

Anna Kępa*

Instytucja małego i średniego przedsiębiorstwa w *acquis communautaire*

Wstęp

Począwszy od lat 80. w krajach Wspólnot Europejskich notowano dynamiczny rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Był on skutkiem działania wielu czynników: zachwiania międzynarodowego systemu finansowego związanego z kryzysem naftowym, pełną liberalizacją rynków kapitałowych, ekspansją agresywnie inwestujących firm amerykańskich, rewolucji technologicznej w transporcie i komunikacji, a także zmian metod zarządzania (tzw. *outsourcing*).¹ Co za tym idzie, małe i średnie przedsiębiorstwa, będące do tej pory głównie obszarem badawczym nauk ekonomicznych, stały się przedmiotem zainteresowania nauk prawnych.

W obrębie UE dostrzeżono także konieczność skoordynowania polityki wobec przedsiębiorstw określanych jako małe i średnie, aby mogły sprostać wymogom globalizującej się gospodarki światowej.² Zna-

* Mgr **Anna Kępa** – absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

¹ Skrót słów: *outside resource using* oznacza sposób organizacji i zarządzania wartością (zasobami) przedsiębiorstwa polegający na wyłączeniu z jego struktury działań i funkcji nie będących dla niego kluczowymi. Taki sposób funkcjonowania na rynku wiąże się z podziałem sfery operacyjnej przedsiębiorstwa macierzystego na dwa obszary: pierwszy, obejmujący realizację strategicznego celu działania oraz drugi odnoszący się do dostarczycieli usług (zaopatrzenie, logistyka, HR, obsługa prawna). Istotą sukcesu tak powstałej organizacji sieciowej (tzw. płaska struktura organizacyjna) jest wysoka specjalizacja, szybka i swobodna wymiana informacji, brak hierarchii, a przede wszystkim obniżenie kosztów. Zob. szerzej: B.Karczmarek, *Organizacja. Polityka. Władza. Struktury*, Warszawa 2001.

² Globalizację można rozumieć jako wielowątkowe zjawisko, zachodzące na kilku wzajemnie powiązanych ze sobą płaszczyznach: kulturowej, ekonomicznej, politycznej itp., którego skutkiem jest wzrost współzależności pomiędzy różnymi regionami świata

lazo to odzwierciedlenie w zapisach Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Od przyjęcia w 1997 r. Traktatu Amsterdamskiego wspieranie przedsiębiorczości stało się również kierunkiem polityki zatrudnienia Unii Europejskiej. Dowiedziono bowiem, iż małe i średnie przedsiębiorstwa, dysponując tym samym kapitałem co duże, są w stanie stworzyć od 4 do 12 razy więcej miejsc pracy.

Wszystko to nie mogły jednak przesłaniać naczelnego przedmiotu ochrony prawnej w Unii Europejskiej – **konkurencji**.³ Z tego względu opracowano system prawa subwencyjnego, czyli zbiór przepisów z zakresu prawa konkurencji, przeznaczony dla państw członkowskich. W jego ramach zajęto się także małym i średnim przedsiębiorstwem.

Urzędowa definicja tego terminu umieszczona w rozporządzeniach Komisji Europejskiej z 12 stycznia 2001 r.: 68/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do udzielania pomocy szkoleniowej, 69/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do pomocy *de minimis* oraz 70/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do wyasygnowania pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw.⁴ Definicja ta dopiero od daty wejścia w życie powyższych rozporządzeń ma charakter bezpośredniej skuteczności i stosowalności w narodowych porządkach prawnych państw UE, w zakresie regulowanym przez owe akty.

Artykuł niniejszy jest próbą przedstawienia genezy i instytucjonalizacji prawnej małego i średniego przedsiębiorstwa oraz próbą jego instytucjonalizacji w *acquis communautaire*.

Pojęcia małego i średniego przedsiębiorstwa w prawie wspólnotowym i dotycząca ich problematyka okołoprawna, pomimo znacznego zróżnicowania kulturowego i gospodarczego państw WE, przedstawiają się w nich prawie analogicznie. Zostają zatem omówione kumulatywnie, z podkreśleniem, gdy zachodzi potrzeba, nielicznych odmienności.

1. Pojęcie przedsiębiorstwa w europejskim prawie gospodarczym

Pojęcie „przedsiębiorstwo” w *acquis communautaire* ma kluczowe znaczenie z uwagi na fakt, iż przedsiębiorstwa są, obok państw członkowskich, najszerszą grupą adresatów tego prawa. Dotychczas nie

– szerzej patrz m.in.: E.Wnuk Lipiński, *Świat międzyepok i - globalizacja, demokracja, państwo narodowe*, Kraków 2004.

³ Zob. art. 2 TWE w zestawieniu z art. 157, ust. 3 TWE.

⁴ O.J., L 010, 13/01/2001.

sformułowano jednak definicji przedsiębiorstwa o walorze ogólnym, pomimo że TWE zawiera termin „przedsiębiorstwo” w wielu swoich postanowieniach (np. art. 81, 82, 86, 87, 43, 76, 132).

Charakterystyczne jest, iż twórcy Traktatu na określenie tego pojęcia wybrali wyrażenia pochodzące z potocznego języka, unikając profesjonalnej terminologii ściśle jurystycznej, która mogłaby z góry określać znaczenie tego pojęcia w procesie stosowania prawa. (Wyjątkiem jest tu brytyjskie określenie *undertaking*.)

W literaturze przyjmuje się, że „przedsiębiorstwo” ma różne znaczenie w TWE, w zależności od kontekstu, w którym go użyto. Przykładowo, w artykułach Traktatu dotyczących prawa konkurencji ma inną treść niż w tych o swobodzie gospodarczej.⁵ Redaktorzy uzasadnienia do rekomendacji z 6 maja 2003 r. dotyczącej definicji mikro, małego oraz średniego przedsiębiorstwa⁶ (prawnicy Komisji Europejskiej) odwołują się zaś do orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości wydanego m.in. na gruncie art. 48 TWE, dotyczącego swobody gospodarczej. Ponadto definicje przedsiębiorstwa zawierają dwa pozostałe traktaty założycielskie: o utworzeniu EWWiS i Euratomu.⁷

Także art. 1 protokołu 22 Układu o Europejskiej Przestrzeni Gospodarczej będący elementem prawa pierwotnego, zawiera definicję legalną „przedsiębiorstwa”: „*Przedsiębiorstwem (undertaking) jest każda jednostka wykonująca działalność handlową lub gospodarczą*”.⁸ V.Emmerich twierdzi, że oznacza to przedsiębiorstwo w znaczeniu funkcjonalnym.⁹ Decydująca według niego jest funkcja przedsięwzięcia, określanego mianem przedsiębiorstwa, jaką jest prowadzenie działalności gospodarczej, nakierowanej na osiągnięcie zysku. Tego typu rozumowanie, wysuwające na pierwszy plan czynnik obiektywny pojęcia „przedsiębiorstwa” i czyniące je centralnym łącznikiem norm prawnych, występuje w doktrynie europejskiego prawa konkurencji.

