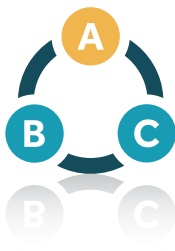




Comisia
Europeană

Manualul utilizatorului pentru definiția IMM-urilor



Piață internă,
industrie,
antreprenariat și
IMM-uri

DECLINAREA RESPONSABILITĂȚII

Acest manual al utilizatorului privind IMM-urile servește ca orientări generale pentru antreprenori și alte părți interesate cu privire la aplicarea definiției IMM-urilor. El nu are nicio forță juridică și nu obligă în niciun fel comisia. Recomandarea 2003/361/CE a Comisiei, astfel cum a fost publicată în JO L 124 p. 36 din 20 mai 2003, este singura bază autentică pentru determinarea condițiilor privind calificarea ca IMM.

Acest ghid conține:

- detalii și explicații privind definiția IMM-urilor, intrată în vigoare la 1.1.2005;
- un model de formular de declarație pe care societățile individuale îl pot completa atunci când solicită scheme de sprijin pentru IMM-uri, pentru a li se stabili statutul de IMM.

© Imaginea de pe copertă: Gettyimages

© Imagini: Thinkstock

Europe Direct este un serviciu destinat să vă ajute să găsiți răspunsuri la întrebările pe care vi le puneți despre Uniunea Europeană.

Un număr unic gratuit (*):
00 800 6 7 8 9 10 11

(* Informațiile primite sunt gratuite, la fel ca și cea mai mare parte a apelurilor telefonice (unii operatori și unele cabine telefonice și hoteluri taxează totuși aceste apeluri).

Numeroase alte informații despre Uniunea Europeană sunt disponibile pe internet pe serverul Europa (<http://europa.eu>).

Luxemburg: Oficiul pentru Publicații al Uniunii Europene, 2015

Print ISBN 978-92-79-45331-1 doi:10.2873/08828 ET-01-15-040-RO-C
PDF ISBN 978-92-79-45320-5 doi:10.2873/699414 ET-01-15-040-RO-N

© Uniunea Europeană, 2015

Reproducerea textului este autorizată cu condiția menționării sursei

CUPRINS

Introducere	3
De ce este necesară o definiție europeană a IMM-urilor?	4
Obiectivele prezentului ghid	6
Aplicarea definiției IMM-urilor.	7
O imagine de ansamblu a procesului de identificare a IMM-urilor.	8
Etapa 1: Sunt o întreprindere? (articolul 1).	9
Etapa 2: Ce criterii trebuie verificate și care sunt pragurile? (articolul 2)	10
Etapa 3: Ce acoperă aceste criterii?	12
<i>Criteriul 1: Numărul de angajați (articolul 5)</i>	12
<i>Criteriile 2 și 3: Cifra de afaceri anuală și bilanțul total (articolul 4)</i>	13
Etapa 4: Cum se calculează aceste date?	15
<i>Sunt o întreprindere autonomă? [articolul 3 alineatul (1)]</i>	16
<i>Sunt o întreprindere parteneră? [articolul 3 alineatul (2)]</i>	18
<i>Sunt o întreprindere afiliată? [articolul 3 alineatul (3)]</i>	21
Concluzii	24
Exemple.	25
Context al definiției actuale a IMM-ului și al Ghidului utilizatorului	31
Glosar	33
Anexe	37
Textul recomandării	38
Model de declarație	44

„Categorია microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii (IMM) este formată din întreprinderi care au sub 250 de angajați și a căror cifră anuală de afaceri nu depășește 50 milioane EUR și/sau al căror total al bilanțului anual nu depășește 43 de milioane EUR.”

Extras din articolul 2 din anexa la Recomandarea 2003/361/CE

INTRODUCERE

„Nouă din zece întreprinderi sunt IMM-uri, și IMM-urile generează două din trei noi locuri de muncă.”

Un nou impuls pentru locuri de muncă, creștere economică și investiții este prima prioritate a președintelui Comisiei

„Vom avea din nou locuri de muncă, creștere și investiții în Europa numai dacă elaborăm cadrul de reglementare adecvat și dacă promovăm un climat de spirit antreprenorial și de creare de locuri de muncă. Nu trebuie să sufocăm inovarea și competitivitatea cu reglementări prea prescriptive și prea detaliate, în special în ceea ce privește întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri). IMM-urile constituie coloana vertebrală a economiei noastre, creând peste 85% din noile locuri de muncă din Europa, și trebuie să le scutim de reglementări împovărătoare.”

*Jean-Claude Juncker,
președintele Comisiei Europene*

IMM-urile: motorul economiei europene

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) sunt motorul economiei europene. Ele conduc la crearea de locuri de muncă și la creșterea economică și garantează stabilitatea socială. În 2013, peste 21 de milioane de IMM-uri furnizează 88,8 milioane de locuri de muncă în întreaga UE. Nouă din zece întreprinderi sunt IMM-uri, și tot IMM-urile generează două din trei noi locuri de muncă. De asemenea, IMM-urile stimulează spiritul antreprenorial și de inovare în întreaga UE și, prin urmare, sunt de o importanță crucială pentru stimularea competitivității și a ocupării forței de muncă.

Având în vedere importanța lor pentru economia Europei, IMM-urile reprezintă un obiectiv major al politicii UE. Comisia Europeană își propune să promoveze antreprenoriatul și să îmbunătățească mediul de afaceri pentru IMM-uri,

permițându-le acestora să își realizeze pe deplin potențialul în economia globalizată de astăzi.

Identificarea IMM-urilor veritabile

Există IMM-uri de diferite forme și dimensiuni; cu toate acestea, în mediul de afaceri complex de astăzi, ele pot avea relații apropiate financiare, operaționale sau de guvernanță cu alte întreprinderi. Aceste relații fac adesea dificilă delimitarea clară între o IMM și o întreprindere mai mare. Definiția IMM-urilor este un instrument practic menit să ajute IMM-urile să se identifice, pentru ca apoi să poată beneficia de sprijinul deplin al Uniunii Europene și al statelor membre ale acesteia.

DE CE ESTE NECESARĂ O DEFINIȚIE EUROPEANĂ A IMM-URILOR?

Unul dintre principalele obiective prevăzute în Recomandarea privind IMM-urile este acela de a garanta (faptul) că măsurile de sprijin sunt acordate numai acelor întreprinderi care au într-adevăr nevoie de ele. Definiția IMM-urilor, prin urmare, se aplică tuturor politicilor, programelor și măsurilor pe care Comisia Europeană le dezvoltă și exploatează pentru IMM-uri. Această se aplică, de asemenea, tipurilor de ajutoare de

stat pentru care nu există orientări ad-hoc ⁽¹⁾. Cu toate acestea, clasificarea unei societăți ca IMM nu este atât de simplă pe cât s-ar putea crede.

(1) Nu toate normele privind ajutoarele de stat respectă interpretarea strictă a definiției IMM-urilor. Unele se bazează în mod direct pe aceasta, altele aplică doar parțial definiția IMM; în plus, există orientări specifice care se aplică în anumite cazuri. Prin urmare, este întotdeauna necesar să se verifice cu atenție temeiul juridic corespunzător, în cazul în care o întreprindere primește ajutor de stat.

Există un sprijin la nivelul UE pentru IMM-uri?

Pentru o prezentare generală a principalelor oportunități de finanțare disponibile pentru IMM-urile europene, vizitați:

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

Dimensiunea nu este totul



Pentru a determina dacă o întreprindere este sau nu este IMM, dimensiunea întreprinderii (angajați, cifra de afaceri și totalul bilanțului) nu este singurul factor care trebuie luat în considerare. De fapt, o întreprindere poate fi foarte mică în acești termeni,

dar, dacă are acces la resurse suplimentare semnificative (de exemplu, deoarece este proprietatea, afiliată sau în parteneriat cu întreprinderi mai mari), este posibil să nu fie eligibilă pentru statutul de IMM. Prin urmare, pentru întreprinderile cu o structură mai complexă, o analiză de la caz la caz poate fi necesară pentru a se asigura că doar acele întreprinderi care se încadrează în „spiritul” Recomandării privind IMM-urile sunt considerate IMM-uri.

IMM-uri/întreprinderi altele decât IMM-uri: criteriile principale

„Este posibil ca o întreprindere care are acces la resurse suplimentare semnificative să nu fie eligibilă pentru statutul de IMM.”

Dimensiune

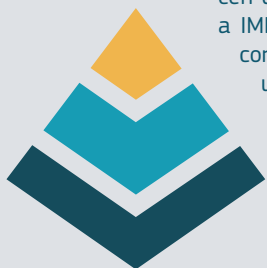
- Angajați
- Cifra de afaceri
- Totalul bilanțului

și

Resurse

- Proprietate
- Parteneriate
- Afilierii

Contribuția la evitarea denaturării concurenței



În cadrul unei piețe unice fără frontiere interne și într-un mediu de afaceri din ce în ce mai globalizat, este esențial ca măsurile de sprijinire a IMM-urilor să se bazeze pe o definiție comună. Lipsa unei definiții comune ar putea conduce la aplicarea neuniformă a politicilor și, prin urmare, la denaturarea concurenței între statele membre. O întreprindere dintr-un stat membru, de exemplu, ar putea fi eligibilă pentru ajutor, în timp ce o întreprindere din alt stat membru cu aceeași dimensiune și structură ar putea să nu fie eligibilă.

O definiție comună contribuie la îmbunătățirea coerenței și a eficacității politicii privind IMM-urile în întreaga UE. În plus, este cu atât mai necesară având în vedere ampla interacțiune între măsurile naționale și măsurile UE destinate să ajute IMM-urile în domenii cum ar fi dezvoltarea regională și finanțarea în domeniul cercetării.

„IMM-urile au nevoie de asistență de care alte întreprinderi nu au nevoie.”

Un set unic de aspecte

De asemenea, este important să se identifice cu adevărat care întreprinderi sunt IMM-uri, deoarece IMM-urile au nevoie de asistență de care alte întreprinderi nu au nevoie. În comparație cu alte întreprinderi, IMM-urile se confruntă cu un set unic de probleme:

- **disfuncționalități ale pieței:** IMM-urile veritabile se confruntă adesea cu disfuncționalități ale pieței care fac ca mediul în care își desfășoară activitatea și concurența cu alți actori să fie mai dificile. Disfuncționalitățile pieței pot apărea în domenii cum sunt finanțele (mai ales capitalul de risc), cercetarea, inovarea sau normele în materie de protecția mediului. Este posibil ca IMM-urile să se afle în imposibilitatea de a avea acces la finanțare sau de a investi în cercetare și inovare sau să nu dispună de resursele pentru a respecta reglementările de mediu;
- **obstacole structurale:** deseori, IMM-urile trebuie, de asemenea, să depășească obstacolele structurale cum sunt lipsa de calificare managerială și tehnică, precum și rigiditățile de pe piața forței de muncă și o cunoaștere

limitată a oportunităților de expansiune internațională.

Având în vedere raritatea relativă a fondurilor, este important să se păstreze avantajele programelor de sprijin al IMM-urilor pentru IMM-urile veritabile. Având în vedere acest lucru, definiția include mai multe măsuri împotriva eludării. Abordarea simplificată a prezentului ghid nu ar trebui utilizată pentru a justifica crearea unor structuri corporatiste artificiale cu scopul de a eluda definiția.

Pentru statele membre, utilizarea conceptului este voluntară, dar Comisia le invită pe acestea, împreună cu Banca Europeană de Investiții (BEI) și Fondul European de Investiții (FEI), să îl aplice la o scară cât mai largă cu putință.

OBIECTIVELE PREZENTULUI GHID

Informațiile conținute în prezentul ghid sunt concepute în principal pentru două categorii de public:

- **antreprenori:** antreprenorii care conduc microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii, care sunt interesați să participe la o selecție pentru granturi sau împrumuturi destinate IMM-urilor. Acești antreprenori ar putea dori, de asemenea, să afle dacă îndeplinesc criteriile pentru a beneficia de dispoziții legislative specifice sau taxe reduse pentru IMM-uri;
- **funcționari guvernamentali:** funcționari europeni, naționali, regionali și locali care elaborează și aplică diverse sisteme, prelucrează cereri și se asigură că societățile îndeplinesc criteriile de eligibilitate pentru sprijin.

Acest ghid explică, **pas cu pas, modul în care se determină dacă o întreprindere poate fi considerată IMM**. El conține, de asemenea, un **glosar al termenilor** utilizați în definierea sau implementarea sa, precum și un **model de formular de autoevaluare**. Formularul oferă o imagine de ansamblu a datelor pe care o întreprindere trebuie să le furnizeze atunci când solicită sprijin pentru IMM-uri, și poate fi utilizat de departamentele administrative pentru a stabili statutul de IMM al unei societăți. Întrucât utilizarea prezentului formular este voluntară, administrațiile statelor membre au libertatea de a adapta conținutul în funcție de uzanțele naționale.

Înregistrarea ca IMM: puncte de intrare multiple

Nu există niciun punct de intrare unic pentru înregistrarea unei întreprinderi drept IMM. În funcție de programul de finanțare și autoritatea de management (europeană, națională, regională) la care se depune solicitarea, vor exista proceduri separate de înregistrare. Se fac eforturi pentru a permite cât mai mult posibil înscrierea online.

Site-ul internet „Europa ta” oferă informații cu privire la programele de finanțare și vă va îndruma către birourile de înregistrare relevante, după caz și disponibilitate:

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

Un exemplu în acest sens îl constituie Registrul beneficiarilor pe portalul dedicat participanților la programul Orizont 2020:

<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html>

Aveți nevoie de ajutor?

O secțiune de *Întrebări frecvente* este disponibilă pe site-ul dedicat definiției IMM-urilor și este actualizată în mod regulat.

Toate versiunile lingvistice disponibile ale prezentului ghid pot fi descărcate de pe același site internet. IMM-urile pot, de asemenea, să trimită întrebările pe care le au cu privire la acest subiect la adresa: GROW-SME-DEFINITION@ec.europa.eu

APLICAREA DEFINIȚIEI IMM-URILOR

Întreprinderea europeană medie utilizează cel mult șase persoane și, fără a intra în detaliu suplimentare în situația întreprinderii, ea ar fi considerată IMM. Cu toate acestea, definiția utilizată aici ia în considerare posibilul parteneriat cu alte întreprinderi. În anumite cazuri, aceste relații semnificative, în special dacă generează legături de proprietate sau acordă acces la mai multe resurse financiare sau de altă natură, implică faptul că o întreprindere nu mai este considerată IMM.

IMM-urile: 3 categorii

Definiția IMM face distincție între trei categorii de întreprinderi. Fiecare categorie corespunde unui tip de relație pe care o întreprindere ar putea să o aibă cu alta. Această distincție este necesară pentru a stabili o imagine clară a situației economice a unei întreprinderi și pentru a le exclude pe acelea care nu sunt IMM-uri veritabile.

Categoriile sunt următoarele:

- **autonomă:** în cazul în care întreprinderea este fie complet independentă, fie are unul sau mai multe parteneriate minoritare (fiecare mai puțin de 25 %) cu alte întreprinderi (a se vedea pagina 16: „Sunt o întreprindere autonomă?”);
- **partener:** în cazul în care participațiile la alte întreprinderi ating cel puțin 25 %, dar nu depășesc 50 %, relația este considerată a fi între întreprinderi partenere (a se vedea pagina 18: „Sunt o întreprindere parteneră?”);
- **întreprindere afiliată:** în cazul în care participațiile la alte întreprinderi depășesc pragul de 50 %, acestea sunt considerate întreprinderi afiliate (a se vedea pagina 21: „Sunt o întreprindere afiliată?”).

Controlul

O noțiune importantă în definiția IMM-ului este conceptul de control – atât legal, cât și *de facto*. Controlul determină dacă o întreprindere este considerată un partener sau o întreprindere afiliată. Nu este vorba doar de capital sau titluri de participație, ci și de faptul că o întreprindere deține controlul asupra alteia care trebuie să fie evaluată.

Efectuarea unui calcul pentru IMM-uri

În funcție de categoria în care se încadrează o întreprindere, trebuie să se includă date provenind de la una sau mai multe întreprinderi diferite atunci când se efectuează calculul pentru IMM-uri. Rezultatul calculului va permite unei întreprinderi să verifice dacă este conformă cu numărul de angajați și cu cel puțin unul dintre plafoanele financiare stabilite în definiție (a se vedea pagina 10: „Ce criterii trebuie verificate și care sunt pragurile” și pagina 15: „Cum se calculează aceste date?”). Întreprinderile care depășesc aceste praguri nu sunt considerate IMM-uri.

Începând de la pagina 25, unele exemple utile vor clarifica relațiile posibile între întreprinderi și măsura în care acestea trebuie luate în considerare în cadrul calculului pentru IMM-uri.



O IMAGINE DE ANSAMBLU A PROCESULUI DE IDENTIFICARE A IMM-URILOR

Procesul de a determina dacă o întreprindere este sau nu este IMM este constituit din patru etape:

Etapa 1. Sunt o întreprindere?

Primul pas pentru calificarea ca IMM este calificarea ca întreprindere.

Etapa 2. Ce criterii trebuie verificate și care sunt pragurile?

Al doilea pas este acela de a identifica criteriile de eligibilitate și pragurile aplicabile.

Etapa 3. Ce acoperă aceste criterii?

Al treilea pas este acela de a interpreta sensul diferitelor criterii și a le aplica în mod corect.

Etapa 4. Cum se calculează aceste date?

Al patrulea pas constă în identificarea datelor care trebuie să fie examinate și evaluate în funcție de praguri, în ce cantități sau proporții. În acest scop, o întreprindere trebuie, în primul rând, să stabilească dacă este o întreprindere **autonomă**, o întreprindere **parteneră** sau o întreprindere **afiliată**.





Sunt o întreprindere? (articolul 1) Etapa 1

Primul pas pentru calificarea ca IMM este calificarea ca întreprindere.

Potrivit definiției, o întreprindere este „orice entitate care desfășoară o activitate economică, indiferent de forma sa juridică”. Această formulare reflectă terminologia utilizată de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în hotărârile sale.

Factorul determinant este activitatea economică, nu forma juridică.

