

INSTRUKCJA dotycząca wypełniania Oświadczenia o spełnianiu kryteriów MŚP wraz z załącznikiem

Podstawowym celem określenia statusu MŚP jest ograniczenie możliwości udzielania pomocy jedynie do przedsiębiorstw, które borykają się z trudnościami charakterystycznymi dla MŚP (np. dostęp do środków finansowych, dostęp do rynków zbytu itp.).

Określenie statusu MŚP ma więc szczególnie istotne znaczenie dla potwierdzenia możliwości uzyskania dofinansowania oraz ustalenia wysokości tego dofinansowania.

Przedsiębiorca powinien określić swój status na dzień udzielenia pomocy (dzień zawarcia umowy o dofinansowanie): czy jest mikroprzedsiębiorstwem, małym przedsiębiorstwem czy średnim przedsiębiorstwem. W celu określenia wielkości przedsiębiorstwa, należy stosować przepisy zawarte w Załączniku I do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. *uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu* (dalej: „Załącznik I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014”).

Przy określaniu statusu MŚP oraz badaniu wpływu powiązań z innymi podmiotami na status MŚP można posłużyć się wyjaśnieniami zawartymi w wydany w 2015 r. poradniku Komisji Europejskiej pt. *„User guide to the SME definition”* (wersja jedynie w języku angielskim) dostępnym pod adresem http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8274&lang=en&title=The-revised-user-guide-to-the-SME-definition.

Pomocniczo na stronie internetowej pod adresem <http://kwalifikator.een.org.pl/> dostępny jest kwalifikator MŚP, który służy do określania wielkości przedsiębiorstwa.

Instytucja dokonująca oceny statusu MŚP w celu weryfikacji informacji zawartych w oświadczeniu może korzystać z informacji finansowych dostarczonych przez przedsiębiorcę wraz z wnioskiem o dofinansowanie. Jednocześnie instytucja dokonująca oceny statusu MŚP, w przypadku powzięcia wątpliwości co do prawidłowości określenia statusu, może:

- 1) żądać od przedsiębiorstwa przedstawienia dodatkowych dokumentów, niezbędnych do weryfikacji i jego ustalenia, takich jak:
 - sprawozdania finansowe przedsiębiorstw powiązanych i partnerskich lub inne dokumenty np. finansowe, księgowe, itp., potwierdzające zawarte w Oświadczeniu dane,
 - wyjaśnienia odnośnie przedstawionych w Oświadczeniu informacji, w tym dotyczących sposobu określenia przez przedsiębiorcę rodzaju i poziomu powiązania z innymi podmiotami.
- 2) korzystać z systemów informacji prawnej (np. Lex, Beck)
- 3) korzystać z pomocy przedsiębiorstw typu wywiadownia gospodarcza.

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 lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów EUR.

Limity definiujące wielkość przedsiębiorstwa są przedstawione w tabeli poniżej.

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba personelu	Roczny obrót	Roczna suma bilansowa
Mikro	< 10	≤ 2 mln euro	lub ≤ 2 mln euro
Małe	< 50	≤ 10 mln euro	lub ≤ 10 mln euro
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro	lub ≤ 43 mln euro

Przedsiębiorca może wybrać wskaźnik finansowy (roczny obrót lub roczna suma bilansowa), który posłuży do określenia statusu.

UWAGA! Pozostawanie w układzie przedsiębiorstw partnerskich lub powiązanych wpływa na sposób ustalenia poziomu zatrudnienia oraz pułapów finansowych, od których uzależnia się posiadanie bądź utratę statusu MŚP.

W przypadku, gdy w dniu zamknięcia ksiąg rachunkowych wskaźniki danego przedsiębiorstwa przekraczają lub

spadają poniżej progu zatrudnienia lub pułapu finansowego, uzyskanie lub utrata statusu MŚP następuje **tylko wówczas, gdy zjawisko to powtórzy się w ciągu dwóch następujących po sobie okresów referencyjnych**.

Powyższa zasada nie dotyczy sytuacji wynikających ze zmiany w strukturze właścicielskiej przedsiębiorstwa, np.:

- 1) przejęcia przedsiębiorstwa mającego status MŚP przez przedsiębiorstwo duże i w związku z tym stanie się przedsiębiorstwem powiązanym lub partnerskim.
- 2) utrata statusu mikro lub małego przedsiębiorstwa może mieć także miejsce w przypadku przejęcia mikro przez małe lub średnie przedsiębiorstwo, a w przypadku małego w wyniku przejęcia przez średnie przedsiębiorstwo.

