



ZALECENIE KOMISJI (UE) 2026/720

z dnia 18 marca 2026 r.

w sprawie definicji innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 292,

a także mając na uwadze, co następuje:

- (1) W komunikacie Komisji pt. „Kompas konkurencyjności dla UE”⁽¹⁾ przypomniano, że innowacje są główną siłą napędową konkurencyjności i wzrostu w Unii.
- (2) Aby pobudzić przyszły wzrost gospodarczy, potrzebny jest nowy model konkurencyjności oparty na innowacjach i wydajności. Innowacyjne przedsiębiorstwa, innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up i innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up, w szczególności w dziedzinie najbardziej zaawansowanych technologii („deep tech”), odgrywają kluczową rolę w rozwoju i komercjalizacji innowacyjnych technologii, umieszczając je w centrum modeli gospodarczych opartych na innowacjach.
- (3) W komunikacie „Unijna strategia na rzecz przedsiębiorstw typu start-up i scale-up”⁽²⁾ Komisja zapowiedziała, że zaproponuje definicję innowacyjnych przedsiębiorstw, przedsiębiorstw typu start-up i przedsiębiorstw scale-up.
- (4) Przedsiębiorstwa z sektora deep tech, w tym zajmujące się technologiami strategicznymi, takimi jak technologie cyfrowe, biotechnologie i czyste technologie, są szczególnie ważne dla innowacji, ponieważ pozwalają wykorzystać najnowsze przełomowe odkrycia naukowe i technologiczne w rozwojowych produktach i gałęziach przemysłu, często generując transformacyjne rozwiązania o znaczących długoterminowych skutkach gospodarczych i społecznych. W związku z tym definicje powinny uwzględniać szczególne cechy przedsiębiorstw deep tech, ponieważ ich cykle rozwoju są zazwyczaj dłuższe i bardziej kapitałochłonne ze względu na złożone działania badawczo-rozwojowe, konieczność zatwierdzenia na poziomie regulacji i dojrzałość technologii.
- (5) Kilka państw członkowskich przyjęło różne definicje prawne innowacyjnych przedsiębiorstw, przedsiębiorstw typu start-up i scale-up, natomiast w rozporządzeniu Komisji (UE) nr 651/2014⁽³⁾ i rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/695⁽⁴⁾ określono również definicje na poziomie Unii do ich odpowiednich celów.
- (6) Środki polityki innowacyjności są opracowywane na szczeblu państw członkowskich i Unii w celu wspierania innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up lub innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up. W przypadku braku wspólnych definicji środki takie mogą być stosowane w sposób niespójny między państwami członkowskimi oraz między Unią a państwami członkowskimi. Może to skutkować tym, że przedsiębiorstwa sklasyfikowane jako innowacyjne przedsiębiorstwa, innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up lub innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up w jednym państwie członkowskim nie będą kwalifikować się do porównywalnych systemów wsparcia w innym państwie członkowskim, co ograniczy działalność transgraniczną i ekspansję na jednolitym rynku. Taki brak pewności prawa może być jednym z wielu powodów zniechęcających zainteresowane przedsiębiorstwa do prowadzenia działalności lub przenoszenia działalności między państwami członkowskimi. Zgodnie z logiką jednolitego rynku UE bez granic wewnętrznych oraz w celu zapewnienia, by instytucje unijne i państwa członkowskie mogły opierać się na stałych ramach odniesienia, stosowanie wspólnych definicji innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up pomogłoby zapewnić równe warunki traktowania przedsiębiorstw w całej Unii.

⁽¹⁾ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Kompas konkurencyjności dla UE, COM(2025) 30 final, 29 stycznia 2025 r.

⁽²⁾ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Unijna strategia na rzecz przedsiębiorstw typu start-up i scale-up, COM(2025) 270 final z dnia 28 maja 2025 r.

⁽³⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz.U. L 187 z 26.6.2014, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2014/651/oj>).

⁽⁴⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/695 z dnia 28 kwietnia 2021 r. ustanawiające program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji „Horyzont Europa” oraz zasady uczestnictwa i upowszechniania obowiązujące w tym programie oraz uchylające rozporządzenia (UE) nr 1290/2013 i (UE) nr 1291/2013 (Dz.U. L 170 z 12.5.2021, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2021/695/oj>).