În practică, acest lucru înseamnă că persoanele care desfășoară activități independente, firmele de familie, parteneriatele și asociațiile sau orice alte entități care sunt implicate în mod regulat într-o activitate economică pot fi considerate ca fiind întreprinderi.

O activitate economică este, de obicei, considerată ca fiind „vânzarea de produse sau servicii la un preț dat, pe o piață dată/directă”.



Ce criterii trebuie verificate și care sunt pragurile? (articolul 2)

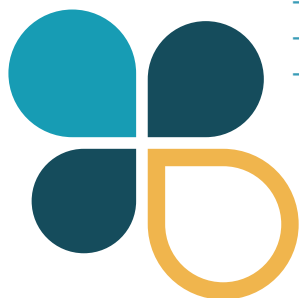
Etapa 2

Definiția IMM-urilor ia în considerare următoarele trei criterii:

- numărul de angajați;
- cifra de afaceri anuală;
- totalul bilanțului anual.

Categoria microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii este formată din întreprinderi care:

- au mai puțin de 250 de angajați; și
- fie au fie o cifră de afaceri care nu depășește 50 de milioane EUR, fie un bilanț total anual care nu depășește 43 de milioane EUR.



angajează < 250 de persoane

și



< sau =
50 de milioane EUR

sau



< sau =
43 de milioane EUR

Îndeplinirea criteriului numărului de angajați este obligatorie pentru încadrarea în categoria IMM. Cu toate acestea, o întreprindere poate alege să îndeplinească **fie** criteriul cifrei de afaceri, **fie** pe cel al bilanțului total. **Nu** este nevoie să îndeplinească ambele cerințe și **poate depăși unul dintre aceste praguri** fără impact asupra statutului de IMM.

Definiția oferă opțiunea de mai sus, deoarece, prin natura lor, întreprinderile din sectorul comercial și de distribuție au valori ale cifrei de

afaceri mai mari decât cele din industria prelucrătoare. Posibilitatea de a alege între acest criteriu și bilanțul total, care reflectă prosperitatea pe ansamblu a unei întreprinderi, asigură faptul că IMM-urile implicate în diferite tipuri de activități economice sunt tratate în mod echitabil.

Prin compararea acestor date cu pragurile pentru cele trei criterii, o întreprindere poate stabili dacă este o microîntreprindere sau o întreprindere mică sau mijlocie:

- **microîntreprinderile** sunt definite ca fiind întreprinderi care au sub 10 angajați și a căror cifră de afaceri anuală sau al căror bilanț anual total nu depășește 2 milioane EUR;
- **întreprinderile mici** sunt definite ca fiind întreprinderi care au sub 50 de angajați și a căror cifră de afaceri anuală sau al căror bilanț anual total nu depășește 10 milioane EUR;
- **întreprinderile mijlocii** sunt definite ca fiind întreprinderi care au sub 250 de angajați și a căror cifră de afaceri anuală sau al căror bilanț anual total nu depășește 50 de milioane EUR.

Ce date trebuie să utilizez?

La efectuarea calculelor, puteți utiliza datele care figurează în ultimele conturi anuale aprobate. Întreprinderile nou constituite care nu dispun încă de conturi anuale aprobate ar trebui să facă o declarație care cuprinde o estimare *bona fide* ⁽²⁾ (sub forma unui plan de afaceri) efectuată în cursul exercițiului financiar. Acest plan de afaceri ar trebui să acopere întreaga perioadă (exerciții financiare) până în momentul în care entitatea va genera cifra de afaceri (a se vedea pagina 40 articolul 4 din anexa la Recomandare).

⁽²⁾ A se vedea glosarul pentru mai multe informații privind documentele justificative.

PRAGURI (articolul 2)

Tipul de întreprindere	Angajați: Unitate anuală de muncă (UAM)	Cifra de afaceri anuală	Totalul bilanțului anual
Mijlocie	< 250	≤ 50 de milioane EUR	≤ 43 de milioane EUR
Mică	< 50	≤ 10 milioane EUR	≤ 10 milioane EUR
Micro	< 10	≤ 2 milioane EUR	≤ 2 milioane EUR

Ce acoperă
aceste
criterii?

Etapa 3

Criteriul 1: Numărul de angajați (articolul 5)

Numărul de angajați este un criteriu obligatoriu pentru a determina dacă o întreprindere poate fi considerată IMM și, în caz afirmativ, în ce categorie de IMM-uri se încadrează. În cazul în care o întreprindere nu îndeplinește acest criteriu, ea nu poate fi considerată IMM.

Incluși în numărul de angajați

Criteriul privind numărul de angajați îi cuprinde pe cei cu normă întreagă, cu fracțiune de normă, agenți temporari și sezonieri și include următoarele:

- angajați;
- persoane care lucrează pentru întreprindere, care au fost detașate în aceasta și care sunt considerate angajate în conformitate cu legislația națională (aceasta poate include, de asemenea, angajații temporari sau interimari);
- proprietari-administratori;
- parteneri care desfășoară o activitate regulată în cadrul întreprinderii și care beneficiază de avantaje financiare din partea întreprinderii.

Neincluși în numărul de angajați

- ucenicii sau studenții care sunt implicați în activități de formare profesională și au contracte de ucenicie sau de formare profesională;
- angajați pe perioada concediului de maternitate sau a concediului parental.

Care este definiția unui „lucrător salariat”?

Se aplică normele naționale în domeniul muncii. Acestea variază de la o țară la alta, de exemplu, pentru agenții temporari care lucrează drept contractori independenți sau angajați printr-o agenție de plasare a forței de muncă interimare. Vă recomandăm să contactați autoritățile din țara dumneavoastră pentru a stabili modul în care legislația națională definește termenul de „angajat”.

Măsurarea numărului de angajați

Numărul de bază de angajați este exprimat în unități de muncă anuale (UMA). Persoanele care au muncit cu normă întreagă în cadrul unei întreprinderi, sau în numele acesteia pe parcursul întregului an de referință, contează

ca o singură unitate. Personalul angajat cu fracțiune de normă, lucrătorii sezonieri și cei care nu au lucrat pe parcursul întregului an sunt tratați ca fracțiuni ai unei singure unități.

Criteriile 2 și 3: Cifra de afaceri anuală și bilanțul total (articolul 4)

Cifra de afaceri anuală

Cifra de afaceri anuală se determină prin calcularea veniturilor pe care o întreprindere le realizează în cursul anului în cauză, din vânzarea de produse și prestarea de servicii incluse în activitățile ordinare ale societății, după deducerea oricăror reduceri. Cifra de afaceri ar trebui să nu includă taxa pe valoare adăugată (TVA) și nici alte impozite indirecte ⁽³⁾.

⁽³⁾ A se vedea articolul 28 din Directiva 78/660/CEE a Consiliului din 25 iulie 1978 în temeiul articolului 54 alineatul (3) litera (g) din tratat, privind conturile anuale ale anumitor forme de societăți comerciale (JO L 222, 14.8.1978, p. 11-31).

Totalul bilanțului anual

Bilanțul anual total se referă la valoarea activelor principale ale unei societăți ⁽⁴⁾.

⁽⁴⁾ Pentru detalii suplimentare, a se vedea articolul 12 alineatul (3) din Directiva 78/660/CEE a Consiliului din 25 iulie 1978, în temeiul articolului 54 alineatul (3) litera (g) din tratat, privind conturile anuale ale anumitor forme de societăți comerciale (JO L 222, 14.8.1978, p. 11-31).



Ce se întâmplă dacă depășesc un anumit prag?

Articolul 4 alineatul (2) oferă stabilitate și certitudine societăților care sunt apropiate de plafoane și riscă să le depășească temporar în timpul unui an excepțional și/sau pe piețe volatile. Astfel, o întreprindere care depășește numărul de angajați sau plafoanele financiare în cursul anului de referință nu își schimbă încadrarea și își menține statutul de IMM cu care ea a început anul contabil. Cu toate acestea, ea își va pierde statutul de IMM în cazul în care se depășesc plafoanele pentru două perioade contabile consecutive.

Invers, o întreprindere poate dobândi statutul de IMM în cazul în care a fost anterior o întreprindere mare, iar ulterior a scăzut sub nivelul plafoanelor pentru două perioade contabile consecutive.

Cazul nr.	N (an de referință) ⁽⁵⁾	N-1	N-2	Statutul de IMM
1	IMM	Nu este IMM	Nu este IMM	Nu este IMM
2	IMM	IMM	Nu este IMM	IMM
3	IMM	IMM	IMM	IMM
4	IMM	Nu este IMM	IMM	IMM
5	Nu este IMM	IMM	IMM	IMM
6	Nu este IMM	Nu este IMM	IMM	Nu este IMM
7	Nu este IMM	IMM	Nu este IMM	Nu este IMM
8	Nu este IMM	Nu este IMM	Nu este IMM	Nu este IMM

⁽⁵⁾ Ultima perioadă contabilă aprobată.

Scopul articolului 4 alineatul (2) din definiția IMM-ului este de a asigura că întreprinderile care înregistrează creștere nu sunt sancționate cu pierderea statutului de IMM, cu excepția cazului în care acestea depășesc pragurile relevante pentru o perioadă lungă de timp. În conformitate cu această intenție, articolul 4 alineatul (2) nu se aplică în cazul întreprinderilor care depășesc pragurile relevante pentru IMM-uri în urma unei modificări de proprietate, ca urmare a unei fuziuni sau a unei achiziții, care de obicei nu este considerată temporară și nu face obiectul unei volatilități.

Întreprinderile care fac obiectul unei modificări de proprietate trebuie să fie evaluate pe baza structurii acționariatului lor la momentul tranzacției, nu la momentul închiderii ultimelor conturi ⁽⁶⁾. Prin urmare, pierderea statutului de IMM poate fi imediată.

⁽⁶⁾ A se vedea secțiunea 1.1.3.1 punctul 6 litera (e) din Decizia 2012/838/UE a Comisiei din 18 decembrie 2012 (JO L 359, 29.12.2012, p. 45-73).



Cum se calculează aceste date?

Etapa 4

Pentru a stabili datele care urmează să fie examinate și evaluate în funcție de praguri, o întreprindere trebuie să stabilească mai întâi dacă este:

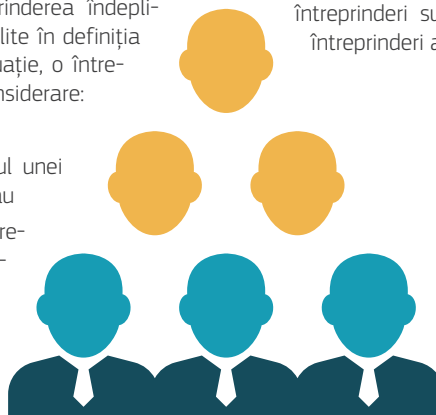
- o întreprindere **autonomă** (de departe cea mai frecventă categorie);
- o întreprindere **parteneră**, sau
- o întreprindere **afiliată**.

Calculul pentru fiecare dintre cele trei tipuri de întreprinderi sunt diferite și vor determina în cele din urmă dacă întreprinderea îndeplinește diferitele praguri stabilite în definiția IMM-urilor. În funcție de situație, o întreprindere ar trebui să ia în considerare:

- doar propriile date;
- o parte din date în cazul unei întreprinderi partener; sau
- toate datele oricărei întreprinderi considerate afiliate cu ea.

Orice astfel de relații pe care o întreprindere le are cu alte întreprinderi (directe sau indirecte) trebuie să fie luate în considerare. Originea geografică sau domeniul de activitate al acestor întreprinderi nu este relevant (?). Exemplele din acest ghid ilustrează măsura în care relațiile trebuie să fie luate în calcul.

Atragem atenția asupra faptului că întreprinderile care întocmesc conturi consolidate sau care sunt incluse cu titlu de consolidare completă în conturile consolidate ale altei întreprinderi sunt de obicei tratate ca întreprinderi afiliate (®).



(?) Cu toate acestea, în cazul în care afilierea apare prin intermediul persoanelor fizice, piețele pe care operează întreprinderile sunt un factor determinant.

(®) Pentru mai multe informații privind consolidarea, vă rugăm să consultați glosarul.

Sunt o întreprindere autonomă? [articolul 3 alineatul (1)]

Definiție

O întreprindere este autonomă dacă:

- este total independentă, adică nu are participații în alte întreprinderi; și
- nicio întreprindere nu deține o participație la aceasta;

sau

- deține mai puțin de 25% din capital sau din drepturile de vot (care este mai mare) la una sau mai multe alte întreprinderi; și/sau
- orice părți externe au o participație de cel puțin 25% din capital sau din drepturile de vot (luându-se în calcul valoarea cea mai mare) în întreprindere;

sau

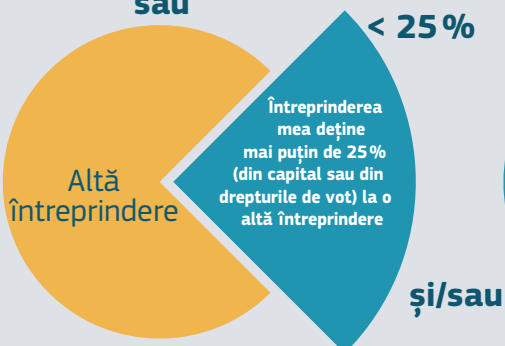
- nu este legată de o altă întreprindere prin intermediul unei persoane fizice în sensul articolului 3 alineatul (3).

O întreprindere autonomă nu este partener sau afiliată cu o altă întreprindere [a se vedea articolul 3 alineatul (1) din anexa la Recomandarea Comisiei]

a se vedea paginile 25, 26 și 29 pentru exemple
de parteneri indirecti

Întreprinderea mea
este
total independentă

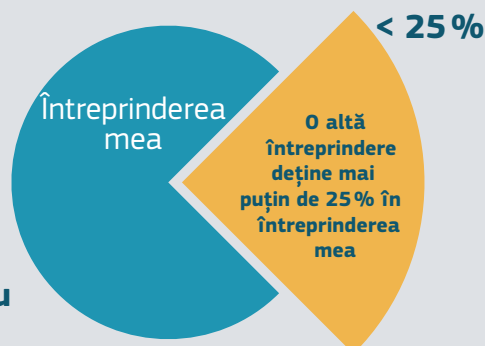
sau



Notă

- Este posibil să existe mai mulți investitori, fiecare cu o participație mai mică de 25% într-o întreprindere și aceasta să rămână totuși autonomă, cu condiția ca acești investitori să nu fie afiliați, astfel cum este descris la „Sunt o întreprindere afiliată?” de la pagina 21.
- În cazul în care investitorii sunt afiliați, o întreprindere poate fi considerată parteneră sau afiliată, în funcție de situația sa specifică (a se vedea pagina 18: „Sunt o întreprindere parteneră?” și pagina 21: „Sunt o întreprindere afiliată?”).

< 25%



Stabilirea datelor care trebuie avute în vedere [articolul 6 alineatul (1)]

În cazul în care o întreprindere este autonomă, trebuie să utilizeze numai numărul de angajați și datele financiare care figurează în conturile sale anuale pentru a verifica dacă aceasta respectă pragurile menționate la articolul 2 din definiție.

Excepții [articolul 3 alineatul (2) literele (a)-(d)]

O întreprindere poate fi totuși considerată ca fiind autonomă și, așadar, ca neavând întreprinderi partenere, chiar dacă pragul de 25% este atins sau depășit de oricare din următoarele tipuri de investitori:

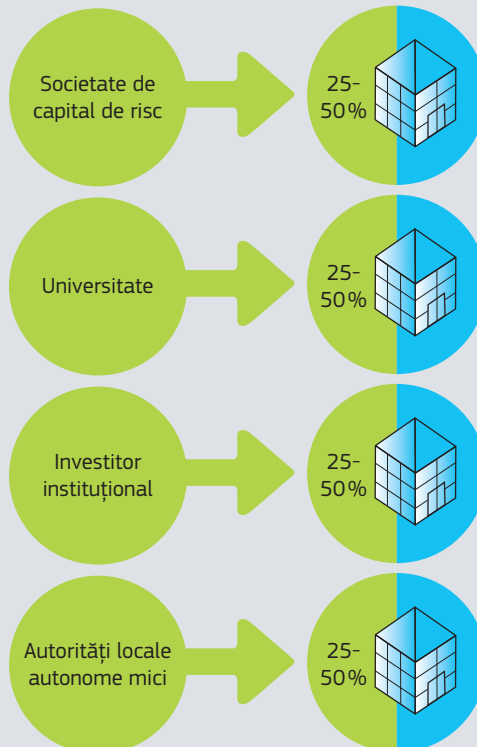
- societăți publice de investiții, societăți cu capital de risc și investitori providențiali ⁽⁹⁾;
- universități și centre de cercetare nonprofit;
- investitori instituționali, inclusiv fonduri de dezvoltare regională;
- autorități locale autonome cu un buget anual mai mic de 10 milioane EUR și mai puțin de 5 000 de locuitori.

Unul sau mai mulți din investitorii menționați anterior pot avea o participație, în mod individual, de până la 50% în cadrul unei întreprinderi, cu condiția ca ei să nu fie afiliați, fie individual, fie în comun, la întreprinderea în cauză (a se vedea pagina 21: „Sunt o întreprindere afiliată?” pentru noțiunea de întreprindere afiliată).

⁽⁹⁾ A se vedea glosarul. Implicarea financiară a investitorilor providențiali în aceeași întreprindere trebuie să fie mai mică de 1 250 000 de EUR.

Excepție

O întreprindere poate fi totuși clasificată ca autonomă în cazul în care oricare dintre următoarele tipuri de investitori deține 25-50% din capitalul sau din drepturile sale de vot



Sunt o întreprindere parteneră? [articolul 3 alineatul (2)]

Acest tip de relație descrie situația financiară a anumitor întreprinderi care instituie parteneriate cu alte întreprinderi, fără ca vreuna din acestea să exercite un control efectiv direct sau indirect asupra celeilalte. Partenerii sunt întreprinderile care nu sunt nici autonome, nici afiliate.

