

Ewolucja definiowania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Za punkt wyjściowy ewolucji definiowania małych i średnich przedsiębiorstw na kontynencie europejskim można uznać lata siedemdziesiąte XX w., kiedy to nastąpiły czasy ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego, tj. recesja i znaczny wzrost bezrobocia. W rozwiniętych krajach kapitalistycznych zaczęto zauważać powolny wzrost znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki państwowej.

Przyczyny tych tendencji wzrostowych w sektorze małych i średnich firm miały bardzo zróżnicowany charakter. Opierając się na stanowisku D. Storeya¹, do najważniejszych elementów tego procesu możemy zaliczyć:

- zmiany techniki wytwarzania i usług,
- rozwój sektora usług,
- wzrost konkurencji ze strony Trzeciego Świata i spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm,
- zmiany w otoczeniu rynku powodujące zwiększanie się przewagi konkurencyjnej małych firm,
- zmiany na rynkach czynników produkcji (łatwiejszy dostęp do rynku pracy i kapitału),
- wzrost cen energii i spadek światowego popytu,
- efekt makroekonomiczny – ekspansja sektora MSP² w okresie recesji,

¹ D.J. Storey, *The Role of Small and Medium-Sized Enterprises in European Job Creation: Key Issues for Policy and Research*, [w:] *Small and Medium Sized Enterprises and Regional Development*, red. M. Giaoutzi, P. Nijkamp, D.J. Storey, Routledge, London 1988, s.144–148; Jong Il You, *Small Firms in Economic Theory*, „Cambridge Journal of Economics”, vol. 19, Nr 3.

² MSP – skrót określenia: „małe i średnie przedsiębiorstwa”.

– czynniki polityczne, promocja kultury przedsiębiorczej i antyrządowe uprzedzenia,

– moda i zmiana gustów (wzrost popytu na zindywidualizowane produkty i usługi),

– zmiany w strategii dużych firm³.

Wymienione przyczyny rozwoju małej przedsiębiorczości w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych B. Piasecki⁴ uzupełnia o:

– specyficzne warunki pracy i jej klimat w małych podmiotach gospodarczych;

– brak lub słabą pozycję związków zawodowych w małych firmach, a w związku z tym niskie straty z powodu sporów zbiorowych czy strajków;

– wprowadzane stopniowo różne reformy mające na celu wspieranie małej przedsiębiorczości;

– bogacenie się społeczeństwa i pojawienie się nowych, bardziej zindywidualizowanych potrzeb klientów na usługi i wyroby dostarczane przez małe przedsiębiorstwa.

Z perspektywy minionego czasu można śmiało stwierdzić, że lata 70. XX w. to okres dynamicznej ekspansji ekonomicznej małej przedsiębiorczości. W rozwiniętych państwach Europy zaczęto dostrzegać „drzemiącą” siłę ekonomiczną w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz ich ważną rolę w gospodarce narodowej jako jednego z głównych czynników wzrostu społeczno-gospodarczego.

Do cech jakościowych małych i średnich przedsiębiorstw wpływających na nieustanny wzrost roli tej kategorii podmiotów gospodarczych w gospodarce każdego państwa należą m.in.:

1) zdolność do generowania nowych miejsc pracy przy stosunkowo niskich kosztach;

2) duża elastyczność działania ujawniająca się szybką reakcją na nieustanne zmiany otoczenia i specyficzne zmiany oczekiwań klientów;

3) wysoka mobilność kapitału;

4) zdolność do kooperacji z dużymi firmami, nawet tymi o globalnym zasięgu;

5) styl zarządzania oparty na regule „3i”, czyli „interesowanie, informowanie, identyfikowanie” z wykonywanymi zadaniami, co pozwala na większą samodzielność pracowników i unikanie sprzeczności między interesem właściciela firmy a osobami zarządzającymi;

6) silna orientacja na innowacje i wysoka innowacyjność w działaniu;

7) pozytywny wpływ na rozwój regionalny⁵.

³ B. Piasecki, *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 77–79; B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 108–110.

⁴ B. Piasecki, *Przedsiębiorczość...*, s. 109–110.

⁵ J. Baruk, *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Gospodarka Narodowa 2003, nr 3.

Rosnąca świadomość znaczenia małych i średnich firm dla gospodarki europejskiej uzmysłowiła politykom potrzebę wspierania tego sektora, a tym samym konieczność formalnego zdefiniowania na gruncie prawa. Wspólnota Europejska musiała wyodrębnić kategorię małych i średnich przedsiębiorstw, czyli sformułować ich definicję. Niemniej jednak kryterium wyodrębnienia małych i średnich przedsiębiorstw od samego początku było problematyczną kwestią pod względem zarówno teoretycznym, jak i praktycznym, ponieważ właściwe określenie kryteriów wyodrębnienia wpływa znacząco na:

- trafność diagnozy specyfiki sektora małych i średnich przedsiębiorstw,
- prawidłowy dobór instrumentów pomocy oraz ich adresatów,
- efektywność polityki ekonomicznej rządu, mającej na celu wspieranie tego sektora⁶.