W *case law* z próbą wykładni terminu „przedsiębiorstwo” – szczególnie w zakresie prawa konkurencji – spotykamy się dużo częściej. W orzeczeniu Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 12 lipca

⁵ S.Dudzik, *Pomoc państwa dla przedsiębiorców publicznych w prawie Unii Europejskiej. Między neutralnością a zaangażowaniem*, Kraków 2002, s.135 i nast.

⁶ O.J., L 124, 20/05/2003.

⁷ Odpowiednio art. 80 nie obowiązującego już TEWWiS i art. 196, lit. b TEWEA.

⁸ *Agreement on the European Economic Area I*, Utrikesdepartementet, Stockholm 1992.

⁹ V.Emmerich, *Monopole i przedsiębiorstwa publiczne w: Prawo gospodarcze Unii Europejskiej*, red. M.Dausés, Warszawa 1999, s.905.

1984 r. w sprawie 170/83 Hydrotherm Gerätebau GmbH przeciwko Compact del Dott.Ing Mario Andreoli & C.Sas,¹⁰ stwierdzono, że „w prawie konkurencji termin <przedsiębiorstwo> (undertaking) jest rozumiany jako określenie całości gospodarczej przeznaczonej dla realizacji celów określonych w porozumieniu, nawet jeśli taka jednostka obejmuje kilka osób fizycznych lub prawnych. Decydujące z punktu widzenia Trybunału Luksemburskiego, w odniesieniu do kwalifikacji podmiotów wyposażonych w osobowość prawną i wchodzących w skład rozbudowanych struktur gospodarczych jako przedsiębiorstwa jest autonomia (samodzielność) zachowań rynkowych”.¹¹ Nieistotne jest także podporządkowanie podmiotu reżimowi prawa publicznego czy prywatnego.¹² Z kolei w orzeczeniu ETS z 12 grudnia 1974 r. w sprawie 36/74 B.N.O. Walrave and L.J.N.Koch przeciwko Association Union Cycliste Internationale, Koninklijke Nederlandsche Wielren Unie et Federacion Espaniola Ciclismo,¹³ ETS kładzie nacisk na takie cechy definiujące przedsiębiorstwo jak działalność na rynku, udział w obrocie gospodarczym i wykorzystanie usług w celach zarobkowych.

Reasumując należy stwierdzić, że w europejskim prawie konkurencji dominuje **funkcjonalna definicja przedsiębiorstwa**, zgodnie z którą o samodzielności przedsiębiorstwa w sensie prawnym świadczy jego możliwość konkurencji, a tym samym gospodarcza samodzielność, nie zaś podmiotowość prawną w tradycyjnym tego słowa znaczeniu.

Zakres podmiotowy pojęcia „przedsiębiorstwo” jest więc bardzo szeroki i obejmuje wszystkie podmioty prowadzące działalność gospodarczą: artystów, sportowców, wynalazców, spółki realizacji praw autorskich, spółdzielnie, związki zawodowe, izby gospodarcze, również osoby wykonujące wolne zawody.¹⁴ Zakres przedmiotowy w świetle orzeczenia Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-66/92 Herlitz AC przeciwko KE¹⁵ obejmuje działalność produkcyjną, dystrybucyjną i usługową.

Przedsiębiorstwo w **sensie podmiotowym** jest z reguły definiowane jako jednostka organizacyjna wyposażona w osobowość prawną. Takiemu rozumowaniu dał wyraz Europejski Trybunał Sprawiedliwości

¹⁰ ECR 1984, s.2999.

¹¹ Orzeczenie ETS w sprawie 73/93, ECR 1997, s.5457.

¹² Jednostki państwowe i samorządowe też mogą być przedsiębiorstwami. Zob.: *Europejskie prawo gospodarcze*, red. K.Sobczak, Warszawa 2002.

¹³ ECR 1974, s.01405.

¹⁴ *Europejskie prawo gospodarcze...*, op.cit.

¹⁵ ECR 1994, s.531.

w orzeczeniu z 13 lipca 1962 r. w połączonych sprawach 17/61 i 20/61 Klöckner-Werke AG and Hoesch AG przeciwko Höhe Behörde, w którym stwierdził, że „*tworzenie nowego podmiotu prawa prowadzi zawsze do powstania własnego przedsiębiorstwa*”.¹⁶ Z kolei przedsiębiorstwo **w rozumieniu przedmiotowym** definiuje się w doktrynie jako połączenie osobowych i rzeczowych czynników produkcji w celu prowadzenia działalności gospodarczej lub jako zespół rzeczy i praw przeznaczony do realizacji zadań gospodarczych, zorganizowany w określony sposób.¹⁷

W zakresie *soft-law* na uwagę zasługuje definicja przedsiębiorstwa sformułowana przez Komisję Europejską w art. 1 Aneksu do rekomendacji 361/2003 z 6 maja 2003 r. dotyczącej definicji mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa, zgodnie z którą „*przedsiębiorstwem jest każda jednostka uczestnicząca w obrocie gospodarczym, niezależnie od formy prawnej, w szczególności: samozatrudniony, przedsiębiorstwo rodzinne w rzemiośle i innych dziedzinach oraz spółka i konsorcjum, które w sposób ciągły uczestniczą w obrocie gospodarczym*”.¹⁸

2. Małe i średnie przedsiębiorstwo – w poszukiwaniu formalnej definicji

Wiele razy podejmowano próby ujęcia instytucji społecznej małego i średniego przedsiębiorstwa w kategoriach mikroekonomicznych, prawnych i socjologicznych (socjologia organizacji) na poziomie międzynarodowym, subnarodowym i narodowym, zarówno na potrzeby nauki prawa, prawa stosowanego, jak i polityki. Próby te charakteryzowały się przyjmowaniem różnorodnych kryteriów.

Jednym z częściej stosowanych jest liczba pracowników. Posługuje się nim OECD, która na potrzeby sprawozdawczości dzieli przedsiębiorstwa na:

- bardzo małe i małe (20-99 pracowników),
- średnie (100-499 pracowników),
- duże (ponad 500 pracowników).¹⁹

¹⁶ ECR 1962, s.00325.

