzy wymienieni w akapicie drugim ust. 2 nie angażują się bezpośrednio lub pośrednio w zarządzanie przedmiotowym przedsiębiorstwem, bez uszczerbku dla ich praw jako udziałowców.

Przedsiębiorstwa pozostające w którymś ze związków opisanych w akapicie pierwszym z jednym lub kilkoma innymi przedsiębiorstwami lub też inwestorzy, o których mowa w ust. 2, są również traktowani jako związani.

Przedsiębiorstwa pozostające w jednym z takich związków z osobą fizyczną lub grupą osób fizycznych działających wspólnie również są traktowane jak przedsiębiorstwa związane, jeżeli prowadzą swoją działalność lub część swojej działalności na tym samym odnośnym rynku lub rynkach pokrewnych.

Za „rynek pokrewny” uważa się rynek dla danego produktu lub usługi znajdujący się bezpośrednio na poziomie „upstream” lub „downstream” w stosunku do odnośnego rynku.

4. Poza przypadkami określonymi w ust. 2 akapit drugi przedsiębiorstwo nie może być uznane za małe lub średnie przedsiębiorstwo, jeżeli 25% lub więcej kapitału lub głosów jest kontrolowane bezpośrednio lub pośrednio, wspólnie lub indywidualnie przez jeden lub kilka podmiotów publicznych.

5. Przedsiębiorstwa mogą złożyć oświadczenie o statusie prawnym jako przedsiębiorstwo niezależne, przedsiębiorstwo partnerskie lub przedsiębiorstwo związane, łącznie z danymi dotyczącymi pułapów określonych w art. 2. Oświadczenie może zostać złożone nawet wtedy, gdy kapitał przedsiębiorstwa jest do tego stopnia rozdrobniony, iż nie można określić, kto jest jego właścicielem, przy czym przedsiębiorstwo oświadcza wtedy w dobrej wierze, iż można w sposób prawnie uzasadniony przyjąć, iż kapitał ten nie jest we wspólnym posiadaniu jednego przedsiębiorstwa lub większej liczby przedsiębiorstw związanych ze sobą w 25% lub więcej. Oświadczenia takie są składane bez uszczerbku dla kontroli i dochodzeń przewidzianych w przepisach państwowych lub wspólnotowych.

Artykuł 4

Dane stosowane dla określania progu zatrudnienia i pułapu finansowego oraz okresy referencyjne

1. Dane, które będą stosowane przy określaniu liczby zatrudnionych osób i kwot finansowych, są to dane odnoszące się do ostatniego zatwierdzonego okresu obrachunkowego i są obliczone na podstawie rocznej. Są one brane pod uwagę od dnia zamknięcia rozliczenia. Kwota wybrana jako przedstawiająca obrót jest obliczana bez uwzględniania podatku VAT oraz innych podatków pośrednich.
2. W przypadku gdy na ostatni dzień bilansu dane przedsiębiorstwo przekracza lub spada poniżej progu zatrudnienia lub pułapu finansowego określonego w art. 2, uzyskanie lub utrata statusu średniego, małego lub mikroprzedsiębiorstwa następuje tylko wówczas, gdy zjawisko to powtórzy się w ciągu dwóch kolejnych lat.
3. W przypadku nowo utworzonych przedsiębiorstw, których sprawozdania finansowe jeszcze nie zostały zatwierdzone, dane, które mają zastosowanie, pochodzą z oceny dokonanej w dobrej wierze w trakcie roku obrotowego.

Artykuł 5

Pułap zatrudnienia

Liczba zatrudnionych osób odpowiada liczbie „rocznych jednostek roboczych” (RJR), to jest liczbie pracowników zatrudnionych na pełnych etatach w obrębie danego przedsiębiorstwa lub w jego imieniu w ciągu całego roku referencyjnego, który jest brany pod uwagę. Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, które pracowały w niepełnym wymiarze godzin lub pracowników sezonowych, jest obliczana jako część ułamkowa RJR. Do osób zatrudnionych zalicza się:

- a) pracowników;
- b) osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegające mu i uważane za pracowników na mocy prawa krajowego;
- c) właścicieli – kierowników;
- d) partnerów prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i osiągających z niego korzyści finansowe.

Praktykanci lub studenci odbywający szkolenie zawodowe na podstawie umowy o praktyce lub szkoleniu zawodowym nie są zaliczani do osób zatrudnionych. Nie wlicza się również pracowników przebywających na urlopie macierzyńskim lub wychowawczym.

Artykuł 6

Ustalanie danych przedsiębiorstwa

1. W przypadku przedsiębiorstwa niezależnego dane dotyczące liczby zatrudnionych ustalane są wyłącznie na podstawie sprawozdań finansowych tego przedsiębiorstwa.

2. Dane, w tym dane dotyczące liczby zatrudnionych osób, w przedsiębiorstwie mającym przedsiębiorstwo partnerskie lub przedsiębiorstwa związane, są określane na podstawie sprawozdań finansowych i innych danych przedsiębiorstwa lub, jeżeli takie istnieją, skonsolidowanych sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa lub skonsolidowanych sprawozdań finansowych, w których ujęte jest przedsiębiorstwo.