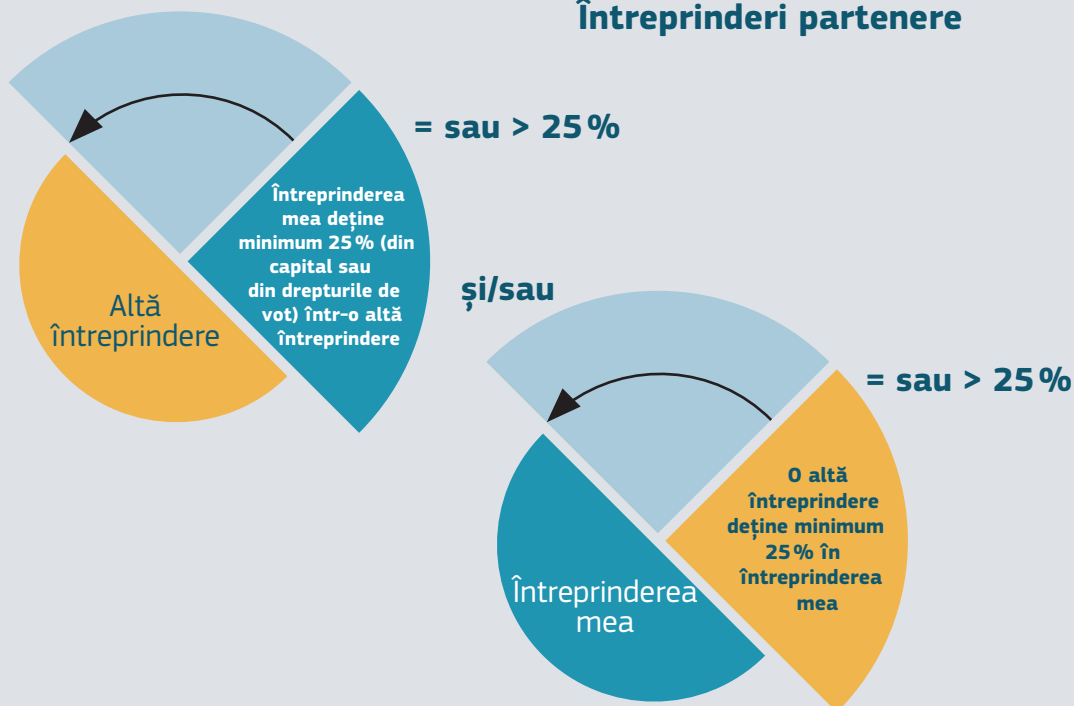
Definiție

O întreprindere este o întreprindere parteneră în cazul în care:

- întreprinderea deține o participație egală sau mai mare de 25 % din capitalul sau din drepturile de vot într-o altă întreprindere și/sau o altă întreprindere deține o participație egală sau mai mare de 25 % din întreprinderea în cauză; și
- întreprinderea nu este afiliată altei întreprinderi (a se vedea pagina 21: „Sunt o întreprindere afiliată?”). Aceasta înseamnă, printre altele, că drepturile de vot ale întreprinderii într-o altă întreprindere (sau invers) nu trebuie să depășească 50 %.

Exemple care implică partenerii indirecti se găsesc la pagina 25.

Întreprinderi partenerere



Stabilirea datelor care trebuie avute în vedere [articolul 6 alineatele (2), (3) și (4)]

În ceea ce privește întreprinderile partenerie, întreprinderea în cauză trebuie să adauge o proporție a numărului de angajați și a datelor financiare ale partenerului său la propria sa întreprindere atunci când determină eligibilitatea sa pentru statutul de IMM. Această proporție va reflecta procentul de acțiuni sau drepturi de vot care sunt deținute – oricare dintre acestea este mai mare.

De exemplu, în cazul în care o întreprindere deține o participație de 30% la capitalul unei alte întreprinderi, se adaugă 30% din numărul de angajați ai întreprinderii partenerie, cifra de afaceri și totalul bilanțului la propriile cifre. În cazul în care există mai multe întreprinderi partenerie, același tip de calcul trebuie efectuat pentru fiecare întreprindere parteneră situată imediat în amonte sau în aval de întreprinderea în cauză.

În plus, proporțional, datele oricărei întreprinderi care este afiliată la unul din partenerii unei întreprinderi trebuie să fie luate în considerare. Cu toate acestea, datele unui partener al unui alt partener nu sunt luate în considerare (a se vedea exemplul 2 de la pagina 26).

Date suplimentare pot fi solicitate de la caz la caz (de exemplu, consolidare prin capitaluri proprii) pentru a stabili raporturi între întreprinderea care va fi evaluată și întreprinderile potențial partenerie sau afiliate.

Cazul organismelor publice [articolul 3 alineatul (4)]

O întreprindere nu este un IMM conform definiției dacă 25% sau mai mult din capitalul său ori din drepturile de vot sunt deținute sau controlate direct sau indirect, în comun sau individual, de unul sau de mai multe organisme publice. Motivul pentru această cerință este că proprietatea publică poate oferi anumite avantaje întreprinderilor, în special financiare, în raport cu celelalte întreprinderi care sunt finanțate din capital privat. În plus, adesea nu este posibil să se calculeze personalul și datele financiare relevante ale organismelor publice.

Tipurile de investitori enumerate la pagina 17, cum ar fi universitățile sau autoritățile locale autonome, care au statutul de organism public în conformitate cu legislația națională, nu sunt acoperite de această regulă. Totalul deținut de către astfel de investitori într-o întreprindere se poate ridica până la maximum 50% din drepturile de vot ale întreprinderii. Dacă acest total depășește 50%, o întreprindere nu poate fi considerată IMM.



Cum se calculează datele întreprinderilor partenere

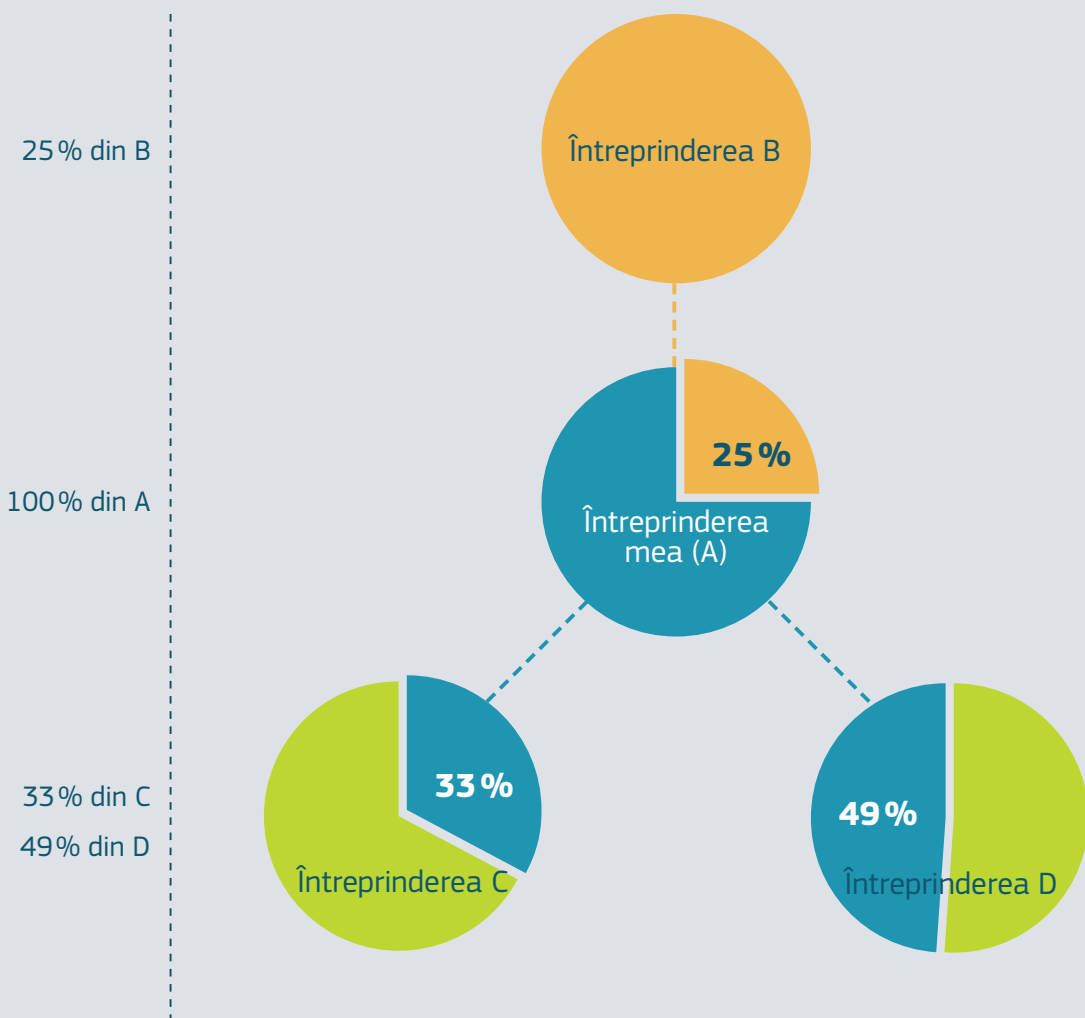
(Procentajele indicate mai jos sunt numai cu titlu informativ. Pentru mai multe exemple, a se vedea paginile 25-30.)

Întreprinderea mea deține 33 % din C și 49 % din D, iar B deține o participație de 25 % în întreprinderea mea.

Pentru a calcula numărul de angajați și datele financiare ale întreprinderii mele, adaug procentele relevante ale datelor pentru B, C și D la datele mele totale.

Totalul meu = 100 % din A + 25 % din B + 33 % din C + 49 % din D

Totalul meu



Sunt o întreprindere afiliată? [articolul 3 alineatul (3)]

Întreprinderi afiliate sunt cele care formează un grup prin controlul direct sau indirect a majorității drepturilor de vot ale unei întreprinderi prin intermediul alteia sau prin capacitatea de a exercita o influență dominantă asupra unei întreprinderi.

Definiție

Două sau mai multe întreprinderi sunt afiliate în cazul în care au oricare dintre următoarele relații:

- o întreprindere deține majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau ale asociaților unei alte întreprinderi;
- o întreprindere are dreptul de a numi sau revoca majoritatea membrilor structurilor de administrare, de conducere sau de supraveghere ale unei alte întreprinderi;
- un contract încheiat între întreprinderi sau o prevedere din actul constitutiv sau din statutul uneia dintre întreprinderi permite unei întreprinderi să exercite o influență dominantă asupra celeilalte (celorlalte);
- o întreprindere poate să exercite, prin acord, controlul unic asupra majorității drepturilor de vot ale acționarilor sau ale asociaților într-o altă întreprindere.

Un exemplu tipic de întreprindere afiliată este filiala deținută integral.

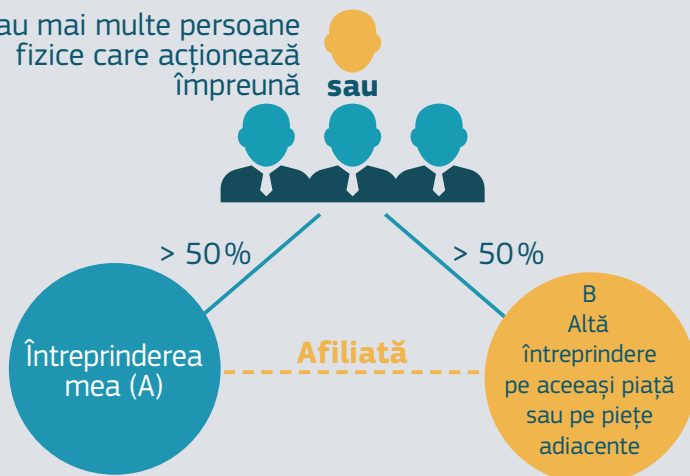
În cazul în care un raport de acest fel are loc prin deținere de către una sau mai multe persoane fizice (în comun), întreprinderile implicate sunt considerate ca fiind afiliate dacă își desfășoară activitatea pe aceeași piață sau pe piețe adiacente ⁽¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁾ A se vedea glosarul pentru mai multe informații.

Despre francize

Două întreprinderi cu o franciză nu sunt neapărat considerate afiliate. Aceasta depinde de termenii fiecărui acord de franciză în parte. Totuși, în cazul în care acordul de franciză creează una dintre cele patru relații enumerate mai sus, întreprinderile sunt considerate afiliate.

Una sau mai multe persoane fizice care acționează împreună



Totalul meu = 100% din A + 100% din B

Stabilirea datelor care trebuie avute în vedere [articolul 6 alineatele (2), (3) și (4)]

Cu privire la întreprinderile afiliate, 100 % din datele întreprinderii afiliate trebuie să fie adăugate la cele ale întreprinderii în cauză pentru a stabili dacă aceasta respectă pragul privind numărul de angajați și unul dintre pragurile financiare din definiție.

Cum se calculează datele întreprinderilor afiliate

(Procentajele indicate mai jos sunt numai cu titlu informativ. Pentru mai multe exemple, a se vedea paginile 25-30.)

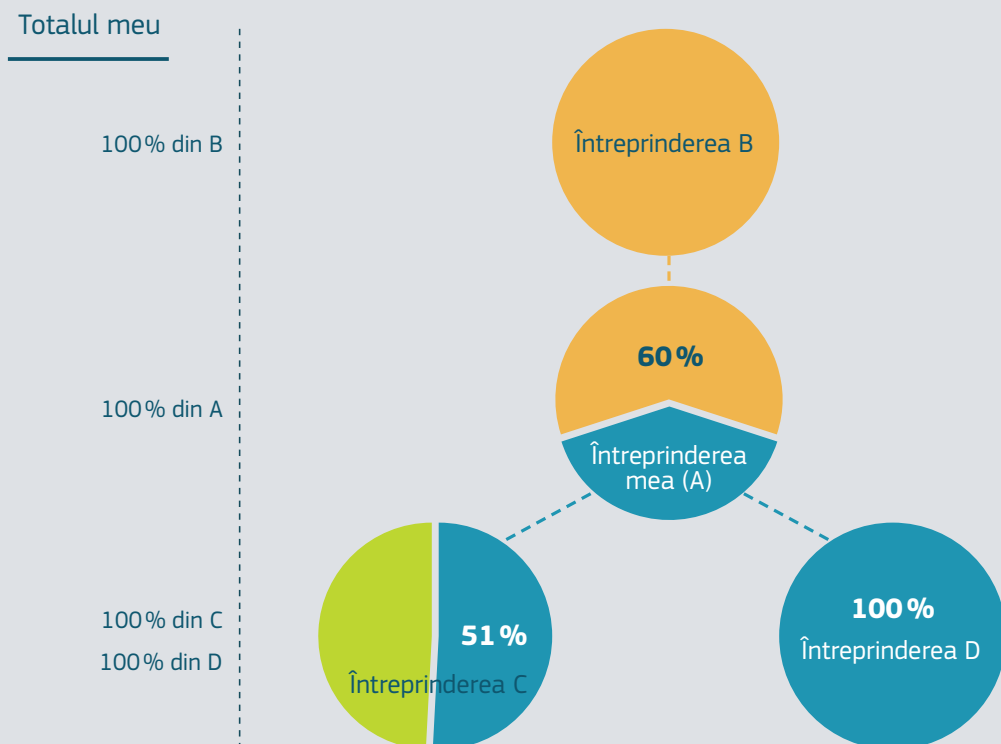
În majoritatea statelor membre, aceste întreprinderi au obligația legală de a întocmi conturi consolidate sau sunt incluse cu titlu de consolidare completă în conturile unei alte întreprinderi.

În cazul în care o întreprindere nu întocmește conturi consolidate și întreprinderea căreia îi este afiliată la are la rândul său legături de afiliere cu alte întreprinderi (partener de legătură), întreprinderea în cauză trebuie să adauge, în proporție de 100 %, datele tuturor întreprinderilor afiliate și procentul pro rata al întreprinderilor partenere.

Întreprinderea mea deține 51 % din C și 100 % din D, iar B deține o participație de 60 % în întreprinderea mea.

Având în vedere faptul că procentul deținut în fiecare caz este mai mare de 50 %, la calcularea pragurilor mele de număr de angajați și financiare se iau în calcul 100 % din datele fiecăreia din cele patru întreprinderi în cauză.

Totalul meu = 100 % din A + 100 % din B + 100 % din C + 100 % din D



Sinteză: care date?

Indiferent dacă o întreprindere întocmește conturi consolidate sau nu, datele finale care se iau în considerare ar trebui să includă datele:

- oricărei societăți partenere;
- oricărei societăți care are legătură cu aceasta;
- oricărei societăți legate de unul dintre partenerii săi;
- oricărei societăți afiliate cu societățile afiliate acestuia;
- oricărui partener al societăților asociate.

Relațiile partener-partener nu trebuie să fie luate în considerare.

Exemplele de la paginile 25-30 ilustrează calculul în situații mai complexe.



Ce se întâmplă cu datele unui partener asociat?

Pentru a evita calculele complicate și interminabile, definiția include regula potrivit căreia, în cazul în care o întreprindere parteneră însăși are alți parteneri, numai datele de la întreprinderea parteneră (întreprinderile partenere) situată(e) imediat în amonte sau în aval trebuie să fie luate în considerare [a se vedea articolul 6 alineatul (2) din anexa la Recomandarea Comisiei și exemplul 2 de la pagina 26].

Ce se întâmplă în cazul în care un partener este afiliat unei alte întreprinderi?

În acest caz, în proporție de 100 %, datele întreprinderilor asociate trebuie să fie incluse în datele întreprinderii partenere (a se vedea pagina 21: „Sunt o întreprindere afiliată?”).

Întreprinderea în cauză ar trebui, prin urmare, să includă în propriile date un procent egal cu procentul deținut de întreprinderea parteneră [a se vedea articolul 6 alineatul (3) din anexa la Recomandarea Comisiei și pagina 22: „Cum se calculează datele întreprinderilor afiliate?”].

CONCLUZII

Comisia Europeană consideră că definiția IMM-urilor este un instrument important pentru punerea în aplicare eficientă a măsurilor și programelor pentru a sprijini dezvoltarea și succesul IMM-urilor. Prin urmare, invită statele membre, împreună cu Banca Europeană de Investiții și Fondul European de Investiții, să o aplice la o scară cât mai largă cu putință.