Gdy nastąpi zmiana w strukturze właścicielskiej, **zmiana statusu następuje w dniu dokonania się tej zmiany, jeśli wynika tak z ponownej analizy danych dotyczących zatrudnienia i danych finansowych**. Mechanizm ten działa również w przypadku sytuacji odwrotnej, tj. np. sprzedaży udziałów przez podmiot dominujący i zakończenia powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami – w takim przypadku przedsiębiorstwo będzie mogło uzyskać/odzyskać status przedsiębiorstwa MŚP od razu, o ile dane tego przedsiębiorstwa mieszczą się w progach określonych dla danej kategorii przedsiębiorstwa.

Ww. interpretacja wynika z przyjęcia celowościowej wykładni brzmienia Załącznika nr I do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 i opiera się na stanowisku Komisji Europejskiej, jak również orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości UE (tj. Sądu oraz TS). **Komisja Europejska podkreśliła**, że art. 4 Załącznika do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 pozwala mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom, które czasowo przekroczyły pułapy określone w art. 2, na utrzymanie ich statusu MŚP, jeśli w dniu zamknięcia ksiąg rachunkowych dane przedsiębiorstwo stwierdzi, że w skali rocznej przekroczyło pułapy zatrudnienia lub pułapy finansowe określone w art. 2, lub spadło poniżej tych pułapów. Uzyskanie lub utrata statusu średniego, małego lub mikroprzedsiębiorstwa następuje dopiero wówczas, gdy zjawisko to powtórzy się w ciągu dwóch kolejnych okresów referencyjnych. Te postanowienia zostały wprowadzone, aby zapewnić pewność prawną dla przedsiębiorstw, które są aktywne na wysoce niestabilnych rynkach. Jednocześnie celem Załącznika 1 do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 jest identyfikacja prawdziwych MŚP. Jednym z głównych celów definicji MŚP jest zapewnienie, by środki pomocowe były przyznawane tylko tym przedsiębiorstwom, które naprawdę ich potrzebują. Zmiana właścicielska przedsiębiorstwa, która skutkuje zmianą statusu przedsiębiorstwa musi być postrzegana w świetle obu przytoczonych wyżej regulacji. Na przykład jeśli MŚP, które jest przejęte przez duże przedsiębiorstwo i staje się z tych względów przedsiębiorstwem partnerskim lub powiązanym w rozumieniu art. 3 załącznika nr 1, w wyniku czego traci status MŚP, nie może w dalszym ciągu przez okres dwóch następujących po sobie lat korzystać ze statusu MŚP na skutek zastosowania art. 4 ust. 2 Załącznika nr 1. Takie MŚP nie musi w dalszym ciągu stawiać czoła tym samym problemom (dostępności do środków finansowych, zasobów, technologii itd.), z którymi miało do czynienia przed przejęciem i w konsekwencji nie jest już prawdziwym MŚP w rozumieniu definicji MŚP.

Powyższe podejście wyrażał także UOKiK, w korespondencji z KE: „Dane finansowe zatrudnienia samoistnie rozwijającego się przedsiębiorstwa mogą się wahać, a okres przejściowy (czyli wymóg powtórzenia się przez dwa okresy obrachunkowe z rzędu takiego trendu) daje gwarancję, że sytuacja się utrzymała. Sytuacja gospodarcza i siła ekonomiczna przedsiębiorstw przejętych lub sprzedanych przez inny podmiot zmienia się natomiast z dnia na dzień, i co do zasady ma charakter trwały, dlatego też nie ma powodu, aby zmiana statusu następowała po dwóch latach. Należy pamiętać, iż MŚP ze względu na swoją wielkość mają utrudniony dostęp do kapitału, rynków zbytu oraz sieci dystrybucji, czy też nowych technologii i dlatego uprawnione są do korzystania ze specjalnych instrumentów pomocowych dla nich przeznaczonych lub ze zwiększonej intensywności pomocy. Natomiast przedsiębiorstwa, które dzięki powiązaniom faktycznym lub prawnym z innymi podmiotami nie doświadczają tych ułomności rynku, nie są uprawnione do korzystania z ułatwień przysługujących MŚP.” W przypadku **nowoutworzonych** przedsiębiorstw, których księgi rachunkowe jeszcze nie zostały zamknięte dane, które mają zastosowanie pochodzą z oceny dokonanej w dobrej wierze zgodnie z zasadami najlepszej praktyki w trakcie roku obrachunkowego na podstawie biznesplanu.