Do danych, o których mowa w pierwszym akapicie, dodaje się dane dotyczące każdego przedsiębiorstwa partnerskiego danego przedsiębiorstwa, znajdującego się bezpośrednio na poziomie „upstream” lub „downstream” w stosunku do niego. Skumulowanie jest proporcjonalne do procentowego udziału w kapitale lub w głosach (w zależności od tego, która wartość jest większa). W przypadku holdingów typu „cross-holding” stosuje się wyższy procent.

Do danych, o których mowa w pierwszym i drugim akapicie, dodaje się 100% danych każdego przedsiębiorstwa, które jest bezpośrednio lub pośrednio związane z danym przedsiębiorstwem, w przypadku gdy dane te nie zostały wcześniej ujęte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

3. Do celów stosowania ust. 2 dane przedsiębiorstw partnerskich przedsiębiorstwa pochodzą z ich sprawozdań finansowych i innych danych, w tym skonsolidowanych, jeżeli takie istnieją. Do danych tych dodaje się 100% danych przedsiębiorstw, które są związane z tymi przedsiębiorstwami partnerskimi, chyba że ich dane są już ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.

Do celów stosowania ust. 2 dane przedsiębiorstw, które są związane z danym przedsiębiorstwem, pochodzą z ich sprawozdań finansowych i innych danych, w tym skonsolidowanych, jeżeli takie istnieją. Do danych tych dodaje się proporcjonalnie dane każdego ewentualnego przedsiębiorstwa partnerskiego tego przedsiębiorstwa związanego, znajdującego się bezpośrednio na poziomie „upstream” lub „downstream” w stosunku do niego, chyba że zostały one już ujęte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym z procentem co najmniej proporcjonalnym do procentu określonego na mocy ust. 2 akapit drugi.

4. W przypadku gdy w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych nie ma danych dotyczących liczby zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie, dane dotyczące zatrudnienia są obliczane przez proporcjonalną kumulację danych z przedsiębiorstw partnerskich oraz przez dodanie danych z przedsiębiorstw, z którymi przedsiębiorstwo to jest związane.

TYTUŁ II POSTANOWIENIA RÓŻNE

Artykuł 7

Statystyki

Komisja przyjmie niezbędne środki w celu przedstawienia statystyk sporządzonych przez nią w rozbiciu na następujące kategorie przedsiębiorstw określone według ich rozmiaru:

- a) 0–1 pracowników;
- b) 2–9 pracowników;
- c) 10–49 pracowników;
- d) 50–249 pracowników.

Artykuł 8

Odesłania

1. Prawodawstwo i programy wspólnotowe, wymagające zmiany lub dostosowania, w których występują terminy „MŚP”, „mikroprzedsiębiorstwo”, „małe przedsiębiorstwo”, „średnie przedsiębiorstwo” lub inne podobne terminy, powinny zawierać odesłania do definicji zawartej w niniejszym zaleceniu.

2. Obecnie realizowane programy wspólnotowe wykorzystujące definicję MŚP zawartą w zaleceniu 96/280/WE będą nadal realizowane, jako środek przejściowy, na rzecz tych przedsiębiorstw, które należały do kategorii MŚP w momencie przyjmowania tych programów. Prawnie wiążące zobowiązania podjęte przez Komisję na podstawie tych programów pozostają nienaruszone.

Nie naruszając postanowień akapitu pierwszego, wszelkie zmiany definicji MŚP w programach można wprowadzać wyłącznie w drodze przyjęcia definicji zawartej w niniejszym zaleceniu, zgodnie z ust. 1.

Artykuł 9

Zmiana definicji

Na podstawie przeglądu zastosowania definicji zawartej w niniejszym zaleceniu, z którego raport zostanie sporządzony do dnia 31 marca 2006 r., jak również uwzględniając zmiany w art. 1 dyrektywy 83/349/EWG dotyczącej przedsiębiorstw związanych w rozumieniu tej dyrektywy, Komisja, w razie potrzeby, dokona dostosowania definicji zawartej w niniejszym zaleceniu, a w szczególności pułapów obrotu i rocznego bilansu w celu uwzględnienia doświadczeń i tendencji w rozwoju gospodarczym we Wspólnocie.

Komunikat Komisji
W sprawie wzoru oświadczenia zawierającego informacje wymagane do zakwalifikowania przedsiębiorstwa do kategorii MŚP
(wersja skonsolidowana)

Celem niniejszego Komunikatu jest zachęcenie do stosowania zalecenia Komisji 2003/361/WE¹ dotyczącego definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, które zastępuje zalecenie 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r.

W Europejskim Obszarze Gospodarczym działa około 20 milionów mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Stanowią one główne źródło miejsc pracy i pobudzają do rozwoju konkurencji. Ich umiejętność wskazywania na nowe potrzeby, zarówno użytkowników końcowych, jak i przedsiębiorstw przemysłowych, możliwości w zakresie przyswajania nowych technologii, udział w organizowaniu praktyk, szkoleń zawodowych i w rozwoju lokalnym decydują o wzroście produktywności w całej Unii Europejskiej i zwiększają zdolność Unii do osiągnięcia celów wytyczonych na posiedzeniu Rady Europejskiej w Lizbonie. Dlatego też odpowiedzialność organów administracji lokalnej, krajowej i wspólnotowej za opracowywanie polityk dotyczących przedsiębiorczości, uwzględniających szczególne potrzeby i zdolności kategorii przedsiębiorstw określanych jako MŚP, ma znaczenie szczególne.