¹⁷ Por.: A.Bleckmann, *Europarecht*, Köln 1997.

¹⁸ O.J., L 124, 20/05/2003.

¹⁹ Zob.: H.Grudzewski, B.Hejduk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Warszawa 1998.

Podana w tzw. Raporcie Boltona (*Raport of Commitee of Inquiry on Small Firms*) opublikowanym w Wielkiej Brytanii w 1971 r. klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw uwzględnia takie cechy jak:

- stosunkowo mały udział w rynku,
- bezpośrednie zarządzanie firmą przez właściciela lub grupę właścicieli,
- brak rozbudowanej struktury administracyjnej.²⁰

Z kolei w Raporcie Schleyera z 1992 r. dotyczącym małych przedsiębiorstw i rzemiosła, wyodrębniono następujące cechy charakteryzujące małe przedsiębiorstwa:

- ścisły związek między właścicielem/zarządcą a przedsiębiorstwem,
- decydujące zdanie właściciela w organizowaniu procesu wytwórczego,
- posiadanie przez właściciela zarówno umiejętności zarządzania, jak i specjalistycznej wiedzy dotyczącej przedmiotu działalności przedsiębiorstwa,
- olbrzymi udział czynnika pracy w połączeniu z nowoczesnymi technikami produkcji i zarządzania.²¹

Eurostat przyjął w 1992 r. oficjalny, jednolity podział przedsiębiorstw, gdzie jako główne kryterium zastosowano wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Wyodrębniono cztery klasy przedsiębiorstw:

1. bardzo małe: 0-9 zatrudnionych,
2. małe: 10-99 zatrudnionych,
3. średnie: 100-499 zatrudnionych,
4. duże: powyżej 500 zatrudnionych.²²

Zarówno prawo pierwotne, akty prawa wtórnego, jak i wieloletnie programy realizujące politykę wspierania małych i średnich przedsiębiorstw, opracowywane na podstawie art. 164 TWE, stosowały rozmaite kryteria definiujące – ilościowe i jakościowe – dla opisu pojęć „małego” i „średniego” przedsiębiorstwa, bądź też nie definiowały ich wcale. Podobnie działo się na poziomie narodowych porządków prawnych.

²⁰ Cyt. za ibidem.

²¹ Zob.: *Opinion of the Economic and Social Committee on the „Craft sector and SME in Europe”*, O.J., C 221/01.

²² *The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997*, European Network for SME Research, October 1997.

Istnienie w aktach prawnych różnych definicji małych i średnich przedsiębiorstw powodowało w opinii Komisji Europejskiej niespójność wspólnotowych i krajowych inicjatyw na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw i było zagrożeniem dla konkurencji.²³

Dlatego też, zdecydowano się dokonać pierwszej jednolitej kategoryzacji przedsiębiorstw na poziomie wspólnotowym. Autor projektu – XXIII Dyrekcja Generalna Komisji Europejskiej ds. Przedsiębiorczości – jako formę regulacji wybrała najłagodniejszy instrument nieformalny jakim jest rekomendacja. Zgodnie z art. 249 TWE, adresaci rekomendacji, tj. państwa członkowskie Unii Europejskiej, Europejski Bank Inwestycyjny i Europejski Fundusz Inwestycyjny, nie muszą adaptować jej do swoich porządków prawnych, a jeśli zdecydują się to zrobić, mają możliwość, zgodnie z art. 2 rekomendacji, obniżenia każdego z trzech kryteriów, dopasowując definicję do specyfiki swoich gospodarek i prowadzonej przez siebie polityki gospodarczej. Możliwe jest także przyjęcie jedynie kryterium liczby zatrudnionych.²⁴ Definicja zawarta w rekomendacji 96/280 z 3 kwietnia 1996 r. przeważa obecnie w piśmiennictwie i praktyce europejskiego prawa gospodarczego.²⁵

Tabela 1. Typy przedsiębiorstw i kryteria klasyfikacyjne na podstawie rekomendacji 96/280 z 3 kwietnia 1996 r.

TYP	Kryteria klasyfikacyjne			
	Kryteria finansowe		Kryterium niezależności	Kryterium zatrudnienia
	Wartość obrotu rocznego	Wartość bilansu	w % *	AWU
małe przedsiębiorstwo	≤ 7 mln euro	≤ 5 mln euro	≤ 25	≤ 50
średnie przedsiębiorstwo	≤ 40 mln euro	≤ 27 mln euro	≤ 25	≤ 250

* Maksymalny udział dużych przedsiębiorstw w strukturze kapitałowej lub/i osobowej małego lub średniego przedsiębiorstwa.

Źródło: opracowanie własne.

²³ Uzasadnienie do rekomendacji Komisji Europejskiej 96/280 z 3.04.1996 w sprawie definicji małego i średniego przedsiębiorstwa, O.J., L 107/96, 30/04/1996.

²⁴ Nie jest to jednak dopuszczalne w przepisach, których zakres obejmuje pomoc publiczną.

²⁵ Od 1 stycznia 2005 r. omawiana rekomendacja przestała obowiązywać. Zastąpiła ją omawiana dalej rekomendacja Komisji 361/2003 z 6 maja 2003 r. w sprawie definicji mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa (O.J., L 124, 20/05/2003).

Do kryterium zatrudnienia, zgodnie z art. 1, ust. 7 załącznika do rekomendacji, stosuje się pojęcie „rocznych miejsc pracy” (*annual working units* - AWU), których liczba odpowiada liczbie pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu, po przeliczeniu etatów częściowych i prac sezonowych. Komisja uznaje to za najważniejsze kryterium definiujące małe i średnie przedsiębiorstwo.²⁶

Wprowadzenie kryteriów finansowych dla zdefiniowania małego i średniego przedsiębiorstwa ma charakter uzupełniający, a jego *ratio legis* jest umożliwienie oceny realnej wielkości i wyników finansowych przedsiębiorstwa. Stosowanie wyłącznie finansowego kryterium obrotu nie jest właściwe, ponieważ przedsiębiorstwa handlowe i dystrybucyjne z natury osiągają wyższą wartość obrotu niż przedsiębiorstwa w sektorze produkcyjnym. Dlatego też wprowadzono kryterium bilansu, które odzwierciedla najlepiej wartość przedsiębiorstwa, a tym samym jego pozycję rynkową.