Toteż droga do jednolitej definicji małych i średnich przedsiębiorstw we Wspólnocie Europejskiej była długa i wymagała czasu.

1. Różnorodność definiowania małych i średnich przedsiębiorstw w krajach członkowskich Wspólnoty Europejskiej

W krajach Europy Zachodniej pierwszą próbę stworzenia formalnej definicji małej, średniej i dużej firmy podjęto w 1971 r. w Wielkiej Brytanii, gdzie opublikowano tzw. raport Boltona⁷. Raport ten w następujący sposób wyróżniał małe firmy:

- w przypadku przemysłu przetwórczego – limit zatrudnienia poniżej 200 osób;
- w przypadku przemysłu budowlanego – limit zatrudnienia do 25 pracowników;
- w przypadku handlu detalicznego – limit rocznego obrotu nie przekraczający 50 000 funtów brytyjskich;
- w przypadku transportu drogowego – limit posiadania do 6 pojazdów.

Oprócz tych kryteriów ilościowych raport Boltona określał dodatkowe kryteria jakościowe, które miały decydować o zakwalifikowaniu do małych firm:

- względnie mały udział firmy w rynku;
- firma powinna być kierowana osobiście przez właściciela lub współwłaścicieli, a nie za pomocą sformalizowanej struktury kadry kierowniczej;
- niezależność firmy rozumiana jako samodecydowanie właściciela, brak kontroli zewnętrznej przy podejmowaniu decyzji przez właściciela oraz firma nie powinna być częścią innego dużego podmiotu gospodarczego⁸.

⁶ O. Lissowski, *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce. Wybrane zagadnienia*, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 1998, s. 9–11.

⁷ J.E. Bolton, *Report of the Committee of Inquiry of Small Firms*, Cmnd. 4811, HMSO, London 1971, ustęp 13, s. 19.

⁸ B. Piasecki, *Ekonomika...*, s. 70–71.

Jednakże od czasu ogłoszenia raportu J.E. Boltona do dnia przyjęcia jednolitej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa w większości krajów Unii Europejskiej przedsiębiorstwa te definiowano przede wszystkim na podstawie kryterium ilościowego, jakim była wielkość zatrudnienia. Niemniej jednak wskaźnik ten miał niejednolite wartości w poszczególnych państwach członkowskich Wspólnoty Europejskiej⁹. Dla zobrazowania różnic wartościowych tego parametru, występujących przed wprowadzeniem jednolitej „europejskiej” definicji w krajach członkowskich UE, przytoczę kilka przykładów.

1. W Niemczech nie było „oficjalnej” definicji małych podmiotów gospodarczych, jednakże za małe przedsiębiorstwo uważano takie, które zatrudnia maksymalnie 50 pracowników, za średnie zaś przedsiębiorstwo zatrudniające od 51 do 300 pracowników¹⁰. Natomiast w analizach ekonomicznych i danych statystycznych stosowano inne wyodrębnienie, gdzie do sektora małych i średnich przedsiębiorstw zaliczano firmy zatrudniające do 500 osób¹¹.

2. We Francji stosowano formalną definicję wyłącznie w stosunku do firm rzemieślniczych¹², niemniej jednak w celach statystycznych stosowano wyodrębnienie sektora małych i średnich przedsiębiorstw. I tak dla małego przedsiębiorstwa limit zatrudnienia wynosił 45 pracowników, dla średniego zaś od 50 do 499 osób¹³.

3. W duńskiej statystyce przemysłowej do małych przedsiębiorstw zaliczano te, w których zatrudnienie nie przekraczało 20 osób, a do średnich firmy zatrudniające od 20 do 100 osób.

4. W Holandii do sektora małych i średnich przedsiębiorstw zaliczano podmioty o zatrudnieniu nieprzekraczającym 100 osób.

5. Wielka Brytania „definiowała” małe przedsiębiorstwo jako podmiot zatrudniający do 200 pracowników¹⁴.

Jak widać, w tym czasie we Wspólnocie Europejskiej nie można było mówić o stosowaniu jednolitej, uniwersalnej definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Poszczególne kraje Wspólnoty odrębnie formułowały zróżnicowane definicje, oparte głównie na kryteriach ilościowych, aczkolwiek w niektórych przypadkach

⁹ A. Kaliszuk, A. Tarnawa, *Programy wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2003, s. 7.

¹⁰ K. Czarkowska, *UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej*, Wyd. Hubertus, Warszawa 2000, s. 215.

¹¹ W analizach ekonomicznych i danych statystycznych do wyodrębnienia sektora małych i średnich przedsiębiorstw Niemcy, oprócz kryterium wielkości zatrudnienia, stosowały dodatkowe kryterium – obrót roczny przedsiębiorstwa, który nie mógł przekroczyć 49,3 mln ecu; B. Piasecki, *Przedsiębiorczość...*, s. 89–91.

¹² We Francji za firmę rzemieślniczą uważano podmiot, gdzie zatrudniano do 10 osób oraz dodatkowo do 5 uczniów i członków rodziny rzemieślnika; B. Piasecki, *Przedsiębiorczość...*, s. 89–91.