Głównym celem nowego zalecenia Komisji dotyczącego definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw jest zachęcenie do rozwijania tego typu polityk. Bardziej precyzyjna definicja zapewni większą pewność prawną. Jest ona lepiej dostosowana do różnych kategorii MŚP i uwzględni różne rodzaje związków między przedsiębiorstwami, dzięki czemu przyczyni się do wzrostu inwestycji i innowacji w MŚP i rozwoju relacji partnerskich pomiędzy przedsiębiorstwami. Korzyści te należy osiągnąć, uniemożliwiając jednocześnie przedsiębiorstwom, które nie posiadają cech lub nie mają problemów typowych dla MŚP, niesłuszne korzystanie ze środków przeznaczonych dla MŚP.

Niniejsze zalecenie było przedmiotem dyskusji prowadzonych na bardzo szeroką skalę z organizacjami przedsiębiorców, Państwami Członkowskimi i indywidualnymi ekspertami gospodarczymi w ramach Zespołu ds. Polityki Przedsiębiorczości². Ponadto wstępny projekt zalecenia był poddany dwóm otwartym konsultacjom w Internecie. Prace nad nim trwały ponad rok, aż wreszcie osiągnięto niemal pełen konsensus, mimo różnorodności celów, do jakich dążyli uczestnicy konsultacji.

Wszyscy, którzy przyczynili się do zmiany zalecenia, czuli, że zwiększonej pewności prawnej i świadomości realiów gospodarczych powinny towarzyszyć wysiłki ze strony administracji na rzecz uproszczenia i przyspieszenia trybu rozpatrywania spraw wymagających zakwalifikowania przedsiębiorstwa do kategorii mikroprzedsiębiorstw oraz małych lub średnich przedsiębiorstw. Uznano, że nowoczesną i dogodną metodą osiągnięcia tego celu będzie zaproponowanie przedsiębiorstwom samodzielnego wypełnienia krótkiego oświadczenia. Oświadczenie to, w razie potrzeby, może być wypełnione on-line, a także pełnić rolę praktycznego przewodnika dla przedsiębiorstw.

Dokument załączony do niniejszego komunikatu to wzór takiego oświadczenia. Wzór ten nie jest wiążący, pod względem treści lub stosowania, ani dla przedsiębiorstw, ani dla organów administracji Państw Członkowskich, lecz stanowi jeden z wielu przykładów do ewentualnego wykorzystania. Oświadczenia takie nie naruszają kontroli lub dochodzeń przewidzianych przepisami prawa krajowego lub wspólnotowego. Jeśli te Państwa Człon-

¹ Dz.U. L 124 z 20.05.2003, str. 36.

² Decyzja Komisji 2000/690/WE z dnia 8 listopada 2000 r. ustanawiająca Zespół ds. Polityki Przedsiębiorczości, Dz.U. L 285 z 10.11.2000, str. 24.

kowskie, które stosują definicję MŚP, pragną przyspieszyć obieg dokumentów administracyjnych, niewątpliwie wskazane jest, aby oświadczenie nie nakładało na przedsiębiorstwa dodatkowych obowiązków administracyjnych, ale zastąpiło, w miarę możliwości, inne, wcześniej wymagane wnioski o udzielenie informacji. Najlepszym wyjściem byłoby dołączanie oświadczenia do dokumentacji towarzyszącej wnioskowi o uczestnictwo w środkach wymagających posiadania statusu MŚP.

Wzór można wykorzystywać w formie proponowanej w załączniku. Można go także uzupełnić, uprościć lub dostosować do potrzeb i praktyk administracji krajowej. Aby zmaksymalizować efekt uproszczenia, ten sam wzór oświadczenia, opracowany i przyjęty przez Państwo Członkowskie, powinien być stosowany w tym państwie do wszystkich celów administracyjnych wymagających kwalifikacji przedsiębiorstwa jako MŚP.

Celem zalecenia jest stworzenie wspólnych ram odniesienia dla definicji MŚP, dlatego gdyby stosowanie takiego wzoru oświadczenia miało doprowadzić do rozbieżności w interpretacji tej definicji, przyniosłoby to efekt przeciwny do zamierzonego. Należy zatem zwrócić uwagę na to, aby inne wzory oświadczenia służące temu samemu celowi uwzględniały wszystkie postanowienia tekstu zalecenia w celu ustalenia, czy przedsiębiorstwo wnioskodawcy można zakwalifikować do kategorii mikroprzedsiębiorstw, małych lub średnich przedsiębiorstw, w rozumieniu niniejszego zalecenia. Warunki kwalifikacji MŚP określa bowiem tekst zalecenia, a nie oświadczenie.

W związku z powyższym należy podkreślić, że proponowany wzór oświadczenia odnosi się do siódmej dyrektywy Rady 83/349/EWG w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Zważywszy na charakter warunków określonych w art. 1 tej dyrektywy, przedsiębiorstwa spełniające przynajmniej jeden z nich są w zasadzie przedsiębiorstwami związanymi, w rozumieniu art. 3 ust. 3 definicji MŚP. A zatem dla przedsiębiorstw, które są zobowiązane sporządzać skonsolidowane sprawozdania finansowe, zgodnie z tą dyrektywą Rady, dogodne będzie, jeśli dowiedzą się od razu, że w rozumieniu definicji MŚP są także przedsiębiorstwami związanymi. Jednak w przypadku gdyby nastąpiła zmiana tej dyrektywy, prowadząca do rozbieżności między dwoma definicjami, wzór oświadczenia należy dostosować tak, aby tę zmianę uwzględnić.