- (7) Wspólne definicje są również konieczne ze względu na szeroko zakrojoną interakcję między środkami krajowymi i unijnymi wspierającymi innowacyjne przedsiębiorstwa, innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up i innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up. Ponadto stosowanie tej samej definicji przez Komisję, państwa członkowskie, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) i Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) poprawiłoby dostosowanie, spójność i skuteczność polityk ukierunkowanych na innowacyjne przedsiębiorstwa, innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up i innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up, a tym samym ograniczyłyby ryzyko zakłócenia konkurencji związanego z nierównym dostępem do wsparcia publicznego ⁽⁵⁾.
- (8) Komisja ustanowiła już definicje umożliwiające klasyfikację przedsiębiorstw według wielkości, z rozróżnieniem małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), małych spółek o średniej kapitalizacji i dużych przedsiębiorstw. Definicje innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up nie powinny w żaden sposób podważać tych ustalonych klasyfikacji. W stosownych przypadkach definicje innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up powinny opierać się na ustalonych kryteriach dla MŚP i małych spółek o średniej kapitalizacji, w tym na progach wielkości i cechach strukturalnych.
- (9) Aby definicje te służyły zamierzonym celom, powinny one odzwierciedlać szczególne cechy bardzo konkretnego klastra przedsiębiorstw, a mianowicie innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up, oraz opierać się na obiektywnych kryteriach i progach. Konieczne jest zatem oparcie tych definicji na łatwych do zastosowania kryteriach, takich jak inwestycje w działalność innowacyjną, wiek przedsiębiorstwa, wielkość lub wzrost.
- (10) Zgodnie z powszechnie stosowanymi klasyfikacjami międzynarodowymi „innowację” należy zdefiniować jako nowy lub ulepszony produkt, usługę lub proces, który znacznie różni się od poprzednich iteracji i jest udostępniany potencjalnym użytkownikom.
- (11) O działalności innowacyjnej mogą świadczyć działania badawczo-rozwojowe, które odpowiadają zorganizowanym i zamierzonym działaniom mającym na celu generowanie nowej wiedzy oraz opracowywanie nowych lub ulepszonych produktów, usług i procesów. Działania badawczo-rozwojowe należy zdefiniować zgodnie z powszechnie stosowanymi klasyfikacjami międzynarodowymi ⁽⁶⁾ i przepisami unijnymi. O strategicznym zaangażowaniu przedsiębiorstwa w działalność badawczo-rozwojową mogą świadczyć zasoby zainwestowane w tę działalność jako odsetek kosztów operacyjnych albo jako odsetek przychodów, powszechnie nazywany intensywnością badań i rozwoju.
- (12) Przedsiębiorstwo może być innowacyjne, nawet jeśli nie inwestuje w działalność badawczo-rozwojową. W związku z tym przedsiębiorstwo należy również uznać za innowacyjne, jeżeli może wykazać, że w ciągu ostatnich trzech lat opracowało, opracowuje lub będzie opracowywać w dającej się przewidzieć przyszłości produkty, usługi lub procesy biznesowe z myślą o komercjalizacji, które są nowe lub znacznie ulepszone w porównaniu z aktualnym stanem wiedzy w jego branży i które niosą ze sobą ryzyko niepowodzenia technologicznego lub przemysłowego.
- (13) Innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up i innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up należy zdefiniować jako podzbiór innowacyjnych przedsiębiorstw, ponieważ innowacje są główną cechą wyróżniającą, która może uzasadniać zróżnicowane traktowanie polityczne, ukierunkowane wsparcie publiczne i ułatwienia regulacyjne, oddzielając je od zwykłych nowych lub szybko rozwijających się przedsiębiorstw, które rozwijają się bez generowania nowatorskich produktów, usług, technologii lub modeli biznesowych.
- (14) Innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up należy definiować przy użyciu kryteriów odzwierciedlających ich innowacyjny charakter, w połączeniu z limitami wielkości i okresu funkcjonowania. Aby zapewnić jak największą spójność z zaleceniem Komisji 2003/361/WE ⁽⁷⁾, do definicji innowacyjnego przedsiębiorstwa typu start-up powinny mieć zastosowanie kryteria sumy bilansowej i obrotów dla małego przedsiębiorstwa określone w zaleceniu 2003/361/WE. Pod względem liczby zatrudnionych osób właściwsze jest jednak ustalenie maksymalnej liczby zatrudnionych w wysokości 99, ponieważ może to umożliwić wielu innowacyjnym przedsiębiorstwom typu start-up, zwłaszcza w sektorach deep tech i dynamicznie rozwijających się sektorach, tworzenie większych zespołów multidyscyplinarnych na wczesnym etapie rozwoju. Ograniczenie okresu funkcjonowania do dziesięciu lat dla innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up jest właściwe również w celu uwzględnienia przedsiębiorstw, w szczególności w dziedzinie deep tech, które mogą wymagać dłuższych cykli badawczo-rozwojowych, kapitałochłonnych etapów rozwoju, procesów walidacji regulacyjnej i które spodziewają się opóźnionego generowania dochodów.