Natomiast kryterium niezależności oznacza, że przedsiębiorstwo małe lub średnie jest niezależne od innych średnich i wielkich przedsiębiorstw. Miarą niezależności jest zaangażowanie kapitałowe lub zaangażowanie w strukturach korporacyjnych innych przedsiębiorstw. Kryterium niezależności ma na celu wykluczenie sytuacji, w której duże przedsiębiorstwa, przez zakładanie lub przejmowanie mniejszych, uzyskują nienależną im pomoc. Rekomendacja nie traktuje jednak w sposób bezwzględny kryterium niezależności, dopuszczając odstępstwa od niego, gdy zachodzi jeden z następujących przypadków:

- przedsiębiorstwo jest własnością publicznej korporacji inwestycyjnej (*public investment corporation*), spółki kapitału podwyższonego ryzyka (*venture capital company*), bądź inwestora instytucjonalnego (*institutional investor*), pod warunkiem, że nie wykonują oni władzy indywidualnie ani wspólnie,

- własność kapitału przedsiębiorstwa jest w takim stopniu rozproszona, że może ono zagwarantować, iż pojedyncza firma ani grupa przedsiębiorstw spoza sektora małych i średnich przedsiębiorstw nie posiadają 25% lub więcej udziału w strukturze kapitałowej lub/i osobowej przedsiębiorstwa.

Publiczna korporacja inwestycyjna to podmiot o różnej formie prawnej, którego właścicielem i zarządzającym są władze publiczne oraz którego akcje, udziały, jednostki uczestnictwa lub certyfikaty są dopuszczone do obrotu na rynku papierów wartościowych.

²⁶ *Uzasadnienie do rekomendacji Komisji Europejskiej 96/280 z 3.04.1996 w sprawie definicji małego i średniego przedsiębiorstwa*, O.J., L 107/96, 30/04/1996.

Spółka kapitału podwyższonego ryzyka to spółka funduszu operującego tzw. kapitałem wysokiego ryzyka (średnio- i długoterminowym) inwestowanym w papiery wartościowe, opiewające na prawa udziałowe lub *quasi* udziałowe spółek w organizacji, nie ubiegających się o dopuszczenie do publicznego obrotu, działających w obszarach dużego ryzyka, ale i potencjalnie przynoszących zyski.²⁷

Inwestor instytucjonalny jest to instytucja finansowa, którą może być bank, fundusz inwestycyjny, towarzystwo funduszy inwestycyjnych, zakład ubezpieczeń, fundusz emerytalny, fundusz powierniczy, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, zbierające środki od inwestorów indywidualnych, aby inwestować je wspólnie.

Komisja uzasadnia powyższe odstępstwa od kryterium niezależności tym, że posiadanie udziałów w małych i średnich przedsiębiorstwach przez publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitału podwyższonego ryzyka oraz inwestorów instytucjonalnych, nie zmienia zwykle charakteru przedsiębiorstwa i nie powoduje przejęcia nad nim zarządu.

Omawianą rekomendację implementowała w całości tylko Holandia. Pozostałe państwa członkowskie UE stosowały ją jedynie w zakresie normowanym przez rozporządzenia (o których mowa w części 5 niniejszego artykułu) oraz dla celów statystycznych związanych z monitorowaniem programów pomocowych.

3. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w rekomendacji Komisji Europejskiej 361/2003 z 6 maja 2003 r.

Drugiej jednolitej kategoryzacji prawnej małych i średnich przedsiębiorstw o charakterze ogólnym dokonała Komisja Europejska w rekomendacji z 6 maja 2003 r. dotyczącej definicji mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa.²⁸ Rekomendacja weszła w życie 1 stycznia 2005 r.

Nowa definicja mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa wydaje się być bardziej skomplikowana, ale też bardziej precyzyjna, co w opinii Komisji Europejskiej ma poprawić stosowanie prawa konkurencji. Analiza tej definicji prowadzi do wniosku, iż zamiarem prawodawcy było poszerzenie kręgu małych i średnich przedsiębiorstw jako szczególnego rodzaju beneficjentów pomocy publicznej.

²⁷ Por.: Ch.Rossini, *English as a legal language*, The Hague 1998.

²⁸ O.J., L 124, 20/05/2003.

Zgodnie z art. 2 załącznika do rekomendacji „średnim przedsiębiorstwem” (*medium-sized enterprise*) jest przedsiębiorstwo:

- zatrudniające nie więcej niż 250 pracowników,
- mające obroty roczne nie przekraczające 50 mln euro lub bilans roczny nie przekraczający 43 mln euro.

„Małym przedsiębiorstwem” (*small-sized enterprise*) jest przedsiębiorstwo:

- zatrudniające nie więcej niż 50 pracowników,
- mające obroty roczne nie przekraczające 10 mln euro lub bilans roczny nie przekraczający 10 mln euro.

Wypełnieniem zapisów Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw²⁹ (przyjętej przez Radę Europejską obradującą 19-20 czerwca 2000 r. w Santa Maria da Feira), jest wprowadzenie w ramach kategorii „małych przedsiębiorstw” podkategorii „mikroprzedsiębiorstw”. W opinii Komisji Europejskiej są one szczególnie ważne dla rozwoju przedsiębiorczości i powstawania nowych miejsc pracy.³⁰ Zakres podmiotowy pojęcia mikroprzedsiębiorstwo obejmuje przedsiębiorstwa, które spełniają następujące przesłanki:

- zatrudniają mniej niż 10 osób oraz
- osiągają obroty roczne lub bilans roczny nie przekraczający progu 2 mln euro.

Rekomendacja wprowadza także dywersyfikację małych i średnich przedsiębiorstw opartą na kryterium stopnia pionowych zależności od innych małych i średnich przedsiębiorstw, działających na tym samym lub sąsiadującym rynku (*relevant or adjacent market*).³¹

Zgodnie z powyższym wyodrębniono i zdefiniowano małe i średnie przedsiębiorstwa jako:

1. przedsiębiorstwa ściśle powiązane,
2. przedsiębiorstwa partnerskie,
3. przedsiębiorstwa autonomiczne,

stosownie do ich wzajemnych powiązań, ujętych za pomocą takich zmiennych jak wielkość kapitału, prawa głosu lub prawa wywierania decydującego wpływu.

²⁹ Szerzej: *Opinion on the European Charter for Small Enterprises*, O.J., C 204, 18/07/2000.

³⁰ Zob. uzasadnienie do rekomendacji 361/2003 z 6.05.2003 (O.J., L 124, 20/05/2003).