Mając na względzie harmonogram wejścia w życie ewentualnej zmiany dyrektywy, dostosowanie oświadczenia mogłoby nastąpić jednocześnie z wprowadzeniem przyszłych zmian do zalecenia dotyczącego definicji MŚP, zgodnie z art. 9 załącznika do niego.

WZÓR OŚWIADCZENIA
INFORMACJE WYMAGANE DO ZAKWALIFIKOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA DO KATEGORII MŚP

Dokładna identyfikacja przedsiębiorstwa wnioskodawcy

Imię i nazwisko lub nazwa

Adres (siedziba)

Numer w rejestrze/numer VAT¹

Imię, nazwisko i stanowisko osoby reprezentującej
przedsiębiorstwo²

Typ przedsiębiorstwa (patrz: nota wyjaśniająca)

Prosimy zaznaczyć przypadek, który dotyczy przedsiębiorstwa wnioskodawcy:

- Przedsiębiorstwo niezależne W tym przypadku dane wpisane w poniższe zestawienie wynikają wyłącznie ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa wnioskodawcy. Prosimy wypełnić samo oświadczenie, bez załączników.
- Przedsiębiorstwo partnerskie Prosimy wypełnić i dołączyć załącznik (oraz dodatkowe strony), następnie wypełnić oświadczenie, kopiując wyniki obliczeń do zestawienia poniżej.
- Przedsiębiorstwo związane

Dane wykorzystywane do określenia kategorii przedsiębiorstwa

Dane te należy obliczyć zgodnie z art. 6 zalecenia Komisji 2003/361WE dotyczącego definicji MŚP.

Okres referencyjny (*)

Liczba zatrudnionych osób (RJR)	Roczny obrót (**)	Całkowity bilans roczny (**)

(*) Wszystkie dane muszą odnosić się do ostatniego, zatwierdzonego okresu obrachunkowego i być obliczone w stosunku rocznym. W przypadku nowo utworzonego przedsiębiorstwa, którego sprawozdania finansowe jeszcze nie zostały zatwierdzone, należy przyjąć dane pochodzące z wiarygodnej oceny dokonanej w trakcie roku obrotowego.

(**) W tys. euro.

Uwaga:

W porównaniu z poprzednim okresem obrachunkowym nastąpiła zmiana danych, która może spowodować zmianę kategorii przedsiębiorstwa wnioskodawcy (mikro, małe, średnie lub duże przedsiębiorstwo).

Nie

Tak (w tym przypadku prosimy wypełnić i dołączyć oświadczenie dotyczące poprzedniego okresu obrachunkowego)³

Podpis

Nazwisko i stanowisko osoby podpisującej, upoważnionej do reprezentowania przedsiębiorstwa:

Oświadczam, że dane zawarte w niniejszym oświadczeniu i załącznikach do niego są zgodne ze stanem faktycznym.

Sporządzono w

Podpis

¹ Ustala Państwo Członkowskie w zależności od swoich potrzeb.

² Prezes, dyrektor naczelny lub osoba na równorzędnym stanowisku.

³ Definicja. Art. 4 ust. 2 załącznika do zalecenia Komisji 2003/361/WE.

NOTA WYJAŚNIAJĄCA

DOTYCZĄCA TYPÓW PRZEDSIĘBIORSTW BRANŻYCH POD UWAGĘ PRZY OBLICZANIU LICZBY OSÓB ZATRUDNIONYCH I DANYCH FINANSOWYCH

I. TYP PRZEDSIĘBIORSTWA

Definicja MŚP¹ rozróżnia trzy typy przedsiębiorstwa, w zależności od ich związków z innymi przedsiębiorstwami pod względem udziału w kapitale, prawach głosu lub wywierania dominującego wpływu².

Typ 1: Przedsiębiorstwo niezależne

Jak dotąd jest to najczęściej spotykany typ przedsiębiorstwa. Oznacza on każde przedsiębiorstwo, którego nie można zaliczyć do żadnego z dwóch pozostałych typów (przedsiębiorstwo partnerskie lub związane).

Przedsiębiorstwo wnioskodawcy jest niezależne, jeśli:

- nie posiada 25% lub więcej udziałów lub głosów³ w innym przedsiębiorstwie,
- inne przedsiębiorstwa lub podmioty publiczne nie posiadają, samodzielnie lub wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami związanymi lub podmiotami publicznymi 25% lub więcej³ udziałów lub głosów w przedsiębiorstwie wnioskodawcy, poza niektórymi wyjątkami⁴,
- nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych i nie jest ujęte w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa, które sporządza sprawozdania skonsolidowane, a zatem nie jest przedsiębiorstwem związanym⁵.

Typ 2: Przedsiębiorstwo partnerskie

Ten typ oznacza sytuację przedsiębiorstw, które ustanowiły poważne partnerstwa finansowe z innymi przedsiębiorstwami, ale żadne z przedsiębiorstw pozostających w tym związku nie sprawuje skutecznej, bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad drugim. Przedsiębiorstwa partnerskie to przedsiębiorstwa, które nie są ani niezależne, ani ze sobą związane.