¹³ K. Czarkowska, *op. cit.*, s. 215.

¹⁴ B. Piasecki, *Przedsiębiorczość...*, s. 89–91.

dotatkowo stosowano także kryteria jakościowe lub mieszane. Definicje oparte wyłącznie na kryteriach ilościowych miały znaczenie przede wszystkim dla celów realizacji programów pomocy dla sektora małych i średnich firm, natomiast definicje odwołujące się do kryteriów jakościowych miały zastosowanie do celów analitycznych i badawczych.

Na ewolucję w definiowaniu małych i średnich przedsiębiorstw decydujący wpływ miały kolejne etapy polityki wspólnotowej, prowadzonej wobec tej grupy podmiotów gospodarczych. Podkreślając zainteresowanie problemem, Wspólnota Europejska ogłosiła rok 1983 Europejskim Rokiem Małej i Średniej Przedsiębiorczości oraz Rzemiosła, a trzy lata później w czerwcu 1986 r. Rada Europejska powołała niezależny zespół zadaniowy ds. małych i średnich przedsiębiorstw w państwach członkowskich. Zespół miał opracować program koordynujący wszelkie działania Komisji Europejskiej dotyczące sektora małych i średnich podmiotów gospodarczych oraz harmonizacji polityki Wspólnoty i polityk narodowych w tym zakresie. Dodatkowo zajmował się także opracowywaniem systemu współpracy z organizacjami reprezentującymi małą przedsiębiorczość oraz pomocą w kreowaniu programów i struktur mających na celu rozwiązywanie realnych problemów sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Tak powstał przyjęty 3 listopada 1986 r. „Program działania na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw”¹⁵. Program ten jest oficjalnie uznawany za początek polityki wspólnotowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Takie wspólnie koordynowane inicjatywy prowadziły do stopniowego ujednoczenia się sposobów definiowania małych i średnich firm.

Następstwem przyjętej polityki wspólnotowej wobec MSP było w 1988 r. przyjęcie przez Radę Europy uchwały w sprawie „rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i działań mających na celu promowanie rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Wspólnoty”. Uchwała ta miała na celu wyrażenie aprobaty kierunku podejmowanych działań w obszarze promocji rozwoju małych i średnich firm oraz wskazanie pewnych wytycznych na przyszłość dla polityki skierowanej na rzecz tej grupy podmiotów gospodarczych.

W myśl tej uchwały przyszła polityka wspólnotowa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw powinna opierać się na następujących zasadach:

- promocja MSP musi polegać na wzmacnianiu ich pozycji rynkowej;
- dokonanie diagnozy istniejącego prawodawstwa pod kątem możliwości jego upraszczania;
- unikanie powielania działań podejmowanych na szczeblu Wspólnoty Europejskiej z działaniami prowadzonymi przez kraje członkowskie UE;

¹⁵ SEC (2000) 771, Steps towards Enterprise Europe, Work Programme for Enterprise Policy 2000–2005, DG Enterprise.

- dążenie do minimalizowania kosztów związanych z dostosowaniem MSP do wymogów prawnych Wspólnoty i znoszenia zbędnych regulacji;
- wzmacnianie i rozwijanie transgranicznej współpracy oraz wymiana informacji i doświadczeń w obszarze dotyczącym MSP;
- ułatwienie dostępu MSP do Funduszy Strukturalnych i innych programów pomocowo-finansowych.

Warto podkreślić, iż najważniejszym dokumentem prawnym we Wspólnocie Europejskiej, w którym podkreśla się rolę małych i średnich przedsiębiorstw, jest Traktat z Maastricht podpisany w 1992 r. Zawarty w nim art. 130 mówi, że „Wspólnota i państwa członkowskie dążą do tworzenia klimatu sprzyjającego inicjatywom i rozwojowi przedsiębiorstw w całej Wspólnocie, zwłaszcza wśród małych i średnich przedsiębiorstw”. Dalej w tym artykule mówi się, że „(Wspólnota Europejska) wspomaga działania (przedsiębiorstw, w tym oczywiście małych i średnich) w kierunku wzajemnej współpracy, dążąc do umożliwienia tym przedsiębiorstwom pełnego wykorzystania potencjału rynku wewnętrznego, zwłaszcza poprzez otwarcie krajowych rynków zamówień publicznych, określanie wspólnych norm i usuwanie przeszkód prawnych i fiskalnych stojących na drodze tej współpracy”¹⁶.

Polityka przedsiębiorczości w Unii Europejskiej opiera się na trzech głównych celach¹⁷, na podstawie których realizowane są określone działania:

- promocja przedsiębiorczości,
- zapewnienie przedsiębiorstwom dostępu do rynków,
- tworzenie środowiska wspierającego innowacje i zmiany¹⁸.