⁽⁵⁾ Pozostaje to bez uszczerbku dla dodatkowych lub innych wymogów, które mogą zostać nałożone, aby osiągnąć cele przyszłych inicjatyw politycznych.

⁽⁶⁾ Na przykład OECD, Frascati Manual 2015, Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development.

⁽⁷⁾ Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (Dz.U. L 124 z 20.5.2003, s. 36, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj>).

- (15) Innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up należy zdefiniować przy użyciu kryteriów odzwierciedlających ich innowacyjny charakter, w połączeniu z dynamiką wielkości i wzrostu, w oparciu o przesłanki leżące u podstaw ilościowej definicji przedsiębiorstw scale-up OECD określonej w powszechnie stosowanych klasyfikacjach. Aby odróżnić innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up od przedsiębiorstw o bardziej ugruntowanej pozycji, należy określić maksymalną wielkość spółek giełdowych w oparciu o próg ustanowiony dla małych spółek o średniej kapitalizacji w zaleceniu Komisji (UE) 2025/1099⁽⁸⁾. Ponadto w celu zapewnienia, aby definicja innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up obejmowała przedsiębiorstwa o wystarczającym stopniu dojrzałości i nie pokrywała się z definicją innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up, konieczne jest stosowanie minimalnego obrotu lub sumy bilansowej w oparciu o odpowiednie progi ustanowione dla średnich przedsiębiorstw w zaleceniu 2003/361/WE,

ZALECA:

1. Niniejsze zalecenie dotyczy definicji innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up, wykorzystywanej w obszarach unijnej polityki stosowanej w Unii i w Europejskim Obszarze Gospodarczym.
2. Zachęca się państwa członkowskie, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) i Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) do:
 - a) stosowania definicji określonych w załączniku przy przyjmowaniu środków wsparcia ustawodawczego, politycznego lub finansowego lub przy wdrażaniu programów ukierunkowanych na innowacyjne przedsiębiorstwa, innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up i innowacyjne przedsiębiorstwa scale-up;
 - b) stosowania definicji określonych w załączniku do celów gromadzenia danych dotyczących innowacyjnych przedsiębiorstw, innowacyjnych przedsiębiorstw typu start-up i innowacyjnych przedsiębiorstw scale-up.
3. Niniejsze zalecenie skierowane jest do państw członkowskich, EBI i EFI.
4. Państwa członkowskie, EBI i EFI wzywa się do poinformowania Komisji o wszelkich środkach wprowadzonych przez nie w celu realizacji niniejszego zalecenia.

Sporządzono w Brukseli dnia 18 marca 2026 r.

W imieniu Komisji
Ekaterina ZAHARIEVA
Członek Komisji

⁽⁸⁾ Zalecenie Komisji (UE) 2025/1099 z dnia 21 maja 2025 r. dotyczące definicji małych spółek o średniej kapitalizacji (Dz.U. L, 2025/1099, 28.5.2025, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reco/2025/1099/oj>).

ZAŁĄCZNIK

DEFINICJA INNOWACYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW, INNOWACYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW TYPU START-UP I INNOWACYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW SCALE-UP**1. Wprowadzenie**

Do celów niniejszego zalecenia stosuje się następujące definicje:

- a) „koszty operacyjne” oznaczają koszty poniesione przez przedsiębiorstwo w ramach jego normalnej działalności gospodarczej, obejmujące wszystkie koszty niezbędne do produkcji towarów i świadczenia usług w okresie obrachunkowym, w tym koszty takie jak koszty personelu, materiałów, zakontraktowanych usług, komunikacji, energii, konserwacji, czynszu, administracji, ale z wyłączeniem pozycji finansowych i podatkowych;
- b) „przychody netto ze sprzedaży” oznaczają kwoty pochodzące ze sprzedaży produktów oraz świadczenia usług po odliczeniu rabatów i podatku od wartości dodanej oraz innych podatków bezpośrednio związanych z obrotem;
- c) „badania i rozwój” oznaczają wszelkie prace należące do kategorii badań podstawowych, badań przemysłowych lub eksperymentalnych prac rozwojowych zdefiniowanych odpowiednio w art. 2 pkt 84, 85 i 86 rozporządzenia (UE) nr 651/2014;
- d) „przedsiębiorstwo” oznacza jednostkę prowadzącą działalność gospodarczą, niezależnie od formy prawnej, w tym spółki osobowe lub stowarzyszenia prowadzące regularną działalność gospodarczą.