Comisia speră că acest ghid revizuit va fi util IMM-urilor și că un număr foarte mare de întreprinderi vor beneficia de măsurile introduse de către autoritățile europene, naționale, regionale și locale în conformitate cu această definiție.

Întreprinderea nu este IMM? Există totuși sprijin

În timp ce prezentul ghid pune accentul pe IMM-uri, există un număr mare de măsuri de finanțare și programe de sprijin disponibile pentru întreprinderile care nu se încadrează în categoria IMM-urilor.

Site-ul internet „Europa ta” oferă informații cu privire la programele de finanțare și vă va îndruma către birourile de înregistrare relevante, după caz și disponibilitate.

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



Se pot face ajustări suplimentare ale definiției și, dacă este necesar, Comisia o va adapta în anii următori pentru a ține seama de experiența acumulată și de evoluțiile economice de pe întreg teritoriul Uniunii Europene.

Textul recomandării Comisiei din 2003 și modelul de formular de declarație sunt disponibile la pagina 38 și următoarele.

Exemplul 1 *Situație:*

O afiliere cu doi parteneri

Întreprinderea mea A este afiliată unei întreprinderi B printr-o participație de 60 % a întreprinderii B în întreprinderea mea.

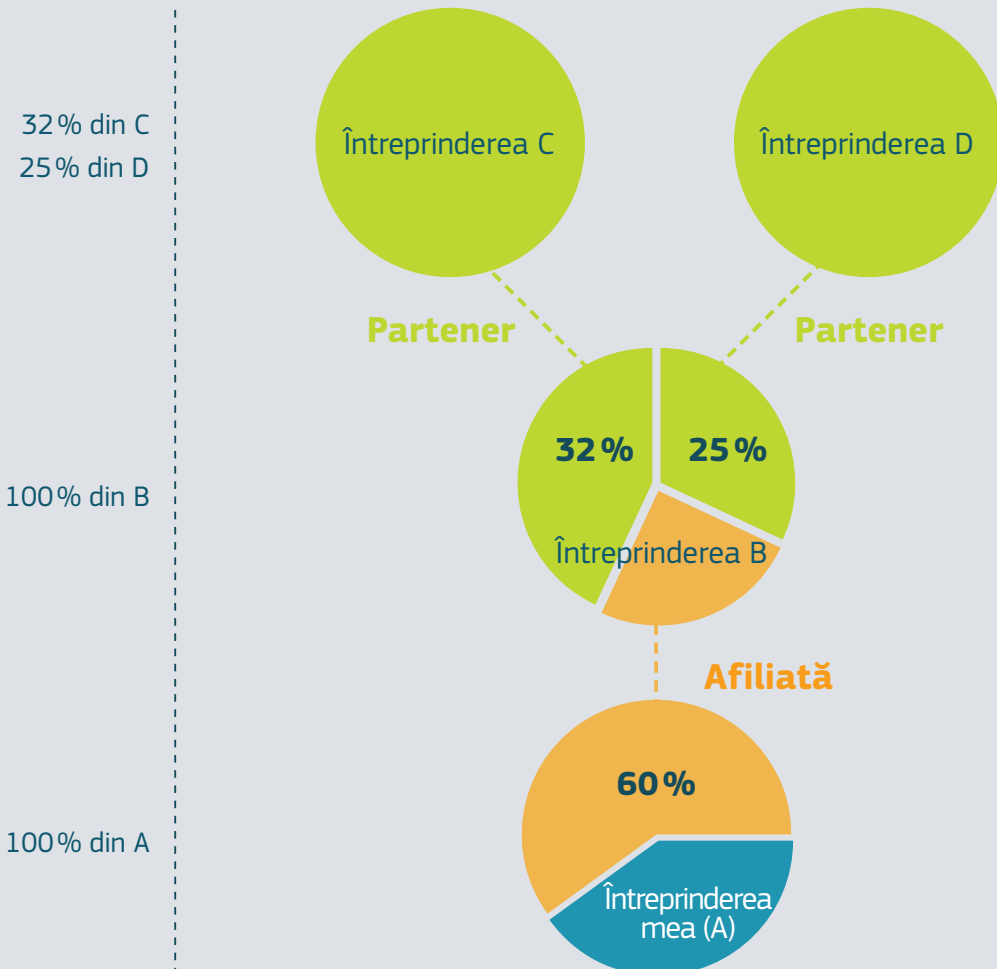
Dar B are, de asemenea, doi parteneri, întreprinderile C și D, care dețin 32 % și respectiv 25 % din B.

Calcul:

Pentru a calcula datele mele, trebuie adăugate la datele propriei întreprinderi, în proporție de 100 %, datele B, la care se adaugă, în proporție de 32 %, datele C și, în proporție de 25 %, datele D.

Totalul meu = 100 % din A + 100 % din B + 32 % din C + 25 % din D

Totalul meu



Exemplul 2

Întreprindere partener indirect și afiliată

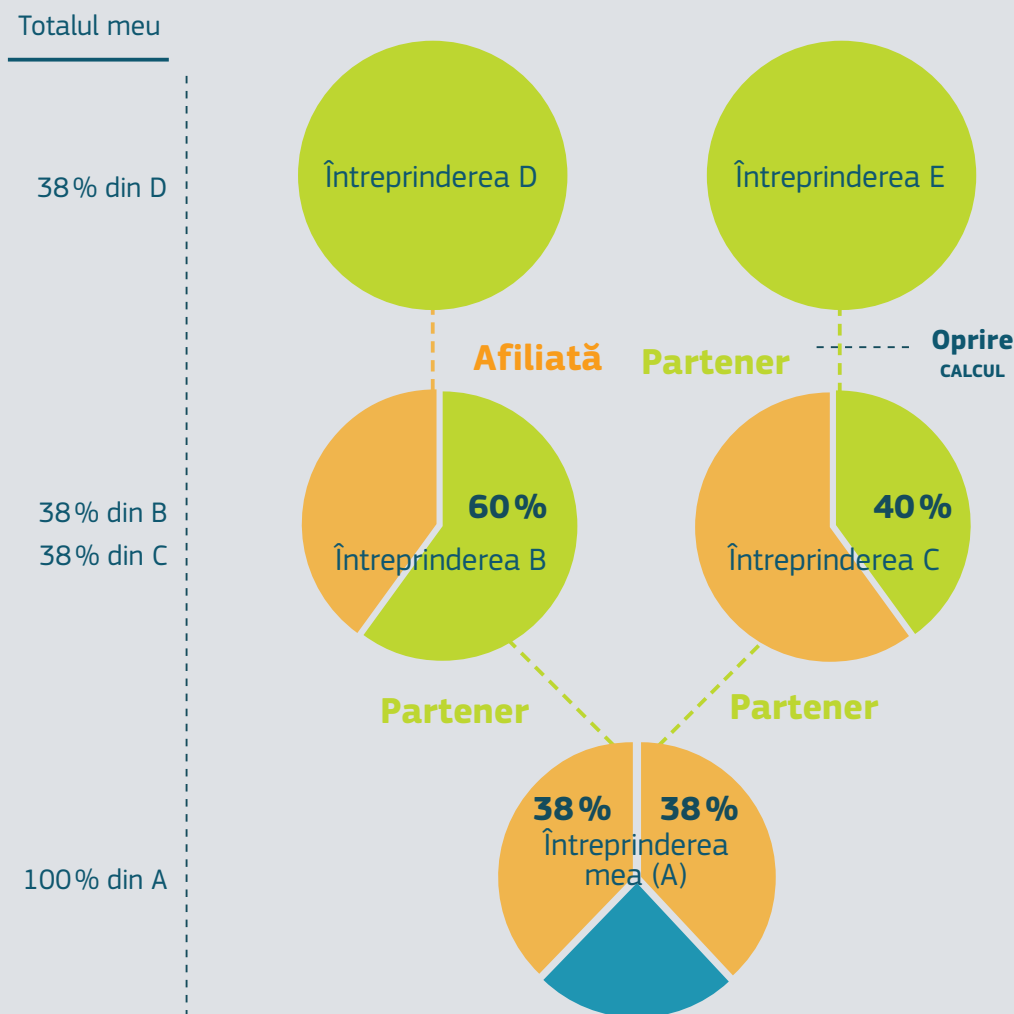
Situație:

Întreprinderile B și C sunt ambele parteneri la întreprinderea mea A, deoarece fiecare are o participație de 38% în întreprinderea mea. Dar B este, de asemenea, afiliată D printr-un pachet de acțiuni de 60%, iar C și E sunt parteneri (40%).

Calcul:

Pentru a calcula datele, trebuie adăugate, pe de o parte, 38% din datele cumulate pentru B și D (deoarece B și D sunt afiliate) și, pe de altă parte, doar 38% din datele întreprinderii C la datele întreprinderii mele. Nu trebuie luate în considerare datele întreprinderii E, deoarece această întreprindere parteneră nu este situată imediat în amonte față de întreprinderea mea (a se vedea pagina 19: „Stabilirea datelor care trebuie avute în vedere”).

Totalul meu = 100% din A + 38% din (B + D) + 38% din C



Exemplul 3

Grup de întreprinderi afiliate

Situație:

Întreprinderea mea A are trei investitori, B, C și D, fiecare deținând 20% din capitalul sau din drepturile de vot ale întreprinderii mele. Acești investitori sunt ei înșiși afiliați, formând un grup de întreprinderi afiliate: B deține o participație de 70% în C, care la rândul său deține o participație de 60% în D.

Calcul:

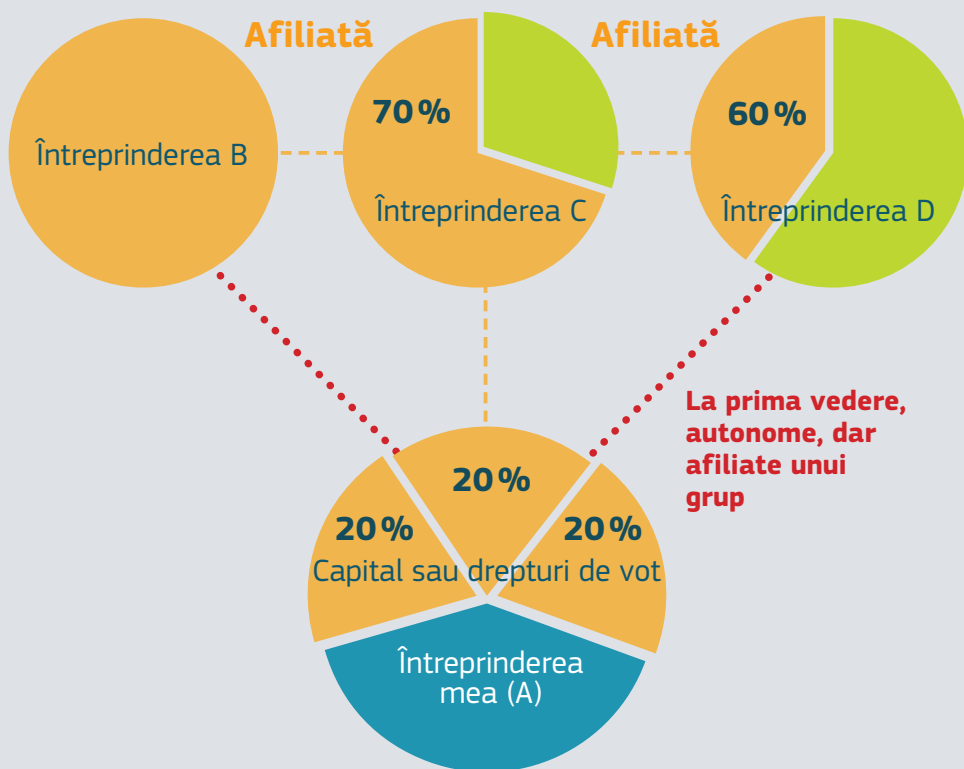
Pentru a calcula datele mele, la prima vedere, întreprinderea mea A ar trebui să rămână autonomă, deoarece fiecare investitor deține mai puțin de 25% din întreprinderea mea. Dar, deoarece B, C și D sunt afiliate, ca grup, ele dețin 60% din întreprinderea mea. Prin urmare, trebuie adăugate, în proporție de 100%, datele B, C și D la datele întreprinderii mele.

Totalul meu = 100% din A + 100% din B + 100% din C + 100% din D

Totalul meu

100% din B
100% din C
100% din D

100% din A



Exemplul 4 *Situație:*

Parteneri
publici și/
sau parteneri
instituționali
care sunt
excluși din
calcul

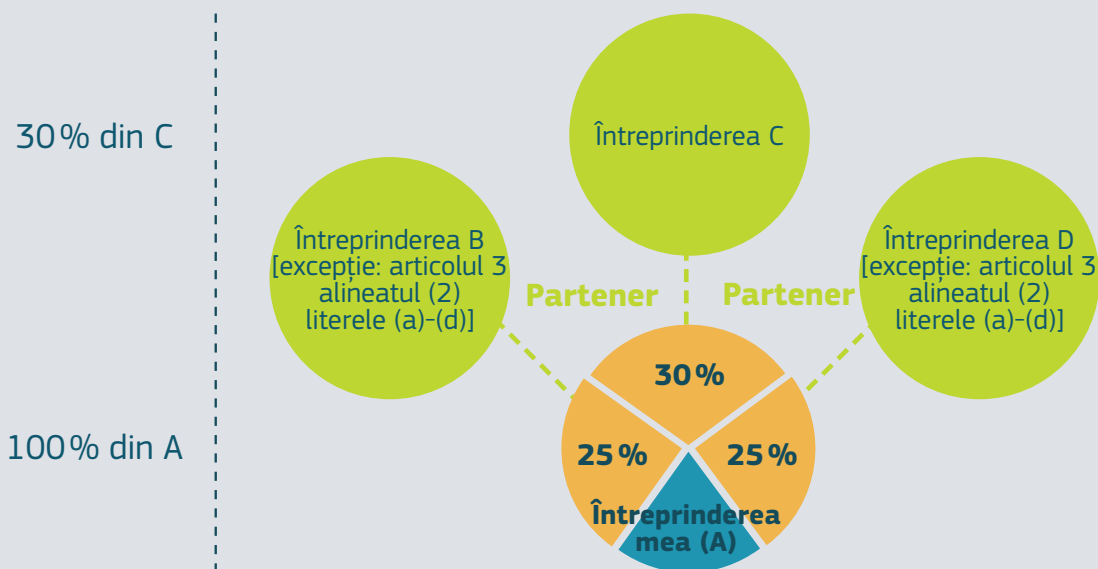
B, C și D sunt toate parteneri la întreprinderea mea A, cu cote de 25%, 30% și, respectiv, 25%. Cu toate acestea, B și D sunt o universitate și un investitor instituțional, nu sunt afiliate, iar drepturile de vot individuale ale acestora nu depășesc 50%. Ele sunt incluse în lista de excepții [articolul 3 alineatul (2) literele (a)-(d) din anexa la Recomandarea Comisiei] și, prin urmare, datele lor nu sunt incluse în calcul.

Calcul:

Pentru a calcula datele mele, trebuie doar să includ datele mele de 100% și 30% din datele întreprinderii C.

Totalul meu = 100% din A + 30% din C

Totalul meu



Exemplul 5 *Situație:*

Parteneri
publici și/
sau parteneri
instituționali
afiliați care nu
sunt excluși din
calcul

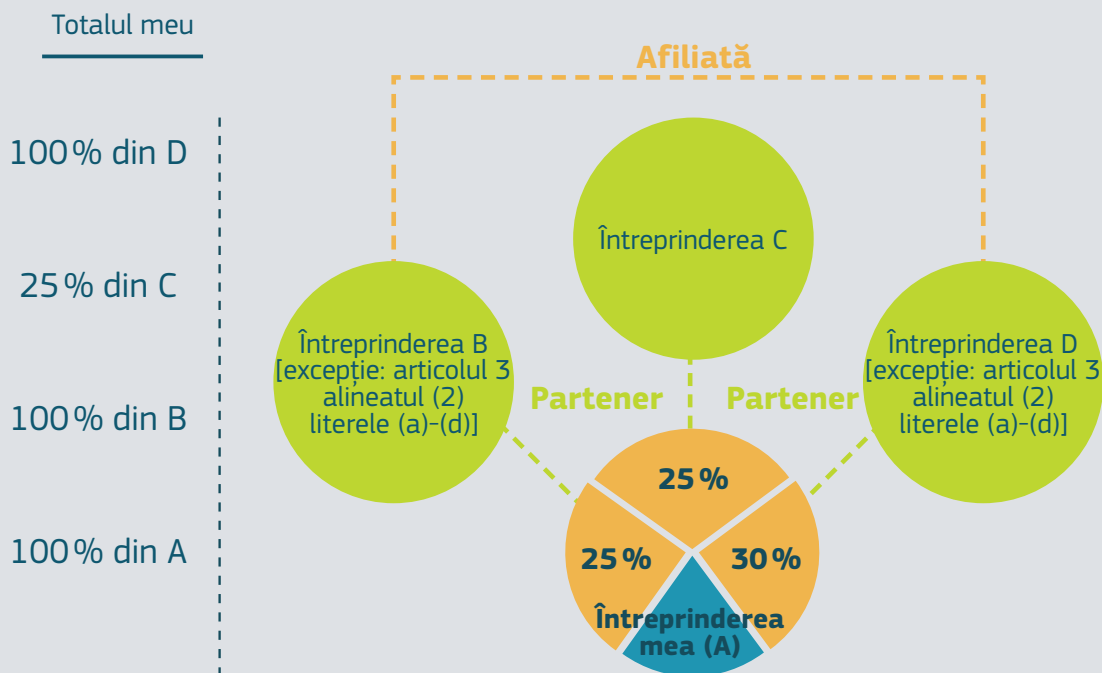
B, C și D sunt toate parteneri la întreprinderea mea A, cu cote de 25 %, 25 % și, respectiv, 30 %. Deși B și D sunt o universitate și un organism de investiții publice, ele sunt afiliate și dețin împreună 55 % din drepturile de vot, depășind astfel pragul de 50 % pentru excepții. Datele lor trebuie, prin urmare, să fie incluse în calcul.