Kolejnym czynnikiem prowadzącym do niwelowania rozbieżności w definiowaniu małej i średniej przedsiębiorczości we Wspólnocie były okresowe raporty statystyczne zawierające analizę sektora MSP. Do tego celu skonstruowano pojęcie małego i średniego przedsiębiorstwa opierające się na kryterium liczby zatrudnionych. Pojęcie to dzieliło małe i średnie firmy na trzy kategorie¹⁹:

- bardzo małe firmy zatrudniające mniej niż 10 osób;
- małe firmy zatrudniające od 10 do 49 osób;
- średnie firmy zatrudniające od 50 do 249 osób.

Podział na trzy kategorie był również stosowany w corocznych raportach Komisji Europejskiej The European Observatory for SMEs, jednakże dane określające kryterium przeciętnego zatrudnienia w poszczególnych kategoriach były inne:

¹⁶ Traktat z Maastricht, 1992, art. 130.

¹⁷ SEC (2000) 771, Steps towards Enterprise Europe, Work Programme for Enterprise Policy 2000–2005, DG Enterprise.

¹⁸ A. Kaliszuk, A. Tarnawa, *op. cit.*, s. 8.

¹⁹ A.C.P. de Koning, J.A.H. Snijders, *Policy on Small and Medium-Sized Enterprises in Countries of the European Community*, Survey and Comparative Study, Research Institute for Small and Medium-Sized Business, Zoetermeer 1991, March.

- mikroprzedsiębiorstwa – 1–9 zatrudnionych;
- małe przedsiębiorstwa – 10–99 zatrudnionych;
- średnie przedsiębiorstwa – 100–500 zatrudnionych²⁰.

Wobec różnorodności kryteriów używanych we Wspólnocie Europejskiej do definiowania małych i średnich podmiotów gospodarczych oraz wielości stosowanych definicji w zależności od kraju, gdzie się sprawdzają, a także definicji przyjmowanych przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (EIF) czy Europejski Bank Inwestycyjny (EIB), postanowiono sformułować jednolitą definicję małych i średnich przedsiębiorstw dla wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej.

2. Powstanie jednolitej definicji małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

3 kwietnia 1996 r. Komisja Europejska wydała Rekomendację 96/280/EC²¹ w sprawie jednolitego sposobu definiowania małych i średnich przedsiębiorstw, aby doprowadzić do standaryzacji pojęć²². Rekomendacja ta precyzowała pojęcia małego i średniego przedsiębiorstwa, dzięki czemu wszyscy członkowie Unii mogli stosować jednakową definicję²³. Jasna definicja małych i średnich firm była zalecana jako warunek konieczny stosowania wszelkich ulg i preferencji dla przedsiębiorców z sektora MSP. Rekomendacja ta nie miała mocy wiążącej dla krajów członkowskich Wspólnoty, ale była ważnym krokiem w kierunku ujednoczenia definicji małego i średniego przedsiębiorstwa. Dlatego też wszystkie państwa członkowskie Wspólnoty Europejskiej powinny były dążyć do zastępowania dotychczas funkcjonujących, definicją rekomendowaną przez Komisję Europejską.

Zgodnie z tą rekomendacją **małe przedsiębiorstwo** to takie, które²⁴:

- zatrudnia mniej niż 50 pracowników;
- ma przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych mniejsze niż 7 mln euro lub ich suma bilansowa jest mniejsza niż 5 mln euro.

W tej grupie wyróżniono również kategorię mikroprzedsiębiorstwa, w którym zatrudnienie jest mniejsze niż 10 pracowników. Nie zaliczano do tej grupy firm rzemieślniczych, które nadal były definiowane na szczeblu narodowym²⁵.

²⁰ The European Observatory for SMEs, First Annual Report, EIM/European Network for SME Research, 1993, s. 51; patrz: B. Piasecki, *Przedsiębiorczość...*, s. 90.

²¹ OJ L 107, 30.04.1996, s. 4.

²² K. Czarkowska, *op. cit.*, s. 216.

²³ A. Kaliszuk, A. Tarnawa, *op. cit.*, s. 8.

²⁴ Definicja MSP – Definition of Small and Medium-Sized Enterprises: http://europa.eu.int/comm/enterprise/consultations/sme_definition/

²⁵ K. Czarkowska, *op. cit.*, s. 216.

Nie uważano jednak za małe przedsiębiorstwo takiego, w którym przedsiębiorcy inni niż mali posiadali (kryterium niezależności):

- 25% lub więcej wkładów, udziałów lub akcji, lub
- prawa do 25% lub więcej udziału w zysku, lub
- 25% lub więcej głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

Próg ten może być przekroczony w dwóch wypadkach:

- jeśli udziały własnościowe należą do publicznych funduszy inwestycyjnych, spółek typu *venture capital* lub innych inwestorów instytucjonalnych, gdy indywidualnie lub wspólnie nie sprawują one kontroli nad przedsiębiorstwem;
- jeśli kapitał spółek akcyjnych jest rozproszony w ten sposób, że nie można ustalić właścicieli, a przedsiębiorstwo oświadczy, iż można zasadnie przyjąć, że podany wyżej próg 25% nie został przekroczony.