Przedsiębiorstwo partnerskie oznaczają wszystkie przedsiębiorstwa, które nie zostały zakwalifikowane jako przedsiębiorstwa powiązane w rozumieniu art. 3 ust. 3 Załącznika nr 1 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 i między którymi istnieją następujące związki:

- przedsiębiorstwo wyższego szczebla (typu upstream) posiada, samodzielnie lub wspólnie z co najmniej jednym przedsiębiorstwem powiązanym w rozumieniu ust. 3, co najmniej 25 % kapitału innego przedsiębiorstwa niższego szczebla (typu downstream) lub praw głosu w takim przedsiębiorstwie.

Ustalenie statusu MŚP wymaga dodania do danych badanego przedsiębiorstwa, danych przedsiębiorstwa partnerskiego w stopniu proporcjonalnym do procentowego udziału w kapitale lub prawach głosu (zależnie od tego, która z tych wartości jest większa).

Przedsiębiorstwo samodzielne:

- nie posiada udziałów w innych przedsiębiorstwach, a inne przedsiębiorstwa nie posiadają w nim udziałów;
- posiada poniżej 25 % kapitału lub głosów (w zależności która z tych wielkości jest większa) w jednym lub kilku przedsiębiorstwach, a/lub inne przedsiębiorstwa posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności, która z tych wielkości jest większa) w tym przedsiębiorstwie.
- Jeśli przedsiębiorstwo jest samodzielne, to oznacza to, że nie jest ani przedsiębiorstwem partnerskim, ani przedsiębiorstwem powiązanym z innym przedsiębiorstwem.

Przedsiębiorstwo może posiadać kilku inwestorów, z których każdy ma w nim poniżej 25 % kapitału lub głosów i nadal pozostać przedsiębiorstwem samodzielnym, pod warunkiem, że inwestorzy ci nie są ze sobą powiązani („przedsiębiorstwa powiązane”). Jeśli ci inwestorzy są ze sobą powiązani, przedsiębiorstwo zostanie uznane za partnerskie lub powiązane, w zależności od indywidualnej sytuacji.

WYJĄTKI:

Przedsiębiorstwo można jednak zakwalifikować jako samodzielne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli niżej wymienieni inwestorzy osiągnęli lub przekroczyli pułap 25 %, pod warunkiem że nie są oni powiązani w rozumieniu ust. 3 Załącznika nr 1 Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014, indywidualnie ani wspólnie, z danym przedsiębiorstwem:

- publiczne korporacje inwestycyjne, spółki venture capital, osoby fizyczne lub anioły biznesu, tj. grupy osób fizycznych prowadzące regularną działalność inwestycyjną w oparciu o venture capital, które inwestują w firmy nienotowane na giełdzie, pod warunkiem że całkowita kwota inwestycji aniołów biznesu w jedno przedsiębiorstwo nie przekroczy 1.250.000 EUR;
- uczelnie wyższe lub ośrodki badawcze nienastawione na zysk;
- inwestorzy instytucjonalni, w tym fundusze rozwoju regionalnego;
- niezależne władze lokalne z rocznym budżetem poniżej 10 milionów EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5 000.

W przypadku przedsiębiorstwa samodzielnego podstawą do sprawdzenia, czy zachowuje ono progi i pułapy jest liczba osób zatrudnionych i dane finansowe zawarte w jego sprawozdaniach finansowych.

Okres referencyjny: Zgodnie z art. 4 ust. 1 Załącznika nr 1 do Rozporządzenia Komisji (UE) Nr 651/2014, do określania liczby personelu i kwot finansowych wykorzystuje się dane odnoszące się do ostatniego zatwierdzonego okresu obrachunkowego i obliczane w skali rocznej. Uwzględnia się je począwszy od dnia zamknięcia ksiąg rachunkowych. Kwota wybrana jako obrót jest obliczana z pominięciem podatku VAT i innych podatków pośrednich. Jeżeli w dniu zamknięcia ksiąg rachunkowych dane przedsiębiorstwo stwierdza, że w skali rocznej przekroczyło pułapy zatrudnienia lub pułapy finansowe określone w art. 2, lub spadło poniżej tych pułapów, uzyskanie lub utrata statusu średniego, małego lub mikroprzedsiębiorstwa następuje tylko wówczas, gdy zjawisko to powtórzy się w ciągu dwóch kolejnych okresów obrachunkowych. Jeśli z uwagi na powyższy przepis, stwierdzenie nabycia danego statusu MŚP nie jest możliwe na podstawie przedstawionych danych za 3 lata obrachunkowe, należy podać dane za wcześniejsze lata obrachunkowe, do momentu powtórzenia się statusu w dwóch kolejnych latach obrachunkowych.