Calcul:

Pentru a calcula datele mele, trebuie să includ 100 % din datele mele, 25 % din datele C, precum și participația comună de 55 % la acțiuni/drepturi de vot a întreprinderilor B și D. Cu toate acestea, având în vedere că B și D dețin împreună 55 % din drepturile de vot, trebuie cumulate 100 % din datele lor.

Notă: În cazul în care entitățile afiliate sunt ambele organisme publice sau afiliate cu organisme publice, atunci întreprinderea mea nu ar putea fi considerată un IMM [ar trebui să se aplice articolul 3 alineatul (4) din anexa la Recomandarea Comisiei].

Totalul meu = 100 % A + 100 % B + 25 % C + 100 % D



Exemplul 6 *Situație:*

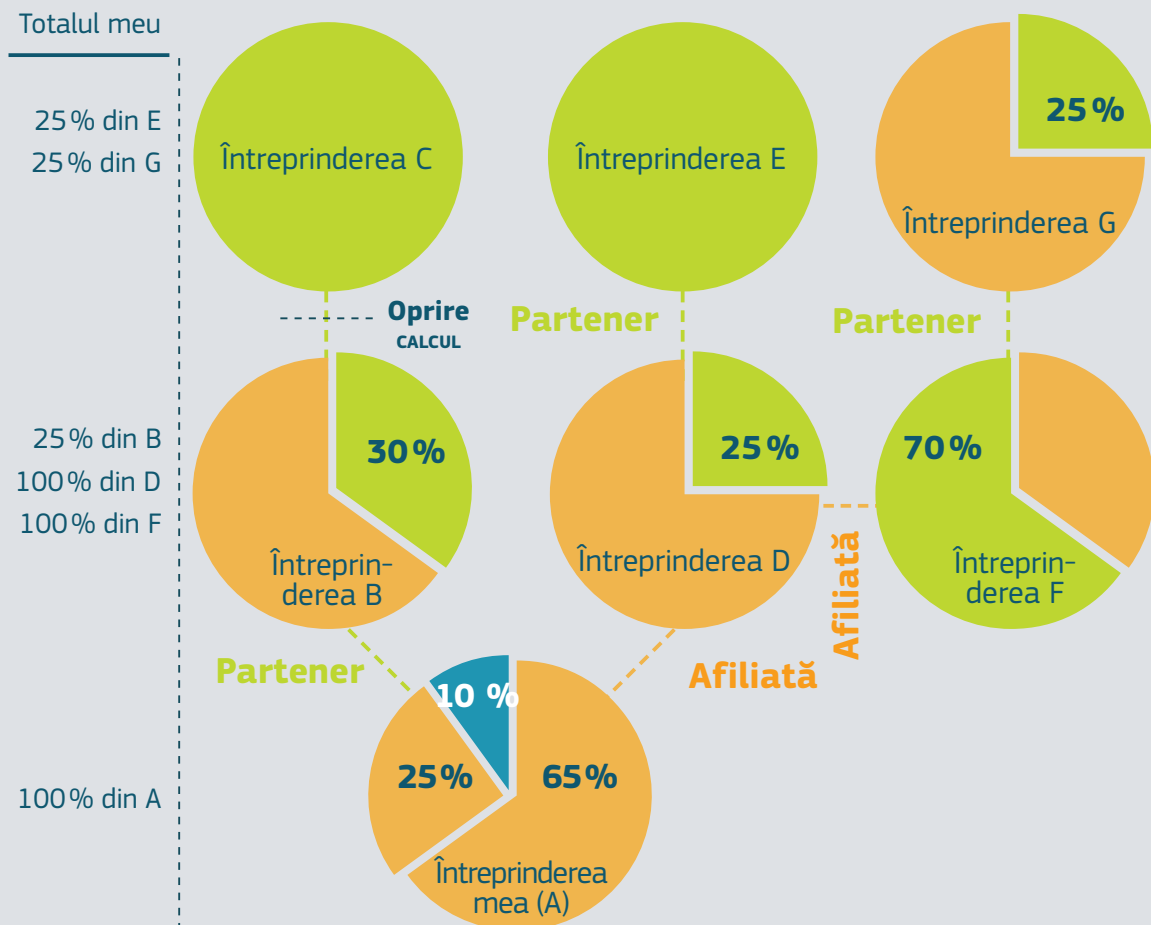
Parteneri și partenerii la întreprinderi afiliate

Întreprinderea B este partener la întreprinderea mea A printr-o cotă de 25%. Întreprinderea C este partener la întreprinderea B printr-o cotă de 30%. În plus, întreprinderea mea A este afiliată cu o întreprindere D prin intermediul unei participații de 65%. O întreprindere E este partener la întreprinderea D printr-o cotă de 25%. Întreprinderea D are o întreprindere afiliată, care la rândul său are un partener.

Calcul:

Trebuie să se țină cont de datele proporționale ale tuturor întreprinderilor care sunt partenerere la întreprinderea care trebuie evaluată, precum și ale partenerilor la orice întreprindere afiliată. Cu toate acestea, datele unui partener la partenerul întreprinderii care trebuie să fie evaluată nu sunt luate în considerare.

Totalul meu = 100% din A + 25% din B + 100% din D + 25% din E + 100% din F + 25% din G



CONTEXT AL DEFINIȚIEI ACTUALE A IMM-ULUI ȘI AL GHIDULUI UTILIZATORULUI

O primă definiție a IMM-urilor la nivelul UE a fost introdusă în 1996 (*Recomandarea 96/280/CE a Comisiei din 3 aprilie 1996 privind definirea întreprinderilor mici și mijlocii*).

În 2003, aceasta a fost revizuită pentru a reflecta evoluțiile economice generale și pentru a aborda obstacolele specifice cu care se confruntă IMM-urile. Au avut loc o serie de discuții ample între Comisie, statele membre, organizații patronale și experți și acestea au furnizat informații și sprijin pentru revizuire. Acest proces a condus la adoptarea *versiunii actuale a definiției IMM-urilor*.

Definiția din 2003 este mai potrivită pentru diferențele categoriei de IMM-uri și ține mai bine seama de diferențele tipuri de relații între întreprinderi. Aceasta contribuie la promovarea inovării și stimularea parteneriatelor, asigurându-se, în același timp, că doar acele întreprinderi care necesită sprijin în mod real sunt vizate de schemele de stat.

Revizuirile din 2003 ale definiției IMM-urilor se refereau în principal la:

- actualizarea pragurilor pentru ca acestea să urmeze evoluția prețurilor și a productivității;
- stabilirea unor praguri financiare pentru numărul tot mai mare de microîntreprinderi, în vederea încurajării adoptării de măsuri care să abordeze problemele specifice cu care se confruntă microîntreprinderile, în special în timpul fazei de demarare;
- facilitarea finanțării de capital pentru IMM-uri prin acordarea de tratament favorabil anumitor investitori, precum fondurile regionale,

societățile cu capital de risc și investitorii providențiali (*business angels*), precum și autorităților autonome locale mici (pentru mai multe informații, a se vedea pagina 17);

- promovarea inovării și îmbunătățirea accesului la cercetare și dezvoltare prin crearea condițiilor care să le permită universităților și centrelor de cercetare fără scop lucrativ să aibă un rol financiar într-un IMM (pentru mai multe informații, a se vedea pagina 17);
- a ține seama de diferențele relații între întreprinderi.

În esență, definiția actuală ia în considerare capacitatea unei IMM de a apela la finanțări externe. De exemplu, întreprinderile care sunt afiliate altor întreprinderi cu importante resurse financiare depășesc anumite plafoane și nu s-ar califica pentru statutul de IMM.

Direcția Generală Piață Internă, Industrie, Antreprenoriat și IMM-uri efectuează o monitorizare periodică a aplicării definiției IMM-urilor. Pe baza rezultatelor evaluărilor realizate în 2006 și 2009, în 2012 a fost efectuat un studiu independent care a pus accentul pe modul în care definiția IMM-urilor funcționează în practică.

Schimbările relativ minore în demografia IMM-urilor din 2003, politica de „ajutoare de stat mai puțin numeroase și mai bine direcționate” și opiniile exprimate de majoritatea părților interesate nu justifică perturbările care ar fi cauzate de vreo modificare semnificativă a definiției. Astfel, studiul din 2012 a concluzionat că în momentul de față nu este necesară o revizuire majoră a definiției IMM-urilor.

Cu toate acestea, în recomandările sale, studiul a indicat modul în care trebuie aplicate anumite norme, cum ar fi, de exemplu, prin adăugarea de orientări sau actualizarea ghidului utilizatorului existent cu definiția IMM-urilor. În acest scop, ghidul a fost evaluat în 2013/2014.

Concluziile și sugestiile prezentate în urma acestei evaluări sunt reflectate în prezentul document.



GLOSAR

Activitate economică: În conformitate cu articolul 1 din recomandare, statutul de IMM se bazează în primul rând pe activitatea economică a entității, indiferent de forma juridică a acesteia. În consecință, IMM-uri pot fi, de asemenea, persoanele care desfășoară o activitate independentă și întreprinderile familiale care desfășoară activități de artizanat sau alte activități, precum și parteneriatele sau asociațiile care desfășoară o activitate economică în mod regulat. În general, orice activitate care constă în oferirea de bunuri sau de servicii pe o anumită piață în schimbul unei remunerații sau în interes financiar este considerată o activitate economică.

Următoarele nu sunt considerate activități economice:

- activitățile care nu implică nicio formă de compensare pecuniară (de exemplu, granturi, subvenții și donații); sau
- activitățile pentru care nu există o piață dată/directă; sau
- activitățile în cazul cărora venitul generat nu este distinct de venitul personal al membrilor sau al acționarilor”⁽¹¹⁾.

Capital de risc

Capitalul de risc oferă în general finanțare întreprinderilor de foarte mici dimensiuni, aflate în primele etape ale existenței lor și având un potențial mare de creștere și extindere. În plus, fondurile cu capital de risc oferă întreprinderilor competențe și cunoștințe valoroase, contacte profesionale, o valoare de marcă și consultanță în materie de strategie. Prin finanțarea acestor întreprinderi și oferirea de consultanță, fondurile cu capital de risc stimulează creșterea economică, contribuie la crearea de locuri de muncă și la mobilizarea de capital, încurajează crearea și

dezvoltarea întreprinderilor inovatoare, își măsoară investițiile în cercetare și dezvoltare și sprijină antreprenoriatul, inovația și competitivitatea în Uniune⁽¹²⁾.

Societate de capital de risc: Un fond de investiții cu capital privat/de risc este un vehicul care permite investirea în comun de către o serie de investitori în titlurile de capital și în titlurile legate de capital (cum ar fi cvasicapitalul) ale societăților (societățile în care s-a investit). Acestea sunt, în general, societăți private ale căror acțiuni nu sunt cotate la bursă. Fondul poate lua forma unei societăți sau a unui aranjament neconstituit în societate, precum o societate în comandită simplă. Ca formă, o societate de capital privat/capital de risc poate să fie o societate sau o societate în comandită simplă: câteva sunt cotate pe piețele bursiere⁽¹³⁾. Societățile cu capital de risc investesc cu intenția de a participa la creșterea valorii pentru acționari, printr-o ieșire profitabilă (și anume, vânzarea de acțiuni). Acest lucru ar trebui inclus în statut.

Societățile de capital de risc pentru întreprinderi sunt considerate întreprinderi obișnuite (de exemplu, în sectoarele energiei, transporturilor, farmaceutic etc.) care aleg ca o activitate auxiliară să investească bani într-o altă companie (de obicei un start-up), continuând, în același timp, activitatea lor principală. Acestea nu sunt, așadar, tipul de investitori care trebuie avuți în vedere în cadrul articolului 3 alineatul (2) literele (a)-(d). Această interpretare este susținută de Regulamentul 345/2013⁽¹⁴⁾ privind fondurile europene cu capital de risc, potrivit căruia societățile de capital de risc nu ar fi eligibile pentru labelul EuVECA.

⁽¹²⁾ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=EN>, Regulamentul (UE) nr. 345/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 aprilie 2013 privind fondurile europene cu capital de risc.

⁽¹³⁾ A se vedea <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML>

⁽¹⁴⁾ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:32013R0345>

⁽¹¹⁾ Normele de participare la PC7, http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/fp7/100581/fp7-verification-rules_EN.pdf

Care acționează împreună:

În contextul afilierilor prin intermediul persoanelor fizice în temeiul articolului 3 alineatul (3) din anexa la Recomandarea privind IMM-urile, legăturile de familie au fost considerate suficiente pentru a concluziona că persoanele fizice acționează în comun ⁽¹⁵⁾. În plus, persoanele fizice care lucrează împreună pentru a exercita o influență asupra deciziilor comerciale ale întreprinderilor în cauză, fapt care împiedică ca aceste întreprinderi să fie considerate independente din punct de vedere economic una de cealaltă, sunt considerate ca acționând în comun în sensul articolului 3 alineatul (3) al patrulea paragraf din anexa respectivă, indiferent de existența unor relații contractuale între aceste persoane ⁽¹⁶⁾.

Consolidare

Consolidare integrală – întreprinderile care sunt incluse în conturile consolidate ale unei alte întreprinderi cu titlu de consolidare integrală sunt, de obicei, tratate ca întreprinderi afiliate.

Metoda consolidării proporționale – de obicei utilizată pentru consolidarea unei entități controlate în comun. Bilanțul fiecărei părți consolidate include cota sa din activele pe care le controlează în comun și cota sa din pasivele pentru care este răspunzătoare solidar. Situația veniturilor și a cheltuielilor unui asociat într-o asocierie în participație include partea lui din veniturile și cheltuielile entității controlate în comun. Acele întreprinderi care sunt incluse în conturile consolidate ale unei alte întreprinderi cu titlu de consolidare proporțională sunt, de obicei, tratate ca

⁽¹⁵⁾ Decizia privind ajutorul de stat C 8/2005 – Nordbrandenburger UmesterungsWerke NUW, JO L 353, 13.12.2006, p. 60.

⁽¹⁶⁾ C-110/13 HaTeFo GmbH v Finanzamt Haldensleben, JO C 112, 14.4.2014, p. 15.

întreprinderi partenere. Situațiile financiare de sine stătătoare ale acestora ar trebui să fie furnizate separat.

Consolidarea și metoda punerii în echivalență

– o investiție în capitalul propriu este înregistrată inițial drept cost și este apoi ajustată pentru a reflecta cota investitorului din profitul net

sau din pierderea netă a entității asociate. Întreprinderile care sunt incluse în conturile consolidate ale altei întreprinderi prin metoda punerii în echivalență sunt, de obicei, tratate ca întreprinderi partenere și, de asemenea, în ceea ce le privește, trebuie să transmiteți situațiile financiare independente.

Estimare a datelor relevante: O declarație cuprinzând o estimare *bona fide* (sub forma unui plan de afaceri) realizată în cursul exercițiului financiar. Acest plan de afaceri ar trebui să acopere întreaga perioadă (exerciții financiare) până în momentul în care entitatea generează cifra de afaceri.

Proiecțiile financiare privind profitul și pierderea, bilanțul și previziunile privind numărul de angajați ai societății împreună cu o parte care descrie activitatea de bază a societății și poziția pe piață preconizată a acesteia ar trebui să fie considerate drept cerințe minime pentru planul de afaceri. Documentul trebuie să fie datat și semnat de o persoană care este împuternicită să angajeze societatea.

Influență dominantă: În contextul articolului 3 alineatul (3), puterea de a exercita o „influență dominantă” este prezumată atunci când politicile financiare și de exploatare ale unei întreprinderi sunt influențate în conformitate cu dezideratul unei alte întreprinderi.

Noțiunea de „întreprindere care exercită o influență dominantă” include organisme publice, entități private (indiferent de forma lor juridică) și persoane fizice.

Exemple de relații care ar putea conferi influență dominantă sunt următoarele [bazate pe Comunicarea juridicțională consolidată a Comisiei în temeiul Regulamentului (CE) nr. 139/2004 al Consiliului privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi]:

- Un acționar are „drepturi de veto” asupra deciziilor strategice ale întreprinderii, dar respectivul acționar nu are puterea, de unul singur, să impună astfel de decizii. Drepturile de veto trebuie să fie legate de decizii strategice privind politica comercială/financiară și, prin urmare, trebuie să fie distincte de drepturile de veto acordate în mod normal acționarilor minoritari pentru a le proteja interesele financiare în calitate de investitori în cadrul întreprinderii. Drepturile de veto care ar putea conferi control vizează, de regulă, decizii privind aspecte precum bugetul, planul de afaceri, investiții importante sau numirea conducerii superioare.
- Chiar și în cazul unei participații minoritare, controlul exclusiv se poate dobândi pe căi juridice în situațiile în care la această participație sunt atașate anumite drepturi (și anume, acțiuni preferențiale la care se atașează anumite drepturi ce permit acționarului minoritar să decidă strategia comercială a societății-țintă, precum și puterea de a numi mai mult de jumătate din membrii consiliului de supraveghere sau ai consiliului de administrație).
- Putere care, obținută pe baza unor contracte pe termen lung, conduce la controlul de gestiune și resurse ale întreprinderii, cum ar fi în cazul preluării de acțiuni sau active (cum ar fi contractele de organizație în temeiul dreptului intern privind societățile comerciale sau alte tipuri de contracte, de exemplu, acordurile de închiriere a activității comerciale, care dau achizitorului controlul asupra conducerii și resurselor, în ciuda faptului că drepturile de proprietate sau acțiunile nu sunt transferate).
- Contractele foarte importante de furnizare pe termen lung sau creditele acordate de către furnizori sau consumatori, combinate cu

legături structurale, pot, de asemenea, conferi o influență decisivă.

Investitorii instituționali: Comisia Europeană nu definește în mod oficial noțiunea de „investitori instituționali”. Cu toate acestea, ei sunt considerați, de regulă, drept investitori care comercializează volume mari de titluri de valoare în numele unui mare număr de mici investitori și care nu sunt implicați direct în gestionarea societăților în care investesc. Termenul „investitor instituțional” se referă în principal la societățile de asigurare, fondurile de pensii, băncile sau societățile de investiții care colectează fonduri de economii și aprovizionează piețele cu fonduri, dar se aplică, de asemenea, și altor tipuri de fonduri instituționale (de exemplu, fonduri de dotare, fundații etc.). De obicei, ei dispun de active substanțiale și sunt investitori experimentați ⁽¹⁷⁾.