Przedsiębiorstwo wnioskodawcy jest partnerem drugiego przedsiębiorstwa, jeśli:

- posiada 25% lub więcej udziałów lub głosów w drugim przedsiębiorstwie lub drugie przedsiębiorstwo posiada 25% lub więcej udziałów lub głosów w przedsiębiorstwie wnioskodawcy,
- przedsiębiorstwa nie są przedsiębiorstwami związanymi, w poniższym rozumieniu, co oznacza, między innymi, że głosy jednego przedsiębiorstwa w drugim nie przekraczają 50% łącznej liczby głosów,

¹ Odtąd w tekście termin „definicja” odnosi się do załącznika do zalecenia Komisji 2003/361/WE dotyczącego definicji MŚP.

² Definicja, art. 3.

³ Jeśli chodzi o udział w kapitale lub prawach głosu, należy przyjąć tę wartość, która jest większa. Do tej wartości procentowej należy dodać udziały, jakie w tym przedsiębiorstwie mają poszczególne przedsiębiorstwa związane z przedsiębiorstwem dominującym (definicja, art. 3 ust. 2).

⁴ Jednakże przedsiębiorstwo można uznać za niezależne, nawet jeśli wartość progowa wynosząca 25% kapitału lub głosów została osiągnięta lub przekroczona, jeżeli udział ten należy do następujących kategorii inwestorów (pod warunkiem że nie są oni związani z przedsiębiorstwem wnioskodawcy):

- a) publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka, osoby fizyczne lub grupy osób prowadzące regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, które inwestują kapitał własny w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie („business angels”), pod warunkiem że cała kwota inwestycji tych inwestorów („business angels”) w to samo przedsiębiorstwo nie przekroczy 1 250 000 EUR,
- b) uniwersytety lub niedochodowe ośrodki badawcze,
- c) inwestorzy instytucjonalni łącznie z regionalnymi funduszami rozwoju,
- d) samorządy lokalne z rocznym budżetem nieprzekraczającym 10 milionów EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5000. (Definicja, art. 3 ust. 2 akapit drugi).

⁵ – Jeśli siedziba przedsiębiorstwa znajduje się w Państwie Członkowskim, które przewiduje wyjątek od wymogu sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych zgodnie z siódmą dyrektywą Rady 83/349/EWG z dnia 13 czerwca 1983 r., przedsiębiorstwo mimo to powinno sprawdzić, czy nie spełnia któregoś z warunków określonych w art. 3 ust. 3 definicji.

– W rzadkich przypadkach przedsiębiorstwo można uznać za związane z innym przedsiębiorstwem, jeśli pozostaje w związku z osobą fizyczną lub grupą osób działających wspólnie (definicja, art. 3 ust. 3).

– I odwrotnie, w nielicznych przypadkach przedsiębiorstwa sporządzają skonsolidowane sprawozdania finansowe dobrowolnie, mimo że nie są do tego zobowiązane siódmą dyrektywą. W takim przypadku przedsiębiorstwo niekoniecznie musi być traktowane jako związane, lecz tylko jako partnerskie.

Abym ustalili, czy przedsiębiorstwo należy uznać za związane, w każdej z tych trzech sytuacji należy sprawdzić, czy spełnia ono co najmniej jeden z warunków określonych w art. 3 ust. 3 definicji, w stosownych przypadkach, czy pozostaje w związku z osobą fizyczną lub grupą osób fizycznych działających wspólnie.

– przedsiębiorstwo wnioskodawcy nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych, obejmujących, na zasadzie konsolidacji, dane innego przedsiębiorstwa oraz nie jest ujęte, na zasadzie konsolidacji, w sprawozdaniach skonsolidowanych innego przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstwa z nim związanego⁶.

Typ 3: Przedsiębiorstwo związane

Ten rodzaj relacji odpowiada sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw, które tworzą grupę, w której jedno przedsiębiorstwo kontroluje, bezpośrednio lub pośrednio, większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie (za pośrednictwem umów lub, w niektórych przypadkach, osób fizycznych jako udziałowców) lub wywiera dominujący wpływ na to przedsiębiorstwo. Takie przypadki spotyka się rzadziej niż dwa poprzednie rodzaje związków.

Aby przedsiębiorstwa uniknęły trudności interpretacyjnych, Komisja zdefiniowała ten typ przedsiębiorstwa poprzez przejęcie warunków określonych w art. 1 stosowanej przez wiele lat dyrektywy Rady 83/349/EWG w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych⁶ w zakresie takim, w jakim odpowiadają one celom definicji.

A zatem, zazwyczaj przedsiębiorstwo natychmiast dowiadyuje się, że jest przedsiębiorstwem związanym, gdyż dyrektywa ta wymaga od niego sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych lub jest ono ujęte, w drodze konsolidacji, w sprawozdaniach innego przedsiębiorstwa, które jest zobowiązane do sporządzania sprawozdań skonsolidowanych.

Jedynie dwa przypadki, zresztą bardzo rzadko spotykane, kiedy przedsiębiorstwo można uznać za związane, chociaż nie ma ono obowiązku sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych, zostały opisane w pierwszych dwóch tiret przypisu 5 niniejszej noty wyjaśniającej. W tych przypadkach przedsiębiorstwo powinno sprawdzić, czy spełnia przynajmniej jeden z warunków określonych w art. 3 ust. 3 definicji.