2. Innowacyjne przedsiębiorstwo

2.1. „Innowacyjne przedsiębiorstwo” oznacza przedsiębiorstwo, które spełnia co najmniej jedno z następujących kryteriów:

- a) w co najmniej jednym z trzech poprzednich lat obrotowych poniosło koszty prac badawczo-rozwojowych stanowiące co najmniej 10 % jego całkowitych kosztów operacyjnych albo co najmniej 5 % jego całkowitych przychodów netto ze sprzedaży;
- b) mając na celu komercjalizację, w ciągu ostatnich trzech lat obrotowych opracowało, opracowuje lub będzie opracowywać w dającej się przewidzieć przyszłości produkty, usługi lub procesy biznesowe, które są nowe lub znacznie ulepszone w porównaniu z aktualnym stanem techniki w jego branży i które niosą ze sobą ryzyko niepowodzenia technologicznego lub przemysłowego.

2.2. Do celów określenia kwoty kosztów prac badawczo-rozwojowych, o których mowa w pkt 2.1 lit. a), w kosztach prac badawczo-rozwojowych należy uwzględnić następujące koszty:

- a) koszty personelu, w tym koszty pracy badaczy, techników i pozostałych pracowników pomocniczych w zakresie, w jakim są oni zatrudnieni przy projektach badawczo-rozwojowych;
- b) koszty aparatury i sprzętu w zakresie i przez okres, w jakim są wykorzystywane przy projektach badawczo-rozwojowych; jeśli aparatura i sprzęt nie są wykorzystywane na potrzeby projektu przez cały okres ich użytkowania, za koszty kwalifikowalne uznaje się tylko koszty amortyzacji odpowiadające okresowi realizacji projektu obliczone na podstawie powszechnie przyjętych zasad rachunkowości;
- c) koszty budynków i gruntu w zakresie i przez okres, w jakim są wykorzystywane przy projektach badawczo-rozwojowych; jeżeli chodzi o budynki, za koszty kwalifikowalne uznaje się tylko koszty amortyzacji odpowiadające okresowi realizacji projektu obliczone na podstawie powszechnie przyjętych zasad rachunkowości; w przypadku gruntów kosztami kwalifikowalnymi są koszty przekazania na zasadach handlowych lub faktycznie poniesione koszty kapitałowe;
- d) koszty badań wykonywanych na podstawie umowy, wiedzy i patentów zakupionych lub użytkowanych na podstawie licencji udzielonej przez źródła zewnętrzne w warunkach pełnej konkurencji oraz koszty doradztwa i równorzędnych usług wykorzystywanych wyłącznie na potrzeby projektów badawczo-rozwojowych;
- e) dodatkowe koszty ogólne i inne koszty operacyjne, w tym koszty materiałów, dostaw i podobnych produktów, poniesione bezpośrednio w wyniku realizacji projektów badawczo-rozwojowych.

3. Innowacyjne przedsiębiorstwo typu start-up

„Innowacyjne przedsiębiorstwo typu start-up” oznacza przedsiębiorstwo, które spełnia wszystkie następujące kryteria:

- a) jest przedsiębiorstwem innowacyjnym w rozumieniu pkt 2;
- b) jest przedsiębiorstwem samodzielnym w rozumieniu pkt 5.1.

- c) jest przedsiębiorstwem, które zatrudnia mniej niż 100 osób i którego roczny obrót i/lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 mln EUR.
- d) działa od mniej niż 10 lat od rejestracji.