Piață adiacentă/relevantă: Piețele adiacente sau piețele învecinate aflate în strânsă legătură sunt piețele pe care produsele sau serviciile sunt complementare între ele sau aparțin aceleiași game de produse cumpărate în general de același grup de clienți pentru aceeași întreprindere finală ⁽¹⁸⁾. Relațiile verticale dintr-un lanț valoric ar trebui să fie, de asemenea, luate în considerare. Piața relevantă a produsului cuprinde toate produsele și/sau serviciile considerate interschimbabile sau substituibile de către consumator, datorită caracteristicilor produselor, prețurilor lor și utilizării acestora. Considerațiile din perspectiva ofertei pot juca, de asemenea, un rol, iar rezultatele exercițiului depind de natura problemei de concurență care este examinată. Prin urmare, fiecare caz trebuie examinat în funcție de propriile sale merite, în propriul context special ⁽¹⁹⁾.

Rețele de investitori providențiali: Investitorii providențiali (*business angels*) sunt persoane private care fie investesc numerar propriu în IMM-uri sau, în mod alternativ, investesc în consorții în care de obicei un investitor providențial din consorțiu are un rol determinant. Investitorii

⁽¹⁷⁾ A se vedea COM(2007) 853 final.

⁽¹⁸⁾ A se vedea de asemenea Orientările privind evaluarea concentrărilor neorizontale JO C 265, 18.10.2008, p. 6).

⁽¹⁹⁾ Avizul Comisiei privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar al concurenței (a se vedea JO C 372, 9.12.1997, p. 5-13).

providențiali nu au, în mod normal, legături de familie cu întreprinderea și iau singuri deciziile de investiții, mai degrabă decât prin intermediul unui administrator independent. Principala rolul investitor providențial dintr-un consorțiu sau

investitorul providențial care investește singur va urmări investiția, de regulă, numai după efectuarea acesteia, prin observarea și furnizarea de cunoștințe, experiență și sprijinirea societății în care a investit, prin consiliere ⁽²⁰⁾.

⁽²⁰⁾ Raport al președintelui grupului de experți privind corelarea transfrontalieră a întreprinderilor inovatoare cu investitorii adecvați, p. 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=lq1Ekni0.1ISR00-OK4Myc09B0000lr_OdQ4I;sid=Plq_3KyOL3q_1fhML-z4he86rOYm5D6td0Ik=?CatalogCategoryID=C5gKABst-vcoAAAEJZJEY4e5L

ANEXE

Traducerea versiunilor consolidate incluse în anexă a fost elaborată cu scopul de a servi prezentului ghid.

COMISIA

RECOMANDAREA COMISIEI

din 6 mai 2003

privind definiția microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii

(notificată cu document numărul C(2003) 1422)

(Text cu relevanță pentru SEE)

(2003/361/CE)

COMISIA COMUNITĂȚILOR EUROPENE,

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene, în special articolul 211 a doua liniuță,

întrucât:

- (1) Într-un raport prezentat Consiliului în 1992 la cererea Consiliului „Industrie” din 28 mai 1990, Comisia a propus limitarea proliferării definițiilor întreprinderilor mici și mijlocii aflate în uz la nivel comunitar. Recomandarea nr. 96/280/CE a Comisiei din 3 aprilie 1996 privind definiția întreprinderilor mici și mijlocii⁽¹⁾ s-a bazat pe ideea că existența unor definiții diferite la nivel comunitar și la nivel național poate crea inconsistențe. În logica pieței unice fără frontiere interne, tratarea întreprinderilor trebuie să se bazeze pe un set de norme comune. O astfel de abordare este cu atât mai necesară având în vedere interacțiunea extensivă între măsurile naționale și cele comunitare de asistare a microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri), de exemplu în legătură cu Fondurile structurale sau cercetarea. Aceasta înseamnă că trebuie evitate situațiile în care Comunitatea își concentrează atenția asupra unei categorii date de IMM-uri, iar statele membre, asupra alteia. Pe lângă aceasta, s-a considerat că aplicarea aceleiași definiții de către Comisie, statele membre, Banca Europeană de Investiții (BEI) și Fondul European de Investiții (FEI) va îmbunătăți consistența și eficiența politicilor adresate IMM-urilor și va limita, prin urmare, riscul de denaturare a concurenței.
- (2) Recomandarea 96/280/CE a fost aplicată la scară largă de către statele membre, iar definiția conținută în anexa la aceasta a fost preluată în Regulamentul (CE) nr. 70/2001 din 12 ianuarie 2001 privind aplicarea articolelor 87 și 88 din Tratatul CE ajutorului de stat pentru întreprinderile mici și mijlocii⁽²⁾. Pe lângă necesitatea adaptării Recomandării 96/280/CE la evoluțiile economice, în conformitate cu articolul 2 din anexa la aceasta, trebuie luate în considerare o serie de dificultăți de interpretare apărute în aplicarea acesteia, precum și observațiile

primite din partea întreprinderilor. Având în vedere numărul de amendamente care trebuie aduse în prezent Recomandării 96/280/CE și în scopul clarității, este adecvată înlocuirea recomandării.

- (3) Trebuie, de asemenea, clarificat faptul că, în conformitate cu articolele 48, 81 și 82 din tratat, astfel cum au fost interpretate de Curtea de Justiție a Comunităților Europene, trebuie considerată întreprindere orice entitate, indiferent de forma sa juridică, care este angajată în activități economice, inclusiv, în special, entitățile angajate într-o activitate artizanală sau în orice alte activități în mod individual sau în familie, parteneriatele și asociațiile angajate în mod regulat în activități economice.
- (4) Criteriul numărului personalului („criteriul numărului de angajați”) rămâne fără îndoială unul dintre cele mai importante și trebuie respectat ca și criteriu principal; introducerea unui criteriu financiar constituie însă o completare necesară pentru a percepe scala reală și performanța unei întreprinderi, precum și poziția acesteia în comparație cu concurenții săi. Cu toate acestea, nu este de dorit utilizarea cifrei de afaceri ca unic criteriu financiar, în special deoarece întreprinderile din domeniul comerțului și distribuției au prin natura lor valori ale cifrei de afaceri mai ridicate decât întreprinderile din sectorul manufacturier. Astfel, criteriul cifrei de afaceri trebuie combinat cu cel al bilanțului contabil total, un criteriu care reflectă prosperitatea pe ansamblu a unei afaceri, cu posibilitatea depășirii unuia dintre aceste două criterii.
- (5) Plafioanele cifrei de afaceri se referă la întreprinderi angajate în tipuri foarte diferite de activitate economică. Pentru a nu restricționa în mod inadecvat utilitatea aplicării definiției, aceasta trebuie actualizată pentru a ține cont de modificări atât ale prețurilor cât și ale productivității.
- (6) În ceea ce privește plafonul pentru bilanțul contabil total, în absența oricărui element nou, se justifică menținerea abordării prin care plafioanele cifrei de afaceri sunt supuse unui coeficient bazat pe raportul statistic dintre cele două variabile. Tendința statistică impune o creștere

(1) JO L 107, 30.4.1996, p. 4

(2) JO L 10, 13.1.2001, p. 33

mai mare a plafonului cifrei de afaceri. Deoarece tendința diferă în funcție de categoria de mărime a întreprinderii, este de asemenea adecvată ajustarea coeficientului pentru a reflecta tendința economică cât mai fidel posibil și pentru a nu penaliza microîntreprinderile și întreprinderile mici spre deosebire de întreprinderile mijlocii. Coeficientul în cauză este foarte aproape de 1 în cazul microîntreprinderilor și al întreprinderilor mici. Prin urmare, în scopul simplificării, pentru categoriile respective trebuie aleasă o singură valoare pentru plafonul cifrei de afaceri și plafonul bilanțului contabil total.

- (7) Astfel cum prevede Recomandarea 96/280/CE, plafoanele financiare și plafoanele de personal reprezintă limite maxime, iar statele membre, BEI și FEI pot fixa plafoane mai joase dacă doresc să își direcționeze măsurile către o anumită categorie de IMM-uri. În interesul simplificării administrative, statele membre, BEI și FEI pot utiliza un singur criteriu – numărul de angajați – pentru punerea în aplicare a unora dintre politicile lor. Aceasta nu se aplică însă diferitelor norme ale dreptului concurenței, unde criteriul financiar trebuie instituit și utilizat.
- (8) Ca urmare a susținerii Cartei europene pentru întreprinderile mici de către Consiliul European de la Santa Maria da Feira din iunie 2000, microîntreprinderile – o categorie de întreprinderi mici deosebit de importantă pentru dezvoltarea antreprenoriatului și crearea de locuri de muncă – ar trebui de asemenea mai bine definite.
- (9) Pentru a dobândi o mai bună înțelegere a poziției economice reale a IMM-urilor și pentru a exclude din această categorie grupurile de întreprinderi a căror putere economică o poate depăși pe cea a IMM-urilor autentice, trebuie făcută o distincție între diferite tipuri de întreprinderi în funcție de faptul dacă acestea sunt autonome, dacă dețin participări care nu implică o poziție de control (întreprinderi partenere) sau dacă sunt legate de alte întreprinderi. Limita actuală indicată în Recomandarea 96/280/CE, de o participare de 25% sub care o întreprindere este considerată autonomă, este menținută.
- (10) Pentru a încuraja înființarea de întreprinderi, finanțarea cu capital propriu a IMM-urilor și dezvoltarea rurală și locală, întreprinderile pot fi considerate autonome în pofida unei participări de 25% sau mai mari deținute de anumite categorii de investitori care au un rol pozitiv în înființarea și finanțarea afacerilor. Cu toate acestea, condițiile pentru acești investitori nu au fost specificate anterior. Cazul investitorilor providențiali („business angels” – persoane sau grupuri de persoane care exercită în mod regulat o activitate de investiții cu capital de risc) merită o mențiune specială deoarece – în comparație cu alți investitori de capital de risc – capacitatea acestora de a acorda consiliere adecvată noilor antreprenori este extrem de valoroasă. Investiția acestora în capitalul propriu completează, de asemenea, activitatea companiilor cu capital de risc, deoarece furnizează sume

mai mici într-o etapă mai timpurie a vieții întreprinderii.

- (11) Pentru simplificare, în special pentru statele membre și întreprinderi, la definirea întreprinderilor legate trebuie să se utilizeze condițiile prevăzute la articolul 1 din Directiva 83/349/CEE a Consiliului din 13 iunie 1983 în temeiul articolului 54 alineatul (3) litera (g) din tratat privind conturile consolidate¹, astfel cum a fost modificată ultima dată de Directiva 2001/65/CE a Parlamentului European și a Consiliului², în măsura în care condițiile în cauză sunt adecvate scopurilor prezentei recomandări. În scopul întăririi stimulentei pentru investirea în finanțarea prin capital propriu a unui IMM, a fost introdusă prezumția de absență a influenței dominate asupra întreprinderii în cauză, în conformitate cu criteriile de la articolul 5 alineatul (3) din Directiva 78/660/CEE a Consiliului din 15 iulie 1978 în temeiul articolului 54 alineatul (3) litera (g) din tratat privind conturile anuale ale anumitor forme de societăți³, astfel cum a fost modificată ultima dată de Directiva 2001/65/CE.
- (12) Trebuie, de asemenea, să se țină cont, în cazurile corespunzătoare, de relațiile stabilite între întreprinderi prin intermediul persoanelor fizice, în vederea asigurării faptului că doar acele întreprinderi care au într-adevăr nevoie de avantajele conferite IMM-urilor prin diferite norme sau măsuri în favoarea lor beneficiază în realitate de acestea. Pentru a limita examinarea acestor situații la strictul necesar, considerarea unor astfel de relații a fost restricționată la piața relevantă sau la piețele adiacente – făcându-se referire, acolo unde este cazul, la definiția dată de Comisie „piețelor relevante” în comunicarea Comisiei privind definiția pieței relevante în scopurile dreptului comunitar al concurenței⁴.
- (13) Pentru evitarea distincțiilor arbitrare între diferite organisme publice ale unui stat membru și dată fiind necesitatea siguranței juridice, se consideră necesară confirmarea faptului că o întreprindere la care 25% sau mai mult din capitalul social sau drepturile de vot sunt controlate de un organism public nu este un IMM.
- (14) Pentru ușurarea sarcinii administrative a întreprinderilor și pentru simplificarea și accelerarea prelucrării administrative a cazurilor pentru care este necesar statutul de IMM, este adecvat să se permită întreprinderilor să utilizeze declarații pe proprie răspundere pentru certificarea anumitor caracteristici ale acestora.

(¹) JO L 193, 18.7.1983, p. 1

(²) JO L 283, 27.10.2001, p. 28

(³) JO L 222, 14.8.1978, p. 11

(⁴) JO C 372, 9.12.1997, p. 5

- (15) Este necesar să se stabilească în detaliu alcătuirea numărului de angajați în scopurile definirii IMM-ului. Pentru promovarea dezvoltării formării profesionale și a cursurilor comasate, este de dorit, la calcularea numărului personalului, să nu se țină cont de ucenicii și studenții cu contract de formare profesională. În mod similar, perioadele de concediu de maternitate sau parental nu trebuie luate în considerare.
- (16) Diferitele tipuri de întreprinderi definite pe baza relației acestora cu alte întreprinderi corespund unor grade de integrare care diferă în mod obiectiv. Este, prin urmare, adecvată aplicarea de proceduri distincte pentru fiecare dintre aceste tipuri de întreprinderi la calcularea cantităților care reprezintă activitățile și puterea economică a acestora,

RECOMANDĂ:

Articolul 1

1. Prezenta recomandare privește definiția microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii utilizată în politicile comunitare aplicate în cadrul Comunității și în Spațiul Economic European.
2. Statele membre, Banca Europeană de Investiții (BEI) și Fondul European de Investiții (FEI) sunt invitate:
 - (a) să respecte titlul 1 din anexă în programele lor direcționate către întreprinderile mijlocii, întreprinderile mici și microîntreprinderi;
 - (b) să întreprindă toți pașii necesari în vederea utilizării claselor de mărime prevăzute la articolul 7 din anexă, în special în cazurile care privesc monitorizarea utilizării de către acestea a instrumentelor financiare comunitare.

Articolul 2

Plafonele indicate la articolul 2 din anexă trebuie considerate valori maxime. Statele membre, BEI și FEI pot fixa plafoane mai scăzute. În punerea în aplicare a unora dintre politicile lor, acestea pot, de asemenea, opta numai pentru criteriul numărului de angajați, cu excepția domeniilor guvernate de diferite norme privind ajutorul de stat.

Articolul 3

Prezenta recomandare înlocuiește Recomandarea 96/280/CE începând cu 1 ianuarie 2005.

Articolul 4

Prezenta recomandare se adresează statelor membre, BEI și FEI.

Acestea sunt invitate să informeze Comisia până la 31 decembrie 2004 în legătură cu orice măsuri pe care le-au luat ca urmare a recomandării și, nu mai târziu de 30 septembrie 2005, să o informeze despre primele rezultate privind punerea în aplicare a acesteia.

Adoptată la Bruxelles, la 6 mai 2003.

Pentru Comisie
Erkki LIIKANEN
Membru al Comisiei

ANEXĂ

TITLUL 1

DEFINIȚIA MICROÎNTRINDERILOR ȘI A ÎNTRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCI ADOPTATĂ DE CĂTRE COMISIE*Articolul 1***Întreprindere**

Este considerată întreprindere orice entitate angajată într-o activitate economică, indiferent de forma sa juridică. Aceasta include, în special, persoanele care lucrează pe cont propriu și asociațiile familiale angajate în activități artizanate sau de orice alt fel, precum și parteneriatele și asociațiile angajate în mod regulat într-o activitate economică.

*Articolul 2***Numărul de angajați și plafonarea financiară care determină categoriile de întreprinderi**

1. Categoria microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) este alcătuită din întreprinderi care angajează mai puțin de 250 de persoane și care au o cifră de afaceri anuală care nu depășește 50 de milioane de euro și/sau un bilanț contabil anual care nu depășește 43 de milioane de euro.
2. În cadrul categoriei IMM-urilor, o întreprindere mică este definită ca o întreprindere care angajează mai puțin de 50 de persoane și a cărei cifră de afaceri anuală și/sau al cărei bilanț contabil anual nu depășește 10 milioane de euro.
3. În cadrul categoriei IMM-urilor, o microîntreprindere este definită drept o întreprindere care angajează mai puțin de 10 persoane și a cărei cifră de afaceri și/sau al cărei bilanț contabil anual nu depășește 2 milioane de euro.

*Articolul 3***ATipurile de întreprindere luate în considerare la calcularea numărului personalului și a valorilor financiare**

1. O „întreprindere autonomă” este o întreprindere care nu este clasificată ca întreprindere partener în sensul alineatului 2 sau ca întreprindere legată în sensul alineatului 3.
2. „Întreprinderi partener” sunt toate întreprinderile care nu sunt clasificate ca întreprinderi legate în sensul alineatului 3 și între care există următoarea relație: o întreprindere (întreprindere în amonte) deține fie singură, fie împreună cu una sau mai multe întreprinderi legate în sensul alineatului 3, 25% sau mai mult din capitalul social sau drepturile de vot la o altă întreprindere (întreprindere în aval).