Średnie przedsiębiorstwo charakteryzowało się następującymi cechami:

- zatrudnienie nie przekracza 250 pracowników,
- ma przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych mniejsze niż 40 mln euro lub ich suma bilansowa jest mniejsza niż 27 mln euro.

Nie uważano za średnie takiego przedsiębiorstwa, w którym przedsiębiorcy inni niż mali i średni posiadali (kryterium niezależności):

- 25% lub więcej wkładów, udziałów lub akcji,
- prawa do 25% lub więcej udziału w zysku,
- 25% lub więcej głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

To kryterium niezależności w wielu stosowanych definicjach jest pomijane. Tymczasem z punktu widzenia dostępu do kapitału sytuacja małych i średnich podmiotów gospodarczych, będących własnością innych dużych przedsiębiorstw, jest inna niż zwykłych MSP. Jest to ważne kryterium wyrównujące szanse w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw z punktu widzenia możliwości otrzymania kapitału inwestycyjnego z unijnych programów pomocowych czy funduszy strukturalnych. Przedsiębiorstwa kontrolowane przez duże firmy lub będące częścią grupy kapitałowej na ogół nie mają typowych dla zwykłych MSP trudności z pozyskiwaniem kapitału zewnętrznego.

Najistotniejszym elementem podanej klasyfikacji była liczba zatrudnionych pracowników w przedsiębiorstwie. Zgodnie z rekomendacją Komisja Europejska zalecała adresatom poczynienie kroków niezbędnych do wprowadzenia do ich badań i opracowań statystycznych zaproponowanych klas i wielkości przedsiębiorstw. Chodziło o klasy wielkości przedsiębiorstwa ze względu na liczbę zatrudnionych pracowników:

- od 1 do 9 pracowników – mikroprzedsiębiorstwo,
- od 10 do 49 pracowników – małe przedsiębiorstwo,
- od 50 do 249 pracowników – średnie przedsiębiorstwo.

Punktem wyjścia nowego kierunku polityki wspólnotowej wobec przedsię-

biorstw i przedsiębiorczości było określenie na spotkaniu Rady Unii Europejskiej w Lizbonie w marcu 2000 r. głównego celu UE, czyli „stworzenie najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej, opartej na wiedzy gospodarki na świecie, zdolnej do trwałego wzrostu gospodarczego oraz stworzenia większej ilości lepszych miejsc pracy i dążącej do ściślejszej spójności społecznej”²⁶. Przedsiębiorstwa oraz rozwój przedsiębiorczości zostały uznane za kluczowe elementy w dążeniu do tego celu²⁷.

Efektom tzw. Strategii Lizbońskiej była Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw²⁸, która została zatwierdzona przez przywódców Unii Europejskiej podczas zgromadzenia Rady Europejskiej w Feira w czerwcu 2000 r. Karta jest dokumentem przedstawiającym główne założenia polityki Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw. W dokumencie wzywa się Komisję Europejską i państwa członkowskie Wspólnoty do podjęcia działań mających wspomóc i zachęcić małe przedsiębiorstwa w dziesięciu kluczowych obszarach:

- 1) rozwój edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości;
- 2) tańsze i szybsze uruchamianie i rejestracja działalności gospodarczej;
- 3) sprawniejsze ustawodawstwo i lepsze przepisy regulacyjne;
- 4) rozwój kształcenia zawodowego i ustawicznego;
- 5) usprawnienie dostępu do usług elektronicznych (w tym Internetu);
- 6) uzyskanie większych korzyści z jednolitego rynku oraz polepszenie funkcjonowania firm na Jednolitym Rynku Unii Europejskiej;
- 7) uproszczenie systemu podatkowego i poprawa dostępu do finansowania;
- 8) efektywne modele handlu elektronicznego oraz optymalne wsparcie dla małych podmiotów gospodarczych;
- 9) zwiększenie potencjału technologicznego małych przedsiębiorstw;
- 10) rozwijanie mocniejszej i efektywniejszej grupy reprezentującej interesy małych przedsiębiorstw na szczeblu Wspólnotowym i poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej.

3. Aktualna jednolita definicja małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

Komisja Europejska postanowiła wprowadzić zmiany w dotychczas obowiązującej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa, zawartej w Zaleceniu Komisji nr 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 roku stanowiącym załącznik do Roz-

²⁶ Report from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Second Report on Economic and Social Cohesion, COMJ2001/24 final, s. 109.

²⁷ A. Kaliszuk, A. Tarnawa, *op. cit.*, s. 8–9.

²⁸ European Charter for Small Enterprises, The European Union on-line, <http://europa.eu.int>

porządzenia Komisji nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. Zmiany te uzasadniono koniecznością dostosowania definicji małych i średnich przedsiębiorstw do bieżących realiów rynkowych, potrzebą bardziej precyzyjnego zdefiniowania pojęcia mikroprzedsiębiorstwa i wyłączenia z kategorii MSP tych podmiotów gospodarczych, których siła ekonomiczna może przewyższać potencjał i możliwości „prawdziwych” MSP.