Zgodnie z art. 4 ust. 3 ww. Załącznika nr 1 w przypadku nowo utworzonych przedsiębiorstw, których księgi rachunkowe nie zostały jeszcze zatwierdzone, Przedsiębiorca przedstawia odpowiednie dane, które pochodzą z szacunków dokonanych w dobrej wierze w trakcie roku obrotowego na podstawie biznesplanu.

Liczba zatrudnionych - liczba personelu odpowiada liczbie rocznych jednostek pracy (RJP), to jest liczbie pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy w obrębie danego przedsiębiorstwa lub w jego imieniu w ciągu całego uwzględnianego roku referencyjnego. Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, osób, które pracowały w niepełnym wymiarze godzin, bez względu na długość okresu zatrudnienia, lub pracowników sezonowych jest obliczana jako część ułamkowa RJP. W skład personelu wchodzi:

- a) pracownicy – zgodnie z art. 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy pracownikiem jest osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę;
- b) osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegające mu i uważane za pracowników na mocy prawa
- c) krajowego, m.in. osoby zatrudnione na podstawie umów cywilnoprawnych (np. umowa zlecenia, umowa o dzieło, umowa o świadczenie usług);
- d) właściciele-kierownicy - do tej kategorii zaliczamy osoby zatrudnione na podstawie kontraktów menadżerskich oraz właściciele (np. udziałowców, akcjonariuszy) firmy, którzy angażują się w jakikolwiek sposób w zarządzanie przedsiębiorstwem, a nie tylko pobierają dywidendy z zysku;
- e) partnerzy prowadzący regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiący z niego korzyści finansowe - do tej kategorii zaliczamy osoby, które, mając zarejestrowaną działalność gospodarczą, świadczą pracę na

rzecz określonego podmiotu, obowiązki te są jednak wykonywane na podstawie umowy zlecenia, gdzie pracownik (przedsiębiorstwo przez niego zarejestrowane) jest zleceniobiorcą, natomiast pracodawca jest zleceniodawcą; w grupie tej mieszczą się również partnerzy spółki partnerskiej.

Pracownicy tymczasowi świadczący pracę na rzecz danego pracodawcy powinni być uznawani za członków personelu jego przedsiębiorstwa i uwzględniani przy ocenie przynależności tego przedsiębiorstwa do sektora MŚP. Praktykanci lub studenci odbywający szkolenie zawodowe na podstawie umowy o praktyce lub szkoleniu zawodowym nie wchodzi w skład personelu. Nie wlicza się okresu trwania urlopu macierzyńskiego ani wychowawczego.

Zasadą generalną, która powinna mieć zastosowanie przy przeliczaniu pracy danej osoby na wartości liczbowe RJR powinno być odzwierciedlenie ich wkładu w potencjał przedsiębiorstwa. 1 RJR to każda osoba, która regularnie, w pełnym wymiarze i w ciągu całego roku referencyjnego wykonuje pracę niezależnie od formy prawnej regulującej zakres jej obowiązków służbowych na rzecz przedsiębiorstwa. W przypadku osób, które nie przepracowały pełnego roku lub wykonujących pracę w niepełnym wymiarze godzin wartość RJR obliczana jest jako ułamek czasu ich pracy odniesiony do czasu poświęconego na wzorcową RJR (40 godzin tygodniowo). Natomiast w przypadku osób, których czas pracy nie został unormowany, należy wziąć pod uwagę rzeczywisty czas wykonywania obowiązków służbowych do pojedynczej RJR.

Roczny obrót oblicza się przez obliczenie przychodu, jaki przedsiębiorstwo uzyskało ze sprzedaży produktów i świadczenia usług w ciągu roku, który jest brany pod uwagę, po odjęciu rabatów. Obrót należy obliczyć bez uwzględnienia VAT oraz innych podatków pośrednich. Wyrażone w PLN wielkości dotyczące rocznych obrotów przelicza się na EUR według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.

Całkowity bilans roczny odnosi się do wartości głównych aktywów przedsiębiorstwa. Wyrażone w PLN wielkości dotyczące rocznej sumy bilansowej przelicza się na EUR według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.