Cu toate acestea, o întreprindere poate fi clasificată drept autonomă și deci ca neavând nicio întreprindere parteneră chiar dacă plafonul de 25% este atins sau depășit de către următorii investitori, cu condiția ca aceștia să nu fie legați în sensul alineatului 3, care participă fie individual, fie împreună la întreprinderea în cauză:

- (a) corporații de investiții publice, companii cu capital de risc, persoane fizice sau grupuri de persoane fizice care exercită în mod regulat o activitate de investiții cu capital de risc și care investesc capital propriu în afaceri necotate la bursă (investitori providențiali – „business angels”), cu condiția ca investiția totală a investitorilor providențiali în cauză în aceeași întreprindere să nu depășească 1 250 000 de euro;
 - (b) universități și centre de cercetare non-profit;
 - (c) investitori instituționali, inclusiv fonduri regionale de dezvoltare;
 - (d) autorități locale autonome cu un buget anual sub 10 milioane de euro și cu mai puțin de 5 000 de locuitori.
3. „Întreprinderile legate” sunt întreprinderi care prezintă între ele una dintre următoarele relații:
 - (a) o întreprindere deține majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau membrilor la o altă întreprindere;
 - (b) o întreprindere are dreptul de a numi sau demite majoritatea membrilor organului de administrare, gestionare sau supervizare al unei alte întreprinderi;
 - (c) o întreprindere are dreptul de a exercita o influență dominantă asupra unei alte întreprinderi în temeiul unui contract încheiat de cealaltă întreprindere sau al unei dispoziții din statutul sau contractul de societate al celeilalte întreprinderi.
 - (d) o întreprindere, care este acționar sau membru la o altă întreprindere, controlează singură, în temeiul unui acord încheiat cu ceilalți acționari sau membri ai celeilalte întreprinderi, majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau membrilor la cealaltă întreprindere.

Se acordă prezumția inexistenței unei influențe dominante dacă investitorii enumerați la al doilea paragraf din alineatul 2 nu se implică ei înșiși direct sau indirect în gestionarea întreprinderii în cauză, fără a aduce atingere drepturilor de acționari ale acestora.

Întreprinderile implicate în una dintre relațiile descrise la primul paragraf prin intermediul uneia sau al mai multor întreprinderi, sau al oricăruia dintre investitorii menționați la alineatul 2, sunt, de asemenea, considerate întreprinderi legate.

Întreprinderile implicate în una dintre relațiile în cauză prin intermediul unei persoane fizice sau al unui grup de persoane fizice care acționează în comun sunt de asemenea considerate întreprinderi legate dacă se angajează în activitatea lor sau într-o parte a activității lor pe aceeași piață relevantă sau pe piețe adiacente.

O „piață adiacentă” este considerată a fi piața unui produs sau a unui serviciu situată direct în amonte sau în aval de piața relevantă.

4. Cu excepția cazurilor prevăzute la alineatul 2 al doilea paragraf, o întreprindere nu poate fi considerată IMM dacă 25% sau mai mult din capitalul social sau drepturile de vot sunt controlate direct sau indirect, împreună sau individual, de către unul sau mai multe organisme publice.

5. Întreprinderile pot da o declarație privind statutul lor de întreprindere autonomă, întreprindere parteneră sau întreprindere legată, inclusiv privind datele referitoare la plafoanele prevăzute la articolul 2. Declarația se poate da chiar și atunci când capitalul este astfel divizat încât nu se poate determina exact cine îl deține, caz în care întreprinderea poate declara cu bună credință că presupune în mod legitim că nu este deținută în procent de 25% sau mai mult de către o singură întreprindere sau în comun de întreprinderi legate între ele. Astfel de declarații se dau fără a aduce atingere verificărilor și investigațiilor prevăzute de normele naționale și comunitare.

Articolul 4

Date utilizate pentru numărul de angajați și valorile financiare și perioada de referință

1. Datele care trebuie aplicate pentru numărul de angajați și valorile financiare sunt cele care fac referire la ultima perioadă contabilă aprobată și calculată în bază anuală. Acestea sunt luate în calcul de la data închiderii conturilor. Valoarea selectată pentru cifra de afaceri se calculează cu excluderea taxei pe valoare adăugată (TVA) și a altor taxe indirecte.

2. În cazurile în care, la data închiderii conturilor, o întreprindere constată faptul că, în bază anuală, a depășit sau a scăzut sub numărul de angajați sau plafoanele financiare menționate la articolul 2, acest fapt nu va avea ca rezultat pierderea sau dobândirea statutului de întreprindere mijlocie, mică sau microîntreprindere decât dacă plafoanele în cauză sunt depășite pe parcursul a două perioade contabile consecutive.

3. În cazul întreprinderilor nou-înființate ale căror conturi nu au fost încă aprobate, datele care trebuie aplicate sunt derivate dintr-o estimare făcută cu bună credință în cursul anului financiar.

Articolul 5

Numărul de angajați

Numărul de angajați corespunde numărului de unități de muncă anuale (UMA), adică numărului de persoane care au lucrat cu normă întreagă în cadrul întreprinderii în cauză sau în beneficiul acesteia pe durata întregului an de referință luat în calcul. Activitatea persoanelor care nu au lucrat întregul an, activitatea celor care au lucrat cu normă parțială, indiferent de durată, precum și activitatea lucrătorilor sezonieri sunt calculate ca fracții din UMA. Personalul constă din:

- (a) angajați;
- (b) persoane care lucrează pentru întreprindere fiind subordonate acesteia și considerate drept angajați în temeiul legislației naționale;
- (c) proprietarii-administratori;
- (d) parteneri angajați într-o activitate regulată în cadrul întreprinderii și care beneficiază de avantaje financiare din partea întreprinderii.

Ucenicii și studenții angajați în formare profesională având un contract de ucenicie sau formare profesională nu sunt incluși ca angajați. Durata concediilor de maternitate sau parentale nu se ia în calcul.

Articolul 6

Stabilirea datelor unei întreprinderi

1. În cazul unei întreprinderi autonome, datele, inclusiv numărul de angajați, se stabilesc exclusiv pe baza conturilor întreprinderii.

2. Datele, inclusiv numărul de angajați, ale unei întreprinderi care are întreprinderi partenere sau întreprinderi legate se stabilesc pe baza conturilor și a altor date ale întreprinderii sau, dacă există, a conturilor consolidate ale întreprinderii sau a conturilor în care este inclusă întreprinderea prin consolidare.

La datele la care se face referire la primul paragraf se adaugă datele oricărei întreprinderi partenere a întreprinderii în cauză situate imediat în amonte sau în aval de aceasta. Agregarea este proporțională cu procentul deținut din capitalul social sau drepturile de vot (care valoare este mai mare). În cazul participărilor încrucișate, se aplică procentul mai mare.

3. Pentru aplicarea alineatului 2, datele întreprinderilor partenere ale întreprinderii în cauză se derivă din conturile și din alte date ale acestora, consolidate dacă există. La acestea se adaugă 100% din datele întreprinderilor care sunt legate de întreprinderile partenere, cu excepția cazului în care datele conturilor acestora nu au fost deja incluse prin consolidare.

4. În cazul în care în conturile consolidate nu apar date privind personalul pentru o anumită întreprindere, numărul personalului se calculează prin agregarea proporțională a datelor de la întreprinderile partenere ale acesteia și prin adăugarea datelor întreprinderilor cu care întreprinderea în cauză este legată.

TITLUL 2

DISPOZIȚII DIVERSE

Articolul 7

Statistici

Comisia ia măsurile necesare pentru prezentarea statisticilor pe care le elaborează în conformitate cu următoarele clase de mărime a întreprinderilor:

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

Articolul 8

Referințe

1. Întreaga legislație comunitară și orice program comunitar care trebuie modificat sau adoptat și în care apare termenul de „IMM”, „microîntreprindere”, „întreprindere mică” sau „întreprindere mijlocie” sau orice alt termen similar va face trimitere la definiția cuprinsă în prezenta recomandare.

2. Ca măsură de tranziție, programele comunitare actuale care utilizează definiția IMM-urilor din Recomandarea 96/280/CE vor continua să fie puse în aplicare în beneficiul întreprinderilor care au fost considerate IMM-uri la adoptarea programelor în cauză. Angajamentele obligatorii din punct de vedere legal asumate de Comisie pe baza unor astfel de programe rămân neatinse.

Fără a aduce atingere primului paragraf, orice modificare a definiției IMM-urilor în cadrul programelor poate fi făcută doar în sensul adoptării definiției cuprinse în prezenta recomandare în conformitate cu alineatul 1.

Articolul 9

Revizuire

Pe baza unei revizuiți a aplicării definiției cuprinse în prezenta recomandare, care trebuie elaborată până la 31 martie 2006, și luând în considerare eventuale modificări ale articolului 1 din Directiva 83/349/CEE privind definiția întreprinderilor legate în sensul directivei, Comisia, dacă va fi necesar, va adapta definiția cuprinsă în prezenta recomandare și, în special, plafoanele pentru cifra de afaceri și bilanțul contabil total pentru a ține cont de experiența și evoluțiile economice din cadrul Comunității.

Comunicarea Comisiei**Model de declarație a informațiilor referitoare la încadrarea unei întreprinderi în categoria de întreprinderi mici și mijlocii – IMM-uri**
(versiune integrală)

Scopul prezentei comunicări este de a promova aplicarea Recomandării 2003/361/CE¹ a Comisiei privind definiția IMM-urilor care înlocuiește Recomandarea 96/280/CE din 3 aprilie 1996.

Există aproximativ 20 de milioane de microîntreprinderi și întreprinderi mici și mijlocii în Spațiul Economic European. Acestea reprezintă o sursă majoră de locuri de muncă și o provocare la adresa competitivității. Capacitatea acestora de a identifica necesități noi, atât ale consumatorilor finali cât și ale factorilor industriali, potențialul de absorbție a noilor tehnologii și contribuția la sistemul de ucenicie, la formarea profesională și la dezvoltarea pe plan local guvernează viitoarele progrese în productivitatea întregii Uniuni Europene și capacitatea acestora de a realiza obiectivele stabilite în cadrul Consiliului European de la Lisabona. Responsabilitatea administrațiilor locale, naționale și comunitare în elaborarea de politici în domeniul întreprinderilor care să țină cont de necesitățile și atuurile specifice acestor categorii de întreprinderi reprezintă prin urmare un aspect de o importanță majoră.

Promovarea dezvoltării unor astfel de politici constituie obiectivul principal al noii recomandări a Comisiei privind definiția IMM-urilor. O definiție mai precisă va asigura o mai mare siguranță pe plan juridic. Mai bine adaptată diferitelor subcategorii de IMM-uri și ținând cont de diferitele tipuri de relații dintre întreprinderi, noua definiție va încuraja investițiile și inovația în IMM-uri și va facilita parteneriatele dintre întreprinderi. Aceste avantaje ar trebui dobândite evitând ca întreprinderile care nu prezintă caracteristicile economice sau care nu întâmpină dificultățile IMM-urilor veritabile să beneficieze pe nedrept de măsurile destinate IMM-urilor.

Recomandarea a făcut obiectul unor discuții extrem de aprofundate cu organizații ale întreprinderilor, cu statele membre și cu experți individuali în politica în domeniul întreprinderilor în cadrul Grupului pentru politica antreprenorială². În plus, proiectul preliminar făcut obiectul a două consultații deschise pe Internet. După îndelungate eforturi care au durat mai mult de un an, s-a ajuns la un consens aproape total în ciuda diversității obiectivelor urmărite.

Toate persoanele care au contribuit la revizuire au simțit că siguranța juridică în creștere și recunoașterea realității economice trebuie să fie însoțite de un efort al administrațiilor de a simplifica și accelera tratamentul administrativ al cazurilor care necesită clasificarea drept microîntreprindere sau întreprindere mică sau mijlocie. În acest scop, a oferi întreprinderilor posibilitatea de a completa ele însele o declarație concisă a fost considerată o metodă modernă și comodă. Această declarație poate, dacă este cazul, să fie completată on-line și poate funcționa de asemenea ca un „manual al utilizatorilor” practic pentru întreprinderi.

Documentul atașat prezentei comunicări reprezintă un model pentru o astfel de declarație. Acesta nu are un caracter obligatoriu în ceea ce privește utilizarea și conținutul său nici pentru întreprinderi, nici pentru

(¹) JO L 124, 20.5.2003, p. 36

(²) Decizia 2000/690/CE a Comisiei din 8 noiembrie 2000 de înființare a unui Grup pentru politica antreprenorială, JO L 285, 10.11.2000, p. 24

administrațiile statelor membre ci constituie un posibil exemplu între altele. Astfel de declarații nu aduc atingere controalelor sau verificărilor prevăzute prin reglementările naționale sau comunitare.

Dacă statele membre care vor utiliza definiția IMM-urilor doresc să accelereze procesul de examinare a dosarelor administrative, ar fi, în mod evident, de preferat ca această declarație să nu ducă la creșterea dificultăților de ordin administrativ ale întreprinderilor ci să se substituie cel mai des posibil altor cereri de informații solicitate anterior. Ar fi de asemenea de preferat ca declarația să fie integrată în dosarele pentru cererile de participare la măsurile pentru care se solicită clasificarea drept IMM.

În acest scop, modelul poate fi folosit în forma propusă în anexă. Acesta poate fi, de asemenea, completat, simplificat sau adaptat pentru a se ține cont de practicile administrative naționale. Pentru a maximiza efectul de simplificare, ar fi de dorit ca același model de declarație stabilit de un stat membru să fie utilizat în cadrul tuturor demersurilor administrative din respectivul stat membru pentru care se solicită clasificarea drept IMM.

Întrucât obiectivul recomandării este de a furniza un cadru de referință comun privind definiția IMM-urilor, ar fi contraproductiv ca utilizarea unui astfel de model de declarație să conducă la interpretări divergente ale definiției. În consecință, se atrage atenția asupra faptului că oricare alt model de declarație servind aceluiași scop va trebui să țină cont de toate dispozițiile din textul recomandării pentru stabilirea statutului de microîntreprindere sau întreprindere mică sau mijlocie a întreprinderii solicitante, în sensul recomandării. Textul recomandării, și nu cel al declarației, stabilește condițiile pentru clasificarea drept IMM.

În această privință, trebuie insistat asupra faptului că modelul de declarație propus se referă la cea de a șaptea Directivă 83/349/CEE a Consiliului privind conturile consolidate. Întreprinderile care îndeplinesc una dintre condițiile prevăzute la articolul 1 din directiva în cauză sunt de fapt întreprinderi legate în sensul articolului 3 alineatul (3) din definiția IMM-urilor, având în vedere natura acestor condiții. Este deci mai ușor pentru întreprinderile care sunt obligate să țină evidențe contabile consolidate, în conformitate cu directiva în cauză a Consiliului, să știe în mod automat că sunt, de asemenea, întreprinderi legate în sensul definiției IMM-urilor. În cazul unei modificări ulterioare aduse acestei directive care ar conduce la divergențe între cele două definiții, modelul de declarație va trebui, totuși, să fie adaptat pentru a ține cont de aceasta.

Având în vedere orarul de intrare în vigoare a unei astfel de modificări, este probabil ca adaptarea să aibă loc simultan cu eventuale modificări viitoare aduse recomandării privind definiția IMM-urilor, în conformitate cu articolul 9 din anexa acesteia.

MODEL DE DECLARAȚIE
INFORMAȚII PRIVIND CALIFICAREA CA IMM

Date exacte de identificare a întreprinderii solicitante

Numele sau denumirea

Adresa (sediul social)

Cod unic de înregistrare/ TVA (1)

Numele și funcția directorului
(directorilor) principal (principali) (2)

Tipul întreprinderii (a se vedea nota explicativă)

Bifați cazul (cazurile) aplicabil(e) întreprinderii solicitante:

- Întreprindere autonomă În acest caz, datele completate în tabelul de mai jos rezultă doar din situația financiară a întreprinderii solicitante. Se va completa doar declarația, fără anexă.
- Întreprindere parteneră Se va completa și atașa anexa (precum și orice fișe suplimentare), apoi se va completa declarația prin copierea în tabelul de mai jos a rezultatelor calculilor.
- Întreprindere legată

Datele utilizate pentru a se stabili categoria întreprinderii

Calculate în conformitate cu articolul 6 din anexa la Recomandarea 2003/361/CE a Comisiei privind definiția IMM-urilor.

Perioada de referință (*)

Numărul de salariați (UMA)	Cifra de afaceri anuală (**)	Bilanțul contabil total (**)

(*) Toate datele trebuie să se refere la perioada contabilă anterioară aprobată și să fie calculate pe bază anuală. În cazul întreprinderilor nou înființate, ale căror conturi nu au fost încă aprobate, datele cu care se va completa trebuie să rezulte dintr-o estimare făcută cu bună credință în cursul anului financiar.

(**) în mii (1 000) de euro.

Important:

Comparativ cu perioada contabilă anterioară, datele au înregistrat modificări care antrenează schimbarea categoriei întreprinderii solicitante (microîntreprindere, întreprindere mică, mijlocie sau mare).

Nu

Da Da [în acest caz, se va completa și atașa o declarație privind perioada contabilă anterioară (1)].

Semnătura

Numele și funcția semnatarului autorizat să reprezinte întreprinderea:

Declar pe propria răspundere că datele din prezenta declarație și din eventualele anexe sunt conforme cu realitatea.

Data întocmirii

Semnătura

(1) Va fi determinat de statele membre în conformitate cu necesitățile.

(2) Președinte (CEO), director general sau echivalent.

(3) Definiția, articolul 4 alineatul (2) din anexa la Recomandarea 2003/361/CE a Comisiei.

NOTĂ EXPLICATIV

PRIVIND TIPURILE DE ÎNTEPRINDERI LUATE ÎN CONSIDERARE PENTRU
CALCULAREA NUMĂRULUI DE SALARIAȚI ȘI A DATELOR FINANCIARE**I. TIPURILE DE ÎNTEPRINDERI**

Definiția IMM-urilor (*) distinge trei tipuri de întreprinderi, în funcție de tipul de relații ale acestora cu alte întreprinderi în materie de participare la capital, la drepturile de vot sau de dreptul de a exercita o influență dominantă (†).

Tipul 1: Întreprinderea autonomă

Este de departe tipul de întreprindere cel mai răspândit. Este vorba de toate întreprinderile care nu aparțin niciunui dintre celelalte două tipuri de întreprinderi (partenere sau legate).

Întreprinderea solicitantă este autonomă dacă:

- nu are o participare de 25% (‡) sau mai mult în oricare altă întreprindere,
- nu este deținută în mod direct într-o proporție de 25% (3) sau mai mare de către altă întreprindere sau organism public sau în comun de către mai multe întreprinderi sau organisme publice legate, cu câteva excepții (*),
- nu ține situații financiare consolidate și nu este inclusă în situația financiară a unei alte întreprinderi care ține contabilitate consolidată, nefiind deci o întreprindere legată (†).