II. LICZBA OSÓB ZATRUDNIONYCH I ROCZNE JEDNOSTKI ROBOCZE⁷

Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie odpowiada liczbie rocznych jednostek roboczych (RJR).

Kogo zalicza się do osób zatrudnionych?

- pracowników przedsiębiorstwa wnioskodawcy,
- osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegające mu i uważane za pracowników na mocy prawa krajowego,
- właścicieli – kierowników,
- partnerów prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i osiągających z niego korzyści finansowe.

Praktykantów lub studentów odbywających szkolenie zawodowe na podstawie umowy o praktyce lub szkoleniu zawodowym nie zalicza się do osób zatrudnionych.

W jaki sposób ustalić liczbę osób zatrudnionych?

Jedna RJR odpowiada jednej osobie, która była zatrudniona na pełen etat w danym przedsiębiorstwie lub w jego imieniu w ciągu całego roku referencyjnego. Liczbę osób zatrudnionych wyraża się w rocznych jednostkach roboczych (RJR).

Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze godzin – bez względu na czas pracy – oraz pracowników sezonowych traktowana jest jako części ułamkowe RJR.

Okres trwania urlopu macierzyńskiego lub wychowawczego nie jest wliczany.

⁶ Siódma dyrektywa Rady 83/349/EWG z dnia 13 czerwca 1983 r. wydana na podstawie art. 54 ust. 3 lit. g) Traktatu w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych (Dz.U. L 193 z 18.7.1983, str. 1), ostatnio zmieniona dyrektywą 2001/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.U. L 283 z 27.10.2001, str. 28).

⁷ Definicja, art. 5.

ZAŁĄCZNIK DO OŚWIADCZENIA
METODA OBLICZENIA DANYCH DLA PRZEDSIĘBIORSTWA PARTNERSKIEGO LUB ZWIĄZANEGO

W razie potrzeby należy dołączyć następujące załączniki:

- W przypadku gdy przedsiębiorstwo wnioskodawcy posiada co najmniej jedno przedsiębiorstwo partnerskie – załącznik A (oraz dodatkowe strony)
- W przypadku gdy przedsiębiorstwo wnioskodawcy posiada co najmniej jedno przedsiębiorstwo związane – załącznik B (oraz dodatkowe strony)

Metoda obliczania danych dla przedsiębiorstwa partnerskiego lub związanego¹ (patrz: nota wyjaśniająca)

Okres referencyjny²

	Liczba osób zatrudnionych (RJR)	Roczny obrót (*)	Całkowity bilans roczny (*)
1. Dane ² przedsiębiorstwa wnioskodawcy lub pochodzące ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego (skopiować dane z zestawienia B(1) w załączniku B ³)			
2. Proporcjonalnie skumulowane dane ² wszystkich przedsiębiorstw partnerskich (jeśli istnieją) (skopiować dane z zestawienia A w załączniku A)			
3. Zsumowane dane ² wszystkich przedsiębiorstw związanych (jeśli istnieją), w przypadku gdy nie zostały one ujęte, w drodze konsolidacji, w rzędzie 1 (skopiować dane z zestawienia B(2) w załączniku B)			
Łącznie			

(¹) W tys. euro.

¹ Definicja, art. 6 ust. 2 i 3.

² Wszystkie dane muszą odnosić się do ostatniego zatwierdzonego okresu obrachunkowego i być obliczone w stosunku rocznym. W przypadku nowo utworzonego przedsiębiorstwa, którego sprawozdania finansowe jeszcze nie zostały zatwierdzone, należy przyjąć dane pochodzące z wiarygodnej oceny dokonanej w trakcie roku obrotowego (definicja, art. 4).

³ Dane przedsiębiorstwa, włącznie z liczbą osób zatrudnionych, ustala się na podstawie sprawozdań finansowych i innych danych przedsiębiorstwa lub skonsolidowanych sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa bądź skonsolidowanych sprawozdań, w których przedsiębiorstwo zostało ujęte w drodze kumulacji, o ile takie sprawozdania istnieją.

Dane wpisywane w rubryce „Łącznie” powyższej tabeli należy wpisać także w oświadczeniu, w rubryce „Dane wykorzystywane do określenia kategorii przedsiębiorstwa”.

ZAŁĄCZNIK A
Przedsiębiorstwa partnerskie

W poniższej tabeli podsumowującej należy wpisać dane z zawartego w oświadczeniu pola „przedsiębiorstwa partnerskie” dla każdego przedsiębiorstwa, dla którego wypełniono formularz dotyczący partnerstwa (po jednym formularzu dla każdego partnera przedsiębiorstwa wnioskodawcy oraz dla każdego partnera przedsiębiorstwa związanego, którego dane nie zostały ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych tego przedsiębiorstwa związanego^(*)):

Zestawienie A

Przedsiębiorstwo partnerskie (nazwa/określenie)	Liczba osób zatrudnionych (RJR)	Roczny obrót (°)	Całkowity bilans roczny (°)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Łącznie			

(°) W tys. euro.

W razie potrzeby należy dołączyć dodatkowe strony lub rozszerzyć niniejszą tabelę.