4. **Innowacyjne przedsiębiorstwo scale-up**

„Innowacyjne przedsiębiorstwo scale-up” oznacza przedsiębiorstwo, które spełnia wszystkie następujące kryteria:

- a) jest przedsiębiorstwem innowacyjnym w rozumieniu pkt 2;
- b) jest przedsiębiorstwem samodzielnym w rozumieniu pkt 5.1;
- c) jest przedsiębiorstwem, którego roczny obrót i/lub suma bilansowa przekracza 10 mln EUR;
- d) jest przedsiębiorstwem, którego średni roczny wzrost liczby pracowników lub przychodów przekracza 20 % w ciągu dwóch poprzednich lat;
- e) spełnia co najmniej jedno z dwóch następujących kryteriów:
 - (i) jest przedsiębiorstwem zatrudniającym mniej niż 750 osób;
 - (ii) nie jest notowane na giełdzie.

5. **Rodzaje przedsiębiorstw brane pod uwagę przy obliczaniu liczby zatrudnionych i kwot finansowych**

- 5.1. „Przedsiębiorstwo samodzielne” oznacza każde przedsiębiorstwo, które nie jest zakwalifikowane jako przedsiębiorstwo partnerskie w rozumieniu pkt 5.2 ani jako przedsiębiorstwo powiązane w rozumieniu pkt 5.5.
- 5.2. „Przedsiębiorstwa partnerskie” oznaczają wszystkie przedsiębiorstwa, które nie są zakwalifikowane jako przedsiębiorstwa powiązane w rozumieniu pkt 5.4 oraz, gdy jedno przedsiębiorstwo (przedsiębiorstwo wyższego szczebla) posiada, samodzielnie lub wspólnie z co najmniej jednym przedsiębiorstwem powiązaniem w rozumieniu pkt 5.5, co najmniej 25 % kapitału innego przedsiębiorstwa (przedsiębiorstwa niższego szczebla) lub praw głosu w takim przedsiębiorstwie.
- 5.3. Poza przypadkami określonymi w pkt 5.4 przedsiębiorstwa nie można uznać za innowacyjne przedsiębiorstwo typu start-up lub innowacyjne przedsiębiorstwo scale-up, jeżeli co najmniej 25 % kapitału lub praw głosu kontroluje bezpośrednio lub pośrednio, wspólnie lub indywidualnie, co najmniej jeden podmiot publiczny.
- 5.4. Na zasadzie odstępstwa od pkt 5.2 przedsiębiorstwo można zakwalifikować jako samodzielne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli niżej wymienieni inwestorzy osiągnęli lub przekroczyli pułap 25 % kapitału lub praw głosu, pod warunkiem że nie są oni powiązani, w rozumieniu pkt 5.5, indywidualnie ani wspólnie, z danym przedsiębiorstwem:
 - a) publiczne korporacje inwestycyjne, spółki venture capital lub fundusze private equity, osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych prowadzące regularną działalność inwestycyjną w oparciu o kapitał wysokiego ryzyka, które inwestują w firmy nienotowane na giełdzie (tzw. anioły biznesu), pod warunkiem że całkowita kwota inwestycji tych aniołów biznesu w to samo przedsiębiorstwo wynosi mniej niż 5 000 000 EUR;
 - b) uczelnie wyższe lub ośrodki badawcze nienastawione na zysk;
 - c) inwestorzy instytucjonalni, w tym regionalne fundusze rozwoju;
 - d) niezależne samorządy lokalne z rocznym budżetem poniżej 10 mln EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5 000.
- 5.5. „Przedsiębiorstwa powiązane” oznaczają przedsiębiorstwa, które pozostają w jednym z poniższych związków:
 - a) przedsiębiorstwo posiada większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie w roli wspólnika lub członka;
 - b) przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;

- c) przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo zgodnie z umową zawartą z tym przedsiębiorstwem lub zgodnie z postanowieniami w jego statucie lub umowie spółki;
- d) przedsiębiorstwo będące wspólnikiem lub członkiem innego przedsiębiorstwa kontroluje samodzielnie, zgodnie z umową z innymi wspólnikami lub członkami tego przedsiębiorstwa, większość praw głosu wspólników lub członków w tym przedsiębiorstwie.

Zakłada się, że nie ma dominującego wpływu, jeżeli inwestorzy wymienieni w pkt 5.4 akapit drugi nie angażują się bezpośrednio ani pośrednio w zarządzanie danym przedsiębiorstwem, bez uszczerbku dla swoich praw jako wspólników.