³¹ Zob. pojęcie rynku relewantnego geograficznie i produktowo w: *Commission notice on the definition of relevant market for the purposes of community competition law*, O.J., C 372, 9/12/1997.

Ad 1. Pojęcie „przedsiębiorstwa ściśle powiązanego” zaczerpnięto z dyrektywy z 13 czerwca 1983 r. o sprawozdaniach skonsolidowanych,³² która definiuje „przedsiębiorstwa ściśle powiązane” w następujący sposób:

„a. przedsiębiorstwo ma większość głosów, akcji lub udziałów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy) drugiego przedsiębiorstwa, lub

b. przedsiębiorstwo ma prawo do powołania bądź odwołania większości członków kierownictwa zarządu albo organu nadzoru innego przedsiębiorstwa, lub

c. przedsiębiorstwo ma prawo do skorzystania z dominującego wpływu w celu narzucenia postanowień lub klauzuli w statusie spółki albo w akcie założycielskim spółki bądź innego przedsiębiorstwa lub

d. przedsiębiorstwo jest członkiem bądź udziałowcem kontrolującym samodzielnie większość udziałowców lub większość głosów w celu osiągnięcia porozumienia z jego udziałowcami albo członkami (pozostałymi udziałowcami lub posiadaczami głosów) innego przedsiębiorstwa”.

Za przedsiębiorstwa ściśle powiązane, uważa się także, stosownie do art. 3, ust. 3 załącznika do rekomendacji, osoby fizyczne lub ich grupy działające na rynku poprzedzającym (*upstream*) lub następczym (*downstream*) w stosunku do rynku relewantnego.³³

Ad 2. Przedsiębiorstwami partnerskimi są przedsiębiorstwa, które nie są sklasyfikowane jako ściśle powiązane w znaczeniu ust. 3 oraz między którymi zachodzą następujące relacje: przedsiębiorstwo (*upstream enterprise*) działające na rynku poprzedzającym posiada samodzielnie lub wspólnie z innymi przedsiębiorstwami ściśle powiązanymi w znaczeniu § 3 25% lub więcej kapitału bądź praw głosu w przedsiębiorstwie zależnym, działającym na rynku następczym (*downstream enterprise*).

Ad. 3. Przedsiębiorstwami autonomicznymi są przedsiębiorstwa, które nie są sklasyfikowane jako przedsiębiorstwa partnerskie w znaczeniu określonym w ust. 2 lub przedsiębiorstwa ściśle powiązane w znaczeniu ust. 3.

³² O.J., L 193, 18/07/1983.

³³ Czyli na rynku sąsiadującym, definiowanym w omawianej rekomendacji jako rynek produktu lub usługi usytuowany na niższym lub wyższym szczeblu obrotu w stosunku do rynku relewantnego.

Przedsiębiorstwa partnerskie, zgodnie z art. 3, ust. 2 zd. 3, mogą zyskać przymiot autonomicznych, pomimo przekroczenia 25% progu przez następujące kategorie inwestorów:

- publiczne spółki inwestycyjne, spółki kapitału podwyższonego ryzyka, inwestorów indywidualnych lub zbiorowych inwestujących regularnie w papiery wartościowe przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie (tzw. *Business Angels*) pod warunkiem, że wartość całkowitej inwestycji w jednym przedsiębiorstwie nie przekracza 1,25 mln euro,
- uniwersytety i ośrodki badawcze *non-profit*,
- inwestorów instytucjonalnych łącznie z regionalnymi funduszami rozwoju,
- niezależne lokalne władze samorządowe pod warunkiem, iż roczne budżety jednostek administracyjnych, którymi kierują są mniejsze niż 10 mln euro i jednostki te są zamieszkiwane przez mniej niż 5 tys. mieszkańców.

Wyłączenie to ma na celu zachęcenie ww. podmiotów do tworzenia przedsiębiorstw, ułatwienie pozyskiwania przez nie kapitału oraz rozwój regionów zacofanych gospodarczo.

Celem ułatwienia powyższym podmiotom udowodnienia ich statusu, Komisja Europejska wprowadza w art. 3, ust. 3 rekomendacji domniemanie braku dominującego wpływu powyższych podmiotów na małe lub średnie przedsiębiorstwo, zaczerpnięte z art. 5 dyrektywy 660/78 Rady z 25 czerwca 1978 r. o bilansie.³⁴ Przedsiębiorstwo nie może być uważane za małe lub średnie, z wyjątkiem przypadków wymienionych w art. 3, ust. 2 zd. 3, jeśli 25% lub więcej kapitału bądź prawa głosu jest bezpośrednio, pośrednio, łącznie albo indywidualnie kontrolowane przez organ lub organy publiczne.

Podobnie jak w rekomendacji 96/280 Komisja Europejska podkreśla, iż najważniejszym kryterium definicyjnym jest kryterium zatrudnienia. Pojęcie „zatrudnienia” określone jest zgodnie z art. 5 załącznika do rekomendacji przez pojęcie „rocznych miejsc pracy” (AWU), podobnie jak w uchylonej rekomendacji 96/280. Termin AWU został jednak rozwinięty i uściślony w ten sposób, że liczba „rocznych miejsc pracy” odpowiada liczbie pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy w przyjętym okresie rozliczeniowym, po przeliczeniu części etatów, prac sezonowych oraz zatrudnień tymczasowych. Zatrudnienie osób pozostających na urloпах macierzyńskich i wychowawczych nie jest brane pod uwagę.

³⁴ O.J., L 222, 14/08/1978.

Zakres podmiotowy terminu „personel” (*staff headcount*) zgodnie z art. 5 rekomendacji obejmuje:

- pracowników,
- inne osoby pracujące dla przedsiębiorstwa w stosunku podporządkowania, uważane za pracowników przez prawo
- zarządzających współwłaścicieli,
- wspólników zaangażowanych w regularną działalność przedsiębiorstwa i czerpiących z tego zyski.

Z zakresu pojęcia „personel” wyłączono praktykantów i studentów, co ma zachęcić przedsiębiorstwa do organizowania praktyk i szkoleń.

Analogicznie jak w rekomendacji 96/280, kryterium bilansu i obrotu określono na podstawie badań bazujących na wynikach statystycznych. W uzasadnieniu do rekomendacji podkreśla się, iż badania te wskazują na zbliżenie wartości finansowych obrotu i bilansu dla małych i mikroprzedsiębiorstw. Dla uproszczenia przyjęto więc tę samą wielkość kryterium obrotu oraz bilansu dla małych i mikroprzedsiębiorstw (odpowiednio 10 mln euro dla małych i 2 mln euro dla mikro); inaczej różnica między tymi wielkościami wygląda w przypadku średnich przedsiębiorstw (50 mln euro i 43 mln euro).