Pamiętaj:

Dane te są wynikiem obliczenia przez proporcjonalne dodanie, dokonanego na formularzu, przeznaczonego dla przedsiębiorstw pozostających z przedsiębiorstwem wnioskodawcy w bezpośrednich lub pośrednich relacjach partnerskich („formularz dla przedsiębiorstwa partnerskiego”).

Dane wpisywane w rubryce „Łącznie” powyższej tabeli należy wpisać także w rubryce 2 (dotyczącej przedsiębiorstw partnerskich) tabeli znajdującej się w załączniku do oświadczenia.

FORMULARZ DLA PRZEDSIĘBIORSTWA PARTNERSKIEGO

1. Dokładna identyfikacja przedsiębiorstwa partnerskiego

Imię i nazwisko lub nazwa.....

Adres (siedziba).....

Numer w rejestrze/numer VAT¹.....Imię i nazwisko i stanowisko osoby reprezentującej przedsiębiorstwo².....**2. Dane szacunkowe (niezatwierdzone) dotyczące przedsiębiorstwa partnerskiego**

Okres referencyjny

	Liczba osób zatrudnionych (RJR)	Roczny obrót (*)	Całkowity bilans roczny (*)
Dane szacunkowe (niezatwierdzone)			

(*) W tys. euro.

Pamiętaj: Niniejsze dane szacunkowe (niezatwierdzone) pochodzą ze sprawozdań finansowych i innych danych przedsiębiorstwa partnerskiego, skonsolidowanych, o ile takie istnieją. Do danych tych dodaje się 100% danych przedsiębiorstw związanych z przedsiębiorstwem partnerskim, o ile dane finansowe tych przedsiębiorstw związanych nie zostały wcześniej ujęte, w drodze konsolidacji, w sprawozdaniach przedsiębiorstwa partnerskiego³. W miarę potrzeby, dla przedsiębiorstw, które nie zostały wcześniej ujęte przez konsolidację, należy dołączyć dodatkowe formularze dotyczące powiązań.

3. Obliczenie przez proporcjonalne dodanie

- a) Należy dokładnie określić udział⁴ przedsiębiorstwa sporządzającego oświadczenie (lub przedsiębiorstwa związanego, za którego pośrednictwem nawiązano relację z przedsiębiorstwem partnerskim), w kapitale lub prawach głosu przedsiębiorstwa partnerskiego, którego dotyczy niniejszy formularz:

.....

Ponadto należy wskazać udział przedsiębiorstwa partnerskiego, którego dotyczy niniejszy formularz, w kapitale lub prawach głosu przedsiębiorstwa sporządzającego oświadczenie (lub przedsiębiorstwa związanego):

.....

- b) Przy ustalaniu szacunkowych (niezatwierdzonych) danych wpisywanych w poprzednim zestawieniu należy przyjąć spośród tych dwóch udziałów ten, którego wartość jest wyższa. Wyniki obliczenia dokonanego przez proporcjonalne dodanie należy wpisać do poniższej tabeli:

„Przedsiębiorstwa partnerskie”

Procent: ...	Liczba osób zatrudnionych (RJR)	Roczny obrót (°)	Całkowity bilans roczny (°)
Wyniki proporcjonalnego dodania			

(*) W tys. euro.

Dane należy wpisać w *zestawieniu A* załącznika A.

¹ Ustala Państwo Członkowskie w zależności od swoich potrzeb.

² Prezes, dyrektor naczelny lub osoba na równorzędnym stanowisku.

³ Definicja, art. 6 ust. 3 akapit pierwszy.

⁴ Jeśli chodzi o udział w kapitale lub prawach głosu, należy przyjąć tę wartość udziału, która jest większa. Do tej wartości procentowej należy dodać udziały, jakie w tym przedsiębiorstwie mają poszczególne przedsiębiorstwa związane (definicja, art. 3 ust. 2 akapit pierwszy).

ZAŁĄCZNIK B
Przedsiębiorstwa związane

A. USTAL, KTÓRY PRZYPADKĘ DOTYCZY PRZEDSIĘBIORSTWA WNIOSKODAWCY:

- Przypadek 1:** Przedsiębiorstwo wnioskodawcy sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe lub jest ujęte przez konsolidację w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych innego przedsiębiorstwa (zestawienie B(1)).
- Przypadek 2:** Przedsiębiorstwo wnioskodawcy lub co najmniej jedno z przedsiębiorstw związanych nie sporządza sprawozdań skonsolidowanych ani nie jest ujęte w sprawozdaniach skonsolidowanych (zestawienie B(2)).

Prosimy zauważyć, że: dane przedsiębiorstw związanych z przedsiębiorstwem wnioskodawcy pochodzą z ich sprawozdań finansowych i innych danych, skonsolidowanych, o ile takie istnieją. Do danych tych dodaje się proporcjonalnie dane każdego ewentualnego przedsiębiorstwa partnerskiego tego przedsiębiorstwa związanego, znajdującego się bezpośrednio na poziomie „upstream” lub „downstream” w stosunku do niego, chyba że zostały one już ujęte w rachunkach skumulowanych¹.

B. METODA KALKULACJI DLA KAŻDEGO PRZYPADKU:

W przypadku 1: Skonsolidowane sprawozdania finansowe służą jako podstawa kalkulacji. Prosimy wypełnić zestawienie B(1) poniżej.