6 maja 2003 r. Komisja Europejska wydała Zalecenie nr 2003/361/EC²⁹ w sprawie definiowania małej i średniej firmy oraz wprowadzenia pojęcia mikroprzedsiębiorstwa. Rekomendacja ta, podobnie jak poprzednia, nie ma mocy wiążącej dla poszczególnych państw członkowskich, lecz stanowi tylko propozycję wprowadzenia jednolitej, operacyjnej definicji na całym obszarze gospodarczym Unii³⁰.

Zmiany polegają przede wszystkim na:

- znaczącym podniesieniu pułapów sumy obrotów i bilansu firmy w definicjach małych i średnich przedsiębiorstw, których nieprzekroczenie zapewnia jej status małego bądź średniego przedsiębiorstwa;
- zdefiniowaniu różnych rodzajów przedsiębiorstw w zależności od tego, czy są to przedsiębiorstwa autonomiczne³¹, partnerskie³² czy powiązane³³;
- wprowadzeniu odrębnej definicji dla mikroprzedsiębiorstwa;
- wykluczeniu z kategorii MSP przedsiębiorstw państwowych (tzn. przedsiębiorstw, w których skarż państwa lub jednostki samorządu terytorialnego posiadają 25% i więcej udziałów w MSP).

Zgodnie z przyjętymi zaleceniami do kategorii **małych przedsiębiorstw** zalicza się takie, które spełniają jednocześnie trzy kryteria:

²⁹ Dz.U. UE nr L 124, 20/05/2003 P. 0036–0041.

³⁰ Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, <http://www.mgpips.gov.pl/>

³¹ Przedsiębiorstwo autonomiczne to każde przedsiębiorstwo niebędące przedsiębiorstwem partnerskim lub powiązanym.

³² Przedsiębiorstwo partnerskie (nadrzędne) ma samodzielnie albo wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami powiązanymi 25% lub więcej kapitału lub prawa do głosu w innym przedsiębiorstwie (podrzednym). Może zostać uznane za autonomiczne (a więc za MSP) gdy: próg 25% przekroczono w związku z udziałem inwestorów (publiczne spółki inwestycyjne, fundusze *venture capital*, inwestorzy Business Angels inwestujący kapitał w MSP, ale nie więcej niż 1,25 mln euro w jedno MSP); uczelnie wyższe lub centra badawczo-rozwojowe *non-profit*; inwestorzy instytucjonalni (ARR); lokalne jednostki publiczne, których budżet nie przekracza 10 mln euro, a liczba mieszkańców 5000, które jednocześnie nie są przedsiębiorstwami powiązanymi.

³³ Przedsiębiorstwo powiązane to takie, które jest w jednej z następujących współzależności: (1) ma większość głosów na zebraniu akcjonariuszy lub wspólników innego przedsiębiorstwa; (2) ma prawo powoływania i odwoływania większości członków organów administracyjnych, zarządczych lub nadzorczych innego przedsiębiorstwa; (3) ma prawo do wykorzystywania swej dominującej pozycji w innym przedsiębiorstwie na podstawie kontraktu zawartego z tym przedsiębiorstwem lub na podstawie postanowień statutu tego przedsiębiorstwa; (4) jest udziałowcem lub akcjonariuszem innej firmy, w której ma samodzielną kontrolę nad większością głosów akcjonariuszy lub udziałowców zgodnie z umową z innymi akcjonariuszami lub udziałowcami tej firmy.

- 1) zatrudniają mniej niż 50 pracowników;
- 2) ich roczne przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczają 10 mln euro (dotychczas 7 mln) lub których suma aktywów bilansu na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła 10 mln euro (dotychczas 5 mln);
- 3) spełniają kryterium niezależności.

Do kategorii **średnich przedsiębiorstw** zalicza się te, które spełniają jednocześnie następujące kryteria:

- zatrudniają mniej niż 250 pracowników;
- ich roczne przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekroczyły 50 mln euro (dotychczas 40 mln) lub których suma aktywów bilansu na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła 43 mln euro (dotychczas 27 mln);
- spełniają kryterium niezależności.

Wreszcie po raz pierwszy wprowadzono definicję **mikroprzedsiębiorstwa**. Do tej kategorii zostały zaliczone firmy zatrudniające mniej niż 10 osób, mające roczne przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie większe niż 2 mln euro lub których suma aktywów bilansu na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekraczała 2 mln euro. Nie zalicza się do grupy przedsiębiorstw rzemieślniczych, które w dalszym ciągu są definiowane na szczeblu narodowym ze względu na ich specyfikę.

Zalecenie stanowi, że co cztery lata lub w miarę pojawiających się potrzeb Komisja Europejska ma zmieniać pułapy dotyczące obrotu oraz bilansu rocznego, uwzględniając aktualne warunki gospodarcze Wspólnoty Europejskiej³⁴.