Wyodrębnienie 27 typów mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stwarza skomplikowaną konstrukcję niełatwą w stosowaniu z uwagi na specyfikę rekomendacji jako źródła prawa.³⁵ Tym bardziej może ono być obciążające dla małych i średnich przedsiębiorstw, na których spoczywa ciężar udowodnienia w procesie uzyskiwania pomocy publicznej przynależności do poszczególnego typu przedsiębiorstwa.

4. Regulacja instytucji małego i średniego przedsiębiorstwa w *acquis communautaire*

Pojęcie „małe i średnie przedsiębiorstwo” *expressis verbis* występuje w niewielu postanowieniach TWE. Art. 137, pkt 2, zd. 2 Traktatu stanowi, że potencjalne dyrektywy wydane przez Radę w zakresie bezpieczeństwa i zdrowia pracowników, nie mogą narzucać ograniczeń administracyjnych, finansowych i prawnych w sposób, który utrudniałby tworzenie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

³⁵ Zob. polemika pomiędzy M.Rochowiczem, P.Judkiem i P.Mijałem a A.Ratajczakiem na łamach „Rzeczpospolitej” z 25.10.2004 oraz 03.11.2004 (*Rząd zapomniał o małych firmach, Trudno być małym bądź średnim, Mali i średni też mogą liczyć na pomoc*) dotycząca rozbieżności między definicją małych i średnich przedsiębiorstw zawartą w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z 2.07.2004 (Dz.U. 173/2004, poz. 1807) a definicją zawartą w omawianej rekomendacji.

Z kolei art. 157, ust. 1 TWE wymienia wśród działań podejmowanych w celu zapewnienia warunków niezbędnych do konkurencyjności przemysłu Wspólnoty tworzenie klimatu sprzyjającego inicjatywom i rozwojowi przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich. W świetle art. 157, ust. 2 „państwa członkowskie porozumiewają się między sobą (...) i koordynują swoją działalność. Komisja może podejmować wszelkie pożyteczne inicjatywy wspierające taką koordynację”. Według art. 157, ust. 3 „Wspólnota przyczynia się do osiągnięcia celów określonych w ust. 1 przez politykę i działania podejmowane na podstawie innych postanowień Traktatu”. Jednak „niniejszy tytuł nie stanowi podstawy do wprowadzenia przez Wspólnotę jakiegokolwiek środka mogącego prowadzić do zakłócenia konkurencji.”

Wykładnia art. 157 TWE prowadzi do następujących wniosków:

- W zakresie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw Wspólnoty podejmują działania jedynie na zasadzie subsydiarności zgodnie z art. 5 TWE (kompetencja mieszana).
- Polityka przemysłowa wobec małych i średnich przedsiębiorstw nie stanowi odrębnej polityki Wspólnot w znaczeniu prawnym.³⁶ Jest jedynie elementem polityki gospodarczej i walutowej Wspólnot.
- Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw nie może naruszać nadrzędnej dla Wspólnot wartości, jaką jest wolna i niezakłócona konkurencja.

W art. 163 tytułu XVI TWE dotyczącym badań i rozwoju technicznego, Wspólnota deklaruje pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw w ich wysiłkach badawczych, rozwijaniu techniki, jak również dla ich wzajemnej współpracy umożliwiającej pełne wykorzystanie potencjału Jednolitego Rynku.

Postanowienia art. 137, 157, 163 oraz rozdziału dotyczącego zasad konkurencji (art. 81-89 TWE) stworzyły ramy prawne dla polityki wobec podmiotów gospodarczych określanych jako małe i średnie, która jednak, co do zasady, należy do państw członkowskich.

W prawie wtórnym akty prawne, w których posłużono się pojęciem „małe i średnie przedsiębiorstwo” występują dużo częściej. Ogromna liczba (którą oceniam na około 500 aktów), zróżnicowanie form prawnych tych aktów i ich skutków dla państw członkowskich utrudniają ich systematyzację. Najogólniej, można tu jednak wymienić następujące grupy:

³⁶ G.Druesne, *Prawo materialne i polityki Wspólnot i Unii Europejskiej*, Warszawa 1996, s.368.

1. Akty prawne dotyczące zmniejszania i upraszczania obowiązków administracyjnych, podatkowych oraz w zakresie rachunkowości. Można tu przykładowo wymienić:

- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1606/2002 w sprawie międzynarodowych standardów rachunkowości,³⁷
- rozporządzenie Komisji Europejskiej 1725/2003 w sprawie niektórych aspektów rozporządzenia 1606/2002,³⁸
- rozporządzenie Komisji Europejskiej 707/2004 zmieniające rozporządzenie 1725/2003,³⁹
- dyrektywę Rady z 23 lipca 1990 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania dotyczącego fuzji, podziałów, wnoszenia aktywów i wymiany akcji, które dotyczą spółek w różnych państwach,⁴⁰
- dyrektywę Rady z 25 lipca 1978 r. o bilansie, zwalniającą małe i średnie przedsiębiorstwa z badania przez biegłych rewidentów,⁴¹
- dyrektywę Rady z 13 czerwca 1983 r. o bilansie koncernu,⁴²
- rekomendację Komisji Europejskiej 94/390 z 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw,⁴³
- rekomendację Rady 90/246 z 28 maja 1990 r. w sprawie realizacji polityki upraszczania procedur administracyjnych na korzyść małych i średnich przedsiębiorstw.⁴⁴

2. Akty prawne zmieniające lub zachęcające do zmian norm prawnych państw członkowskich w zakresie prawa cywilnego i handlowego. Należą do nich m.in.:

- rozporządzenie Komisji Europejskiej 2137/85 o Europejskim Zgrupowaniu Interesów Gospodarczych,⁴⁵
- rozporządzenie Komisji Europejskiej 2157/01 o statucie spółki europejskiej,⁴⁶

³⁷ O.J., L 243, 11/09/2002.

³⁸ O.J., L 261, 13/10/2003.

³⁹ O.J., L 111, 17/04/2004.

⁴⁰ O.J., L 225, 20/08/1990.

⁴¹ O.J., L 222, 14/08/1978.

⁴² O.J., L 193, 18/07/1983.

⁴³ O.J., L 177, 09/07/1994.

⁴⁴ O.J., L 141, 02/06/1990.

⁴⁵ O.J., L 2137, 31/07/1985.