Zestawienie B(1)

	Liczba osób zatrudnionych (RJR) (*)	Roczny obrót (**)	Całkowity bilans roczny (**)
Łącznie			

(¹) W przypadku gdy skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera danych dotyczących liczby osób zatrudnionych, liczbę tę ustala się przez dodanie danych przedsiębiorstwa, z którym związane jest dane przedsiębiorstwo.

(²) W tys. euro.

Dane wpisywane w rubryce „Łącznie” powyższej tabeli należy wpisać także w rubryce I tabeli znajdującej się w załączniku do oświadczenia.

Identyfikacja przedsiębiorstw ujętych przez kumulację w sprawozdaniach skonsolidowanych

Przedsiębiorstwo związane (nazwa/określenie)	Adres (siedziba)	Numer w rejestrze/ numer VAT (¹)	Nazwisko i stanowisko osoby reprezentującej przedsiębiorstwo (²)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

(¹) Ustala Państwo Członkowskie w zależności od swoich potrzeb.

(²) Prezes, dyrektor naczelny lub osoba na równorzędym stanowisku.

Uwaga: Przedsiębiorstwa pozostające w relacji partnerskiej z przedsiębiorstwem związanym, które nie są ujęte przez konsolidację w sprawozdaniach skonsolidowanych, są traktowane jako bezpośredni partnerzy przedsiębiorstwa wnioskodawcy. A zatem należy dołączyć ich dane oraz formularz dla przedsiębiorstwa partnerskiego do załącznika A.

W przypadku 2: Dla każdego przedsiębiorstwa związanego (łącznie z powiązaniem za pośrednictwem innych przedsiębiorstw związanych) należy wypełnić „formularz powiązań”, a następnie po prostu zsumować dane finansowe przedsiębiorstw powiązanych, wypełniając zestawienie B(2) poniżej.

(¹) Definicja, art. 6 ust. 3 akapit drugi.

Zestawienie B(2)

Przedsiębiorstwo nr:	Liczba osób zatrudnionych (RJR)	Roczny obrót (**)	Całkowity bilans roczny (**)
1. (*)			
2. (*)			
3. (*)			
4. (*)			
5. (*)			
Łącznie			

(*) Prosimy dołączyć po jednym „formularzu powiązań” dla każdego przedsiębiorstwa.

(**) W tys. euro.

Dane wpisywane w rubryce „Łącznie” powyższej tabeli należy wpisać także w rubryce 3 (dotyczący przedsiębiorstw związanych) tabeli znajdującej się w załączniku do oświadczenia.

FORMULARZ POWIĄZAŃ

(wyłącznie dla przedsiębiorstw nieujętych, przez kumulację, w zestawieniu B)

1. Dokładna identyfikacja przedsiębiorstwa

Imię i nazwisko lub nazwa

Adres (siedziba)

Numer w rejestrze/numer VAT¹Imię i nazwisko i stanowisko osoby reprezentującej przedsiębiorstwo²**2. Dane przedsiębiorstwa**

Okres referencyjny

	Liczba osób zatrudnionych (RJR)	Roczny obrót (€)	Całkowity bilans roczny (€)
Łącznie			

(*) W tys. euro.

Dane te należy wpisać w zestawienie B(2) w załączniku B.

Uwaga: Dane przedsiębiorstw związanych z przedsiębiorstwem wnioskodawcy pochodzą z ich sprawozdań finansowych i innych danych, skonsolidowanych, o ile takie istnieją. Do danych tych dodaje się proporcjonalnie dane każdego ewentualnego przedsiębiorstwa partnerskiego tego przedsiębiorstwa związanego, znajdującego się bezpośrednio na poziomie „upstream” lub „downstream” w stosunku do niego, chyba że zostały one już ujęte w rachunkach skumulowanych³.

Takie przedsiębiorstwa partnerskie są traktowane jako bezpośredni partnerzy przedsiębiorstwa wnioskodawcy. A zatem należy dołączyć ich dane oraz formularz dla przedsiębiorstwa partnerskiego do załącznika A.

¹ Ustala Państwo Członkowskie w zależności od swoich potrzeb.

² Prezes, dyrektor naczelny lub osoba na równorzędnym stanowisku.

³ Jeżeli dane przedsiębiorstwa zostały ujęte w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych w mniejszej części niż określona na mocy art. 6 ust. 2, należy zastosować procent zgodny z tym artykułem (definicja, art. 6 ust. 3, akapit drugi).

JAK OTRZYMAĆ PUBLIKACJE UE

Publikacje bezpłatne:

- jeden egzemplarz:
w EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>)
- kilka egzemplarzy (lub mapy, plakaty):
w przedstawicielstwach Unii Europejskiej (http://ec.europa.eu/represent_pl.htm)
w delegaturach Unii Europejskiej w krajach poza UE:
(http://eeas.europa.eu/delegations/index_pl.htm)
kontaktując się z Europe Direct (http://europa.eu/europedirect/index_pl.htm)
lub dzwoniąc pod numer 00 800 6 7 8 9 10 11 (numer bezpłatny w całej UE) (*).

(*) Informacje są udzielane nieodpłatnie, większość połączeń również jest bezpłatna (niektórzy operatorzy, hotele lub telefony publiczne mogą naliczać opłaty).

Publikacje płatne:

- w EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>)