Nowa Rekomendacja Wspólnoty Europejskiej, podobnie jak poprzednia, dużą wagę przywiązuje do kryterium niezależności małych i średnich przedsiębiorstw, starając się wykluczyć z tej grupy podmioty stanowiące część większych organizacji gospodarczych. Rekomendacja zakłada, że o niezależności:

- małego przedsiębiorstwa można mówić, gdy przedsiębiorstwo inne niż małe nie jest właścicielem 25% lub więcej kapitału albo nie ma w nim 25% lub więcej, jeśli chodzi o prawo głosu;
- średniego przedsiębiorstwa można mówić, gdy przedsiębiorstwo inne niż małe lub średnie nie jest właścicielem 25% lub więcej kapitału albo nie ma w nim 25% lub więcej, jeśli chodzi o prawo głosu.

Komisja Europejska zapewnia, że nowe definicje będą sprzyjały tworzeniu i modernizacji małych firm, znacząco przyczynią się do redukcji ciężarów administracyjnych oraz przyspieszenia procedur podatkowych i pomocowych, co w konsekwencji będzie miało pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy i powstawanie nowych miejsc pracy na obszarze jednolitego rynku europejskiego.

³⁴ <http://www.ukic.gov.pl>

Rekomendacja wprowadza zalecenie, by jej adresaci podjęli odpowiednie działania niezbędne do wprowadzenia zaproponowanych klas wielkości przedsiębiorstw³⁵ do badań i opracowań statystycznych. Zastosowanie tego typu klasyfikacji jest konieczne w celu możliwości dokonywania porównań sytuacji ekonomicznej poszczególnych kategorii przedsiębiorstw oraz innych analiz statystycznych sektora małych i średnich przedsiębiorstw na obszarze Unii Europejskiej.

Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa zalecana przez Unię Europejską ma charakter żelaznej zasady, która jednak dopuszcza uzasadnione odstępstwa związane z przekroczeniem ustalonych granic niezależności³⁶:

– gdy posiadaczem przedsiębiorstwa jest: publiczna spółka inwestycyjna, spółka kapitału podwyższonego ryzyka (*venture capital company*) bądź inwestor instytucjonalny (*institutional investor*), pod warunkiem że nie wykonują oni władzy ani indywidualnie, ani wspólnie;

– gdy własność kapitału przedsiębiorstwa jest w takim stopniu rozproszona, że może ono zasadnie deklorować, iż żadne pojedyncze przedsiębiorstwo ani grupa przedsiębiorstw niebędących małymi bądź średnimi przedsiębiorstwami nie posiadają 25% lub więcej jego kapitału.

Należy podkreślić, iż nowe definicje małych i średnich przedsiębiorstw mają być stosowane obligatoryjnie od 1 maja 2005 r. we wszystkich regulacjach prawnych Unii Europejskiej oraz wszystkich programach finansowanych ze środków wspólnotowych.

Komisja Europejska wprowadziła jednak okres przejściowy, w którym w odniesieniu do istniejących wspólnotowych programów finansowych będzie stosowana bieżąca definicja małych i średnich przedsiębiorstw (definicja obowiązuje, gdy te programy zostały przyjęte do realizacji).

Zgodnie z opinią przedstawicieli Komisji Europejskiej, kraje kandydujące przygotowujące obecnie programy pomocowe, które po wstąpieniu do Unii Europejskiej będą finansowane ze środków funduszy strukturalnych, powinny zastosować nową definicję MSP.

W odniesieniu do funduszy przedakcesyjnych, zgodnie z zaleceniem Komisji nr 2003/361/EC, do końca realizacji programów (zamknięcia pomocy) będzie miała zastosowanie ta definicja MSP, która obowiązuje w momencie przyjmowania programu do realizacji.

Zalecenie Komisji Europejskiej obliguje kraje członkowskie Wspólnoty do poinformowania Komisji do 31 grudnia 2004 r. o wszelkich krokach poczynionych

³⁵ Zaproponowane klasy wielkości przedsiębiorstw oparte są na liczbie zatrudnionych pracowników: 0 pracowników, 1–9, 10–49, 50–249, 250–499 oraz 500 i więcej.

³⁶ A. Mijal, *Mikroprzedsiębiorstwo jako szczególna kategoria małej firmy. Analiza i ocena działalności mikroprzedsiębiorstw w latach 1993–2001*, [w:] *Wspieranie działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Specyficzne aspekty zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, t. II, red. M. Piałucha, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania, Wrocław 2004, s. 75 i n.

w zakresie wdrażania dostosowań do nowej definicji MSP, natomiast do 30 września 2005 r., o pierwszych wynikach podjętych działań.

W celu bardziej dokładnego zobrazowania zmian w definiowaniu małych i średnich przedsiębiorstw wprowadzonych w wyniku wydania zalecenia Komisji Europejskiej z 6 maja 2003 r. przedstawiam porównanie poprzedniej i aktualnej definicji MSP.

Porównanie definiowania małych i średnich przedsiębiorstw zawartego w zmienionym Zaleceniu Komisji Europejskiej nr 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. i aktualnym Zaleceniu nr 2003/361/EC z dnia 6 maja 2003 r.