⁴⁶ O.J., L 294, 10/11/2001.

- rozporządzenie Komisji Europejskiej 1435/2003 w sprawie statutu spółdzielni europejskiej,⁴⁷
- dyrektywa Rady 667/89 o spółkach jednoosobowych,⁴⁸
- rekomendacja Komisji Europejskiej 1069/93 w sprawie przekształceń małych i średnich przedsiębiorstw,⁴⁹
- rekomendacja Rady 23/95 w sprawie terminów płatności w transakcjach handlowych.⁵⁰

3. Akty i działania prawne kreujące, realizujące i monitorujące programy wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw. Najczęściej przybierają formy decyzji, programów oraz uchwał Rady i Komisji Europejskiej. Można tu przykładowo wymienić:

- rozporządzenie Komisji Europejskiej 68/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do udzielania pomocy szkoleniowej,
- rozporządzenie Komisji Europejskiej 69/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 do pomocy *de minimis*,
- rozporządzenie Komisji Europejskiej 70/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do udzielania pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- decyzję Rady o IV wieloletnim programie dla małych i średnich przedsiębiorstw w UE, od 1 stycznia 2001 r. na okres pięciu lat.⁵¹

5. Szczególne zasady pomocy publicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw

Omawiając pojęcie „małego i średniego przedsiębiorstwa” w *acquis communautaire* nie sposób nie wymienić najbardziej istotnej dla tego zagadnienia grupy aktów prawnych dotyczących ochrony systemu konkurencji przed ingerencją ze strony państwa, czyli norm tzw. prawa subwencyjnego. Podstawy tej gałęzi europejskiego prawa gospodarczego tworzą artykuły 87, 88 i 89 TWE, które konstruują zasadę warunkowej dopuszczalności pomocy publicznej, ustanawiając zarazem daleko idące uprawnienia nadzorcze Komisji Europejskiej wobec państw członkowskich w zakresie ich systemów pomocy publicznej. Swoją praktykę nadzoru Komisja utrwała w drodze ogłaszania tzw.

⁴⁷ O.J., C 236, 31/08/1993.

⁴⁸ O.J., L 395, 30/12/1989.

⁴⁹ O.J., L 385, 31/12/1994.

⁵⁰ O.J., L 127, 10/06/1995.

⁵¹ O.J., L 333, 29/12/2000.

frameworks (wspólnotowych przepisów ramowych) oraz wytycznych, jak również w drodze stanowienia klasycznych, przewidzianych Traktatem aktów normatywnych (rekomendacji, rozporządzeń). Z analizy owych aktów prawnych i dokumentów interpretacyjnych wynika, że w porównaniu z regułami ogólnymi przepisy dotyczące dotowania małych i średnich przedsiębiorstw są bardziej liberalne.

Korzystają one od 1992 r. z dobrodziejstwa reguły *de minimis*,⁵² według której środki dotacyjne o wartości progowej do 100 tys. euro przyznane jakimkolwiek przedsiębiorstwu (pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw w piśmiennictwie jest określana jako pomoc o celu horyzontalnym)⁵³ w okresie 3 lat są uważane za nie spełniające kryteriów art. 87 i 88 TWE i co za tym idzie, nie podlegają obowiązkowi notyfikacyjnemu przewidzianemu w art. 88 TWE. *Ratio legis* tego przepisu jest ułatwienie działania administracji państw członkowskich na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw.

Ponadto uznano za zgodne z zasadami Jednolitego Rynku⁵⁴ i nie podlegające obowiązkowi notyfikacji: dotacje o określonej procentowo intensywności dla inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw w aktywa trwałe i wartości niematerialne, korzystanie przez nie z usług świadczonych przez konsultantów z zewnątrz oraz uczestniczenie w targach i wystawach. Dopuszczalną wielkość indywidualnych dotacji dla małych i średnich przedsiębiorstw określono w art. 6 rozporządzenia w sposób alternatywny. W przypadku, gdy całkowite koszty projektowanej inwestycji wynoszą co najmniej 25 mln euro wielkość dotacji nie może przekroczyć 50% limitów wymienionych w art. 4 rozporządzenia,⁵⁵ jeśli inwestycja znajduje się w regionie nie objętym pomocą regionalną. Jeśli zaś znajduje się w regionie otrzymującym taką pomoc, nie może przekroczyć 50% wartości dotacji ustalonych w regionalnych planach pomocy dla tych obszarów. Alternatywną wielkością progową dopuszczalnych dotacji dla małych i średnich przedsiębiorstw jest kwota 15 mln euro.

⁵² Obecna podstawa prawna: *Rozporządzenie KE 69/2001 w sprawie zastosowania art. 87 i 88 TWE do dotacji minimalnych*, O.J., L 010, 13/01/2001.

⁵³ Zob.: V.Emmerich, *Prawo subwencyjne w: Prawo gospodarcze UE*, Warszawa 1999, s.969.

⁵⁴ *Rozporządzenie KE 70/2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do dotacji dla małych i średnich przedsiębiorstw*, O.J., L 010, 13/01/2001.

⁵⁵ 15% projektowanych kosztów w przypadku małych przedsiębiorstw i 7,5% projektowanych kosztów w przypadku średnich przedsiębiorstw na podstawie art. 4, ust. 2 ww. rozporządzenia.

W ramach regulacji dotyczących zastosowania art. 87 i 88 TWE do udzielania pomocy szkoleniowej przewidziano ponadto preferencje dla małych i średnich przedsiębiorstw polegające na:

- zwiększeniu określonej procentowo intensywności dotacji na szkolenia ogólne, zgodnie z art. 4, ust. 3 rozporządzenia (o 20% w stosunku do dużych przedsiębiorstw),
- zwiększeniu określonej procentowo intensywności dotacji na szkolenia specjalistyczne (art. 4, ust. 2 – o 10% w stosunku do dużych przedsiębiorstw).

W świetle art. 5 rozporządzenia kwota dotacji szkoleniowej udzielonej na finansowanie jednego projektu dla jednego przedsiębiorstwa nie może przekroczyć 100 mln euro.⁵⁶

Wnioski

Dorobek prawa wspólnotowego dotyczący wykładni terminu „przedsiębiorstwo” jest przeogromny. Jednak szerokie zastosowanie terminu w prawie wspólnotowym oraz zróżnicowanie polityk dotyczących przedsiębiorstw spowodowały, że zarzucono próby sformułowania definicji o charakterze systemowym, pozostawiając to orzecznictwu, nauce prawa i *soft law*.