Tipul 2: Întreprinderea parteneră

Acest tip reprezintă situația întreprinderilor care stabilesc parteneriate financiare majore cu alte întreprinderi, fără ca una dintre acestea să exercite un control efectiv, direct sau indirect, asupra celeilalte. Sunt parteneri întreprinderile care nu sunt autonome, dar nici legate una de cealaltă.

Întreprinderea solicitantă este parteneră cu o altă întreprindere dacă:

- deține o participare sau drepturi de vot egale sau superioare procentului de 25% în cealaltă întreprindere, sau cealaltă întreprindere deține o participare sau drepturi de vot egale sau superioare procentului de 25% în întreprinderea solicitantă,
- întreprinderile nu sunt legate, în sensul definit mai jos, ceea ce înseamnă, printre altele, că drepturile de vot deținute de o întreprindere în cadrul celeilalte nu depășesc 50%.

(*) În continuarea textului, termenul „definiție” se referă la anexa la Recomandarea 2003/361/CE a Comisiei privind definiția IMM-urilor.

(†) Definiția, articolul 3

(‡) În termeni de acțiuni sau de drepturi de vot, fiind luată în calcul cea mai mare dintre cele două cifre. Acestui procent ar trebui să i se adauge participarea în cadrul aceleiași întreprinderi a tuturor întreprinderilor legate cu întreprinderea acționară [definiția, articolul 3 alineatul (2)]

(§) O întreprindere poate continua să fie considerată autonomă dacă acest prag de 25% este atins sau depășit atunci când procentul este deținut de următoarele categorii de investitori (cu condiția ca aceștia să nu fie întreprinderi legate cu întreprinderea solicitantă):

- a) corporații de investiții publice, companii cu capital de risc și persoane sau grupuri de persoane care exercită în mod obișnuit o activitate de investiții cu capital de risc și care investesc capital propriu în afaceri negociate la bursă („business angels”), cu condiția ca investiția acestor „business angels” în aceeași întreprindere să nu depășească 1 250 000 de euro,
- b) universități sau centre de cercetare non-profit,
- c) investitori instituționali, inclusiv fonduri de dezvoltare regionale,
- d) autorități locale autonome cu un buget mai mic de 10 milioane de euro și cu mai puțin de 5 000 de locuitori.

[definiția, articolul 3 alineatul (2), al doilea paragraf]

(¶) – Dacă sediul social al întreprinderii este situat într-un stat membru care a prevăzut o excepție de la obligația de a elabora astfel de situații financiare în conformitate cu a șaptea Directivă 83/349/CEE a Consiliului din 13 iunie 1983, întreprinderea va trebui, cu toate acestea, să verifice în mod specific dacă nu îndeplinește condițiile prevăzute la articolul 3 alineatul (3) din definiție.

- Există, de asemenea, foarte puține cazuri în care o întreprindere poate fi considerată legată cu o altă întreprindere prin intermediul unei persoane sau a unui grup de persoane fizice care acționează în comun [definiția, articolul 3 alineatul (3)].

- Pe de altă parte, există foarte puține cazuri de întreprinderi care țin în mod voluntar situații financiare consolidate, fără a se afla sub incidența celei de a șaptea Directive. În acest caz, întreprinderea nu este în mod necesar legată și se poate considera ca fiind doar parteneră.

Pentru a stabili dacă întreprinderea este legată sau nu, în toate cele trei cazuri ar trebui să se verifice dacă întreprinderea îndeplinește sau nu una sau mai multe dintre condițiile prevăzute la articolul 3 alineatul (3) din definiție, acolo unde este cazul, prin intermediul unei persoane fizice sau a unui grup de persoane fizice care acționează în comun.

- și întreprinderea solicitantă nu ține situații financiare consolidate care să includă prin consolidare cealaltă întreprindere, și nu este inclusă prin consolidare în contabilitatea celeilalte întreprinderi sau a unei întreprinderi legate cu aceasta ⁽⁹⁾.

Tipul 3: Întreprinderea legată

Acest tip corespunde situației economice a întreprinderilor care formează un grup prin controlul direct sau indirect a majorității drepturilor de vot (inclusiv prin intermediul acordurilor sau, în anumite cazuri, prin intermediul acționarilor persoane fizice) sau prin capacitatea de a exercita o influență dominantă asupra unei întreprinderi. Prin urmare, astfel de cazuri sunt mai puțin frecvente decât primele două tipuri.

Pentru a evita dificultățile de interpretare pentru întreprinderi, Comisia a definit acest tip de întreprindere reluând – atunci când acestea sunt adaptate obiectivului definiției – condițiile prevăzute la articolul 1 din Directiva 83/349/CEE a Consiliului privind conturile consolidate ⁽⁹⁾, care se aplică de foarte mulți ani.

Astfel, în general o întreprindere știe imediat că este întreprindere legată dacă este deja obligată prin directiva în cauză să țină situații financiare consolidate sau este inclusă prin consolidare în situațiile financiare ale unei întreprinderi care este obligată să țină astfel de situații financiare consolidate.

Singurele două cazuri, care sunt oricum destul de rare, în care o întreprindere poate fi considerată legată deși nu este obligată să țină situații financiare consolidate, sunt descrise la primele două liniuțe din nota nr. 5 de la sfârșitul prezentei note explicative. În aceste cazuri, întreprinderea ar trebui să verifice dacă îndeplinește sau nu una sau mai multe dintre condițiile prevăzute la articolul 3 alineatul (3) din definiție.

II. NUMĂRUL DE SALARIAȚI ȘI UNITĂȚILE DE MUNCĂ ANUALE ⁽⁷⁾

Numărul de salariați ai unei întreprinderi corespunde numărului de unități de muncă anuale (UMA).

Ce persoane sunt incluse în numărul de salariați?

- salariații întreprinderii solicitante,
- persoane care lucrează pentru întreprindere fiind subordonate acesteia și care sunt considerate drept angajați în conformitate cu legislația națională,
- proprietarii-administratori,
- partenerii angajați în activitățile obișnuite ale întreprinderii și care beneficiază de avantaje financiare din partea întreprinderii.

Ucenicii sau studenții implicați în programe de instruire profesională care au contracte de ucenicie sau de instruire profesională nu sunt incluși în numărul de angajați.

Cum se calculează numărul de angajați?

O UMA corespunde unei persoane care a lucrat cu normă întreagă în întreprinderea în cauză sau în interesul acesteia pe durata întregului an de referință. Numărul de salariați se exprimă în UMA:

Munca persoanelor care nu au lucrat pe durata întregului an sau a acelora care au lucrat cu normă parțială – indiferent de durata acesteia – și munca sezonieră se calculează ca fracții de UMA.

Durata concediilor maternale și paternale nu intră în calcul.

⁽⁹⁾ A șaptea Directivă 83/349/CEE a Consiliului din 13 iunie 1983 în temeiul articolului 54 alineatul (3) litera (g) din tratat privind conturile consolidate (JO L 193, 18.7.1983, p. 1), modificată ultima oară de Directiva 2001/65/CE a Parlamentului European și a Consiliului (JO L 283, 27.10.2001, p. 28).

⁽⁷⁾ Definiția, articolul 5.

ANEXA LA DECLARAȚIE
CALCULUL PENTRU O ÎNȚREPRINDERE PARTENERĂ SAU LEGATĂ

Anexe de atașat, dacă este necesar:

- Anexa A, dacă întreprinderea solicitantă are cel puțin o întreprindere parteneră (precum și orice fișe suplimentare)
- Anexa B, dacă întreprinderea solicitantă are cel puțin o întreprindere legată (precum și orice fișe suplimentare)

Calculul pentru întreprinderea parteneră sau legată ⁽¹⁾ (a se vedea nota explicativă)

Perioada de referință ⁽²⁾:

	Numărul de angajați (UMA)	Cifra de afaceri anuală ^(*)	Bilanțul contabil total ^(*)
1. Datele ⁽²⁾ întreprinderii solicitante sau conturile consolidate [se vor introduce datele din tabelul B(1) din anexa B ⁽³⁾]			
2. Datele cumulate în mod proporțional ⁽²⁾ ale tuturor întreprinderilor parteneră (dacă există) (se vor introduce datele din tabelul A din anexa A)			
3. Datele cumulate ⁽²⁾ ale tuturor întreprinderilor legate (dacă există) –dacă nu au fost deja incluse prin consolidare la punctul 1 [se vor introduce datele din tabelul B(2) din anexa B]			
Total			

⁽¹⁾ În mii de euro.

⁽²⁾ Definiția, articolul 6 alineatele (2) și (3)

⁽³⁾ Toate datele trebuie să se refere la perioada contabilă anterioară aprobată și să fie calculate pe bază anuală. În cazul întreprinderilor nou înființate, ale căror conturi nu au fost încă aprobate, datele cu care se va completa trebuie să rezulte dintr-o estimare făcută cu bună credință în cursul anului financiar. (definiția, articolul 4)

^(*) Datele întreprinderii, inclusiv numărul de angajați, sunt stabilite pe baza situațiilor financiare și a altor date ale întreprinderii sau, acolo unde există, pe baza situațiilor financiare consolidate ale întreprinderii sau ale situațiilor financiare consolidate în care întreprinderea este inclusă prin consolidare.

ANEXA A
Întreprinderi partenere

Pentru fiecare întreprindere pentru care a fost completată o „fișă de parteneriat” [câte o fișă pentru fiecare întreprindere parteneră a întreprinderii solicitante și pentru întreprinderile partenere ale întreprinderilor legate ale căror date nu au fost deja incluse în situațiile financiare consolidate ale întreprinderii legate ()], datele din „tabelul de parteneriat” trebuie să fie introduse în tabelul rezumativ care urmează:

Tabelul A

Întreprindere parteneră (denumire/date de identificare)	Numărul de salariați (UMA)	Cifra de afaceri (*)	Bilanțul contabil total (*)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Total			

(*) în mii de euro.

(se vor atașa pagini sau se va extinde tabelul, dacă este necesar)

Memento:

Aceste date sunt rezultatul unui calcul proporțional efectuat pe baza „fișei de parteneriat” completată pentru fiecare întreprindere parteneră directă sau indirectă.

Datele introduse în secțiunea „Total” din tabelul de mai sus se vor introduce la punctul 2 (referitor la întreprinderile partenere) din tabelul din anexa la declarație.

FIȘĂ DE PARTENERIAT

1. Date exacte de identificare a întreprinderii partener

Numele sau denumirea

Adresa (sediul social)

Cod unic de înregistrare / TVA (*)

Numele și funcția directorului (directorilor) principal(principali) (*)

2. Date brute privind întreprinderea parteneră

Perioada de referință

	Numărul de angajați (UMA)	Cifra de afaceri anuală (*)	Bilanțul contabil anual (*)
Date brute			

(*) mii de euro.

Notă: Aceste date brute rezultă din conturile și alte date ale întreprinderii partener, consolidate, dacă există. La acestea se adaugă într-un procent de 100% datele întreprinderilor care sunt legate cu întreprinderea parteneră, în afară de cazul în care datele acestor întreprinderi legate sunt deja incluse prin consolidare în conturile întreprinderii parteneră(*). Dacă este necesar, adăugați „fișe de legătură” pentru întreprinderile care nu au fost încă incluse prin consolidare.

3. Calculul proporțional

- a) Indicați exact participația () deținută de întreprinderea care întocmește declarația (sau de întreprinderea legată prin intermediul căreia se stabilește legătura de parteneriat) la întreprinderea parteneră la care se referă prezenta fișă:

.....

Indicați, de asemenea, participația deținută de întreprinderea parteneră la care se referă prezenta fișă la întreprinderea care întocmește declarația (sau la întreprinderea legată):

.....

- b) Cel mai mare dintre cele două procente va fi aplicat datelor brute introduse în tabelul de mai sus. Rezultatele acestui calcul proporțional vor fi trecute în următorul:

„Tabel de parteneriat”

Procentaj:	Numărul de salariați (UMA)	Cifra de afaceri (*)	Bilanțul contabil total (*)
Rezultate în procente			

(*) mii de euro.

Aceste date se vor introduce în tabelul A din *anexa A*.

(1) Va fi determinat de statele membre în conformitate cu necesitățile.

(2) Președinte (CEO), director general sau echivalent.

(3) Definiția, articolul 6 alineatul (3) primul paragraf

(4) în termeni de partea de capital social sau drepturi de vot, oricare dintre ele este mai mare. La acest procent se adaugă participația deținută de fiecare întreprindere legată la aceeași întreprindere [definiția, articolul 3 alineatul (2) primul paragraf].

ANEXA B
Întreprinderi legate

A) DETERMINAREA CAZULUI APLICABIL ÎNTEPRINDERII SOLICITANTE:

- Cazul 1:** Întreprinderea solicitantă ține situații financiare consolidate sau este inclusă prin consolidare în situațiile financiare consolidate ale unei alte întreprinderi. [tabelul B(1)].
- Cazul 2:** Întreprinderea solicitantă sau una ori mai multe întreprinderi legate nu întocmește (întocmesc) situații financiare consolidate sau nu este (nu sunt) inclusă (incluse) în situații financiare consolidate. [tabelul B(2)].

Notă: Datele întreprinderilor legate cu întreprinderea solicitantă rezultă din conturile acestora și din alte date, consolidate dacă există. La acestea se adaugă în mod proporțional datele oricărei întreprinderi partenere a întreprinderii legate, situată imediat în amonte sau în aval de aceasta, dacă nu a fost deja inclusă prin consolidare (*).

B. METODE DE CALCUL PENTRU FIECARE CAZ:

Cazul 1: Situațiile financiare consolidate servesc drept bază de calcul. Completați tabelul B(1) de mai jos.

Tabelul B(1)

Total	Număr de angajați (UMA) (*)	Cifra de afaceri (**)	Bilanțul contabil total (**)
-------	-----------------------------	-----------------------	------------------------------

(*) Când în situațiile financiare consolidate nu apare numărul de angajați, calcularea acestuia se efectuează prin adăugarea datelor întreprinderii cu care întreprinderea în cauză este legată.

(**) mii de euro.

Datele introduse în secțiunea „Total” din tabelul de mai sus se vor introduce la punctul 1 din tabelul din anexa la declarație.

Identificarea întreprinderilor incluse prin consolidare

Întreprindere legată (denumire/date de identificare)	Adresa (sediul social)	Cod unic de înregistrare/ TVA(*)	Numele și funcția directorului (directorilor) principali(i) (**)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

(*) Va fi determinat de statele membre în conformitate cu necesitățile.

(**) Președinte (CEO), director general sau echivalent.

Important: Întreprinderile partenere ale unei întreprinderi legate, care nu au fost încă incluse prin consolidare, sunt considerate întreprinderi partenere directe ale întreprinderii solicitante. Prin urmare, datele acestora și o „fișă de parteneriat” vor fi adăugate la anexa A.

Cazul 2: Pentru fiecare întreprindere legată (inclusiv pentru cele legate prin intermediul altor întreprinderi legate), se va completa o „fișă privind legătura dintre întreprinderi” și se vor aduna pur și simplu conturile tuturor întreprinderilor legate prin completarea tabelului B(2) de mai jos.

(*) Definiția, articolul 6 alineatul (3) al doilea paragraf

Tabelul B(2)

Întreprinderea nr.:	Numărul de angajați (UMA)	Cifra de afaceri (*)	Bilanț contabil total (**)
1. (*)			
2. (*)			
3. (*)			
4. (*)			
5. (*)			
Total			

(*) se va adăuga câte o „fișă privind legătura dintre întreprinderi” pentru fiecare întreprindere

(**) în mii de euro.

Datele introduse în secțiunea „Total” din tabelul de mai sus vor fi introduse la punctul 3 (privind întreprinderile legate) din tabelul din anexa la declarație.

FIȘĂ PRIVIND LEGĂTURA DINTRE ÎNTREPRINDERI

(doar pentru întreprinderile legate care nu sunt incluse prin consolidare în tabelul B)

1. Date exacte de identificare a întreprinderii

Numele sau denumirea.....

Adresa (sediul social)

Cod unic de înregistrare / TVA ⁽¹⁾Numele și funcția directorului (directorilor) principali(i) ⁽²⁾.....**2. Datele întreprinderii**

Perioada de referință

	Numărul de angajați (UMA)	Cifra de afaceri ⁽³⁾	Bilanțul contabil total ⁽³⁾
Total			

⁽³⁾ mii de euro.

Datele trebuie introduse în tabelul B(2) din anexa B.

Important: Datele întreprinderilor legate cu întreprinderea solicitantă rezultă din conturile acestora și din alte date, consolidate dacă există. La acestea se adaugă în mod proporțional datele oricărei întreprinderi partenere a întreprinderii legate, situată imediat în amonte sau în aval de aceasta, dacă nu a fost deja inclusă prin consolidare ⁽³⁾.

Astfel de întreprinderi partenere sunt considerate întreprinderi direct partenere ale întreprinderii solicitante. Prin urmare, datele acestora și o „fișă de parteneriat” trebuie introduse în anexa A.

⁽¹⁾ Va fi determinat de statele membre în conformitate cu necesitățile.⁽²⁾ Președinte (CEO), director general sau echivalent.⁽³⁾ Dacă datele referitoare la o întreprindere sunt reluate în situațiile financiare consolidate într-o proporție mai mică decât cea determinată la articolul 6 alineatul (2), se va aplica procentajul determinat la acest articol [definiția, articolul 6 alineatul (3) al doilea paragraf].

CUM VĂ PUTEȚI PROCURA PUBLICAȚIILE UNIUNII EUROPENE?

Publicații gratuite:

- un singur exemplar:
pe site-ul EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- mai multe exemplare/postere/hărți:
de la reprezentanțele Uniunii Europene (http://ec.europa.eu/represent_ro.htm),
de la delegațiile din țările care nu sunt membre ale UE
(http://eeas.europa.eu/delegations/index_ro.htm)
sau contactând rețeaua Europe Direct (http://europa.eu/europedirect/index_ro.htm)
la numărul 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuit în toată UE) (*).

(*) Informațiile primite sunt gratuite, la fel ca și cea mai mare parte a apelurilor telefonice (unii operatori și unele cabine telefonice și hoteluri taxează totuși aceste apeluri).

Publicații contra cost:

- pe site-ul EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