	„Stare” Zalecenie nr 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r.	Aktualne Zalecenie nr 2003/361/EC z dnia 6 maja 2003 r.
Definicja mikroprzedsiębiorstwa	– brak odrębnej definicji mikroprzedsiębiorstwa, – w przypadku konieczności rozróżnienia kryterium do 9 osób zatrudnionych	– od 1 do 9 osób zatrudnionych, – roczne obroty i/lub suma bilansowa roczna < 2 MEUR
Definicja małego przedsiębiorstwa	– od 1 do 49 osób zatrudnionych, – roczny obrót < 7 MEUR lub suma aktywów rocznego bilansu < 5 MEUR, – kryterium niezależności	– od 10 do 49 zatrudnionych, – roczne obroty lub suma bilansowa roczna < 10 MEUR, – kryterium niezależności – są uznane za przedsiębiorstwo autonomiczne
Definicja średniego przedsiębiorstwa	– zatrudnienie od 50 do 249 osób, – roczny obrót < 40 MEUR lub suma aktywów rocznego bilansu < 27 MEUR, – kryterium niezależności	– zatrudnienie od 50 do 249 osób, – roczne obroty < 50 MEUR lub roczna suma bilansowa < 43 MEUR, – kryterium niezależności

Źródło: opracowanie własne.

Zakończenie

W Unii Europejskiej około 99% istniejących firm stanowi kategoria małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Małe i średnie przedsiębiorstwa dokonują około 65% obrotu i zapewniają miejsca pracy dla około 66% ogółu zatrudnionych na obszarze Wspólnoty Europejskiej oraz wytwarzają blisko 60% produktu krajowego brutto (PKB) całej Unii Europejskiej³⁷.

Przedstawione dane statystyczne oraz świadomość znaczenia sektora małych i średnich firm dla gospodarki pozwalają stwierdzić, iż to właśnie te przedsiębiorstwa znacząco przyczyniły się do aktualnego sukcesu gospodarczego Wspól-

³⁷ Według Urzędu Komitetu Informacji Europejskiej.

noty Europejskiej i to one są główną siłą promującą konkurencyjność przemysłu wspólnotowego. MSP odgrywają najważniejszą rolę w rozwoju na szczeblu lokalnym i regionalnym oraz są najbardziej elastyczną grupą podmiotów gospodarczych pod względem dostosowań do zmieniających się warunków rynkowych.

Przedstawiona w artykule ewolucja w definiowaniu małych i średnich przedsiębiorstw ukazuje nam, jak Unia Europejska stara się dostosowywać definicję tych przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce europejskiej i światowej. Ekonomiczne, polityczne, społeczne i prawne zmiany wymuszają aktualizację definicji MSP i nieustanny monitoring, aby była on jak najbardziej aktualna i trafna oraz chroniła i zabezpieczała interesy, oczekiwania i potrzeby tej kategorii gospodarczej. Aby zdefiniowana grupa podmiotów gospodarczych w kategorii małe i średnie przedsiębiorstwa miała możliwość stabilnego i jak najmniej zakłócanego rozwoju, bo rozwój tego sektora to rozwój całej gospodarki.

Bibliografia

- Baruk J., *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Gospodarka Narodowa 2003, nr 3.
- Bolton J.E., *Report of the Committee of Inquiry of Small Firms*, Cmnd. 4811, HMSO, London 1971.
- Czarkowska K., *UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej*, Wyd. Hubertus, Warszawa 2000.
- European Charter for Small Enterprises, The European Union on-line, <http://europa.eu.int>
- Jong Il You, *Small Firms in Economic Theory*, Cambridge Journal of Economics, vol. 19, Nr 3.
- Kaliszuk A., Tarnawa A., *Programy wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2003.
- Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2001 r.*, Przegląd Rządowy 1999, Nr 7–8.
- de Koning A.C.P., Snijders J.A.H., *Policy on Small and Medium-Sized Enterprises in Countries of the European Community*, Survey and Comparative Study, Research Institute for Small and Medium-Sized Business, Zoetermeer 1991.
- Lissowski O., *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce. Wybrane zagadnienia*, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 1998.
- Mijal A., *Mikroprzedsiębiorstwo jako szczególna kategoria małej firmy. Analiza i ocena działalności mikroprzedsiębiorstw w latach 1993–2001*, [w:] *Wspieranie działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Specyficzne aspekty zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, t. II, red. M. Piałucha, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania, Wrocław 2004.
- Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, <http://www.mgpips.gov.pl/>
- Piasecki B., *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 1997.
- Piasecki P., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
- Report from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Second Report on Economic and Social Cohesion, COMJ2001/24 final.
- Storey D.J., *The Role of Small and Medium-Sized Enterprises in European Job Creation: Key Issues for Policy and Research*, [w:] *Small and Medium Sized Enterprises and Regional Development*, red. M. Giaoutzi, P. Nijkamp, D.J. Storey, Routledge, London 1988.

SEC (2000) 771, Steps towards Enterprise Europe, Work Programme for Enterprise Policy 2000–2005, DG Enterprise.

Small Business Act.

SME definition, http://europa.eu.int/comm/enterprise/consultations/sme_definition/

The European Observatory for SMEs, First Annual Report, EIM/European Network for SME Research, 1993.

Traktat z Maastricht, 1992.