Przyjmuje się także, iż rozumienie tego pojęcia w TWE jest zależne od rozdziału Traktatu, w którym go umieszczono. Jednak działalność prawotwórcza organów unijnych odchodzi od tej zasady, logicznej, jak się wydaje, z punktu widzenia dogmatyki prawa. Definicja „przedsiębiorstwa” umieszczona w art. 2 Aneksu do rekomendacji 361/2003 z 6 maja 2003 r. w sprawie definicji małego i średniego przedsiębiorstwa jest w istocie próbą syntezy funkcjonalnego oraz podmiotowego ujęcia przedsiębiorstwa.

Dlatego też zakres podmiotowy tej definicji, mającej niewątpliwie cechę ogólności, w zakresie europejskiego prawa konkurencji jest bardzo szeroki. Koresponduje to z ujęciem przedsiębiorstwa we współczesnych teoriach zarządzania, w których jest ono rozumiane jako ten zespół środków, kwalifikacji i umiejętności ludzkich, gdzie głównym czynnikiem tworzenia wartości dodanej jest wiedza.⁵⁷ Nowością w europejskiej koncepcji przedsiębiorstwa jest także prawna konceptualiza-

⁵⁶ Rozporządzenie KE 68/2001 z 12.01.2001 o zastosowaniu art. 87 i 88 TWE do dotacji szkoleniowych, O.J., L 010, 13/01/2001.

⁵⁷ Szerzej patrz: A.Enders, *Management Competence*, London 2004.

cja zjawiska „samozatrudnienia” i włączenie go w krąg desygnatów pojęcia „przedsiębiorstwo”.

Próby zdefiniowania małych i średnich przedsiębiorstw jako szczególnego typu przedsiębiorstw prowadzą do konkluzji, iż znalezienie odpowiedniej formuły definicyjnej odpowiedniej dla każdego rodzaju stosunków i aktów prawnych jest niecelowe i niemożliwe. Przyczyną tego jest m.in. zróżnicowanie rozwoju gospodarczego państw członkowskich Unii Europejskiej, tradycji społeczno-gospodarczych i kultury przedsiębiorczości. Tak więc podział aktów normatywnych dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw dokonany w niniejszym artykule ma charakter uproszczony i umowny.

Niebagatelne znaczenie należy tutaj przypisać, *de lege lata*, instytucji spółek prawa europejskiego, w szczególności Europejskiemu Zgrupowaniu Interesów Gospodarczych, które jest, jak wykazała praktyka, szczególnie chętnie wykorzystywane przez małe i średnie przedsiębiorstwa jako forma prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast *de lege ferenda* podkreśla się, iż harmonizacja prawa prywatnego może stać się instrumentem polityki gospodarczej Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorców. Prawo prywatne może być narzędziem integracji w skali mikroekonomicznej, będąc swoistym wspólnym mianownikiem europejskiej kultury prawnej.⁵⁸

Małe i średnie przedsiębiorstwa w UE, podobnie jak wszystkie przedsiębiorstwa, korzystają z pomocy publicznej na zasadzie warunkowej. Na tle wywodów zawartych w tym artykule uzasadniona wydaje się teza, że ich pozycję w prawie pomocy publicznej można określić jako *primus inter pares*. Pozycja taka jest pochodną przyjętego założenia, iż wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw powoduje mniejsze zakłócenie równości konkurencji, niż wsparcie jednego transnarodowego przedsiębiorstwa.⁵⁹

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią rdzeń europejskiej gospodarki i odgrywają główną rolę w kreowaniu miejsc pracy, zatrud-

⁵⁸ Zob.: referat J.Rajskiego, „Tendencje ujednoczenia prawa prywatnego w UE” wygłoszony podczas konferencji naukowej zorganizowanej przez Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego w dniach 28-29.05.2004 r.

⁵⁹ Rygorystycznie przestrzegana zasada równości warunków konkurencji w gospodarce jest coraz częściej krytykowana przez teoretyków ekonomii politycznej. Podkreślają oni konieczność (zob. szerzej J.Stiglitz, *Globalizacja*, Warszawa 2004, s.212 i nast.) prowadzenia przez państwa aktywnej polityki ukierunkowanej przede wszystkim na poprawę warunków finansowania przedsiębiorstw. Jako przykład aktywnej polityki popierania przedsiębiorczości w USA w okresie kryzysu energetycznego Stiglitz podaje uchwalenie *Community Reinvestment Act (CRA)* z 1977 r.

niając 66% siły roboczej.⁶⁰ Tego rodzaju specyfika mechanizmu rynkowego w Unii Europejskiej ma szereg implikacji o znaczeniu socjologicznym, politycznym i normatywnym.

Nawiązując do słynnego powiedzenia Douglasa Northa, iż „*instytucje społeczne powstają przede wszystkim po to, aby zmniejszać niepewność w życiu zbiorowości*” można stwierdzić, iż małe i średnie przedsiębiorstwo zaczyna pełnić szereg funkcji społecznych jakie dotychczas w Europie pełniły państwa narodowe.⁶¹ Rola tych ostatnich, podobnie jak i organów unijnych, sprowadza się w płaszczyźnie globalnej do dążenia do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej nad Stanami Zjednoczonymi i Azją, zaś w płaszczyźnie wewnętrznej do utrzymania stabilności walutowej oraz zapewnienia równości warunków konkurencji na obszarze Jednolitego Rynku. Z drugiej strony podkreśla się, iż to właśnie przeszkody prawne, administracyjne i podatkowe (przeregulowanie gospodarki), za które odpowiedzialne są władze publiczne, powstrzymują małe i średnie przedsiębiorstwa przed wkroczeniem na drogę rozwoju. (Z perspektywy globalnego rynku światowego jakoś tzw. infrastruktury prawnej często decyduje o lokalizacji kapitału, a tym samym zwiększeniu podaży podstawowego współcześnie dobra – miejsc pracy.)

Reasumując można stwierdzić, iż instytucja społeczna małego i średniego przedsiębiorstwa jest w prawie europejskim instytucją prawną *in statu nascendi*, a jej trzonem jest normatywna kategoryzacja małego i średniego przedsiębiorstwa.

⁶⁰ Dla porównania wskaźnik ten wynosi 42% w USA i 33% w Japonii (za: *Opinion of the Economic and Social Committee on the „Craft sector and SME in Europe”*, O.J., C 221/01).

⁶¹ Zob. szerzej: *Przedsiębiorstwo jako instytucja społeczna w: Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości*, red. M.Haffer, S.Sudoł, Toruń 1999.