- 5.5.1. Przedsiębiorstwa, które pozostają w jednym ze związków opisanych w pkt 5.5 powyżej za pośrednictwem co najmniej jednego innego przedsiębiorstwa lub jednego z inwestorów, o których mowa w pkt 5.4, również uznaje się za powiązane.
- 5.5.2. Przedsiębiorstwa pozostające w jednym ze związków określonych w pkt 5.5 powyżej za pośrednictwem osoby fizycznej lub grupy osób fizycznych działających wspólnie również uznaje się za przedsiębiorstwa powiązane, jeżeli prowadzą swoją działalność lub część swojej działalności na tym samym rynku właściwym lub rynkach pokrewnych. Do celów tego punktu za „rynek pokrewny” uważa się rynek dla danego produktu lub usługi znajdujący się bezpośrednio na wyższym lub niższym szczeblu w stosunku do rynku właściwego.

Przedsiębiorstwa mogą złożyć oświadczenie o swoim statusie prawnym przedsiębiorstwa samodzielnego, przedsiębiorstwa partnerskiego lub przedsiębiorstwa powiązanego, załączając dane dotyczące pułapów określonych w pkt 2, 3 i 4.

- 5.5.3. W przypadku gdy alternatywny fundusz inwestycyjny zdefiniowany w art. 4 pkt 1 lit. a) dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/61/UE⁽¹⁾ zainwestował w przedsiębiorstwo, do celów pkt 5.5 niniejszego załącznika za „przedsiębiorstwa powiązane” nie należy uznawać:
 - a) tego przedsiębiorstwa i tego alternatywnego funduszu inwestycyjnego;
 - b) tego przedsiębiorstwa i zarządzającego tym alternatywnym funduszem inwestycyjnym;
 - c) tego przedsiębiorstwa i innego przedsiębiorstwa, w które zainwestował ten alternatywny fundusz inwestycyjny.

Akapit pierwszy niniejszego punktu ma zastosowanie, o ile spełnione są wszystkie następujące warunki:

- a) alternatywny fundusz inwestycyjny i jego zarządzający oraz zainteresowane przedsiębiorstwa prowadzą rozdzielną księgowość;
- b) alternatywny fundusz inwestycyjny i jego zarządzający posiadają z góry określoną strategię wyjścia z przedsiębiorstwa lub z zainteresowanych przedsiębiorstw, której celem jest między innymi realizacja ich wartości poprzez sprzedaż przedsiębiorstwa lub w inny sposób.

Oświadczenie można złożyć nawet wtedy, gdy kapitał jest rozdrobniony w stopniu uniemożliwiającym dokładne określenie właściciela, w którym to przypadku przedsiębiorstwo może oświadczyć w dobrej wierze, że w sposób prawnie uzasadniony może przyjąć, iż co najmniej 25 % jego kapitału nie jest w posiadaniu innego przedsiębiorstwa ani we wspólnym posiadaniu większej liczby powiązanych przedsiębiorstw. Oświadczenia takie nie wykluczają kontroli i postępowań wyjaśniających przewidzianych w przepisach krajowych lub unijnych.

6. Dane wykorzystywane w celu określania liczby zatrudnionych i kwot finansowych oraz okres odniesienia

- 6.1. Do określenia liczby zatrudnionych i kwot finansowych wykorzystuje się dane odnoszące się do ostatniego zatwierdzonego okresu obrachunkowego, obliczane w skali rocznej. Uwzględnia się je od dnia zamknięcia ksiąg rachunkowych. Kwota wybrana jako obrót jest obliczana z pominięciem podatku VAT i innych podatków pośrednich.

⁽¹⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/61/UE z dnia 8 czerwca 2011 r. w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi i zmiany dyrektyw 2003/41/WE i 2009/65/WE oraz rozporządzeń (WE) nr 1060/2009 i (UE) nr 1095/2010 (Dz.U. L 174 z 1.7.2011, s. 1 <http://data.europa.eu/eli/dir/2011/61/oj>).

- 6.2. Jeżeli w dniu zamknięcia ksiąg rachunkowych dane przedsiębiorstwo stwierdza, że w skali rocznej przekroczyło pułapy zatrudnienia lub pułapy finansowe określone w pkt 2, lub spadło poniżej tych pułapów, uzyskanie lub utrata statusu innowacyjnego przedsiębiorstwa następuje tylko wówczas, gdy zjawisko to powtórzy się w ciągu dwóch kolejnych okresów obrachunkowych.
- 6.3. W przypadku nowo utworzonych przedsiębiorstw, których księgi rachunkowe nie zostały jeszcze zatwierdzone, odpowiednie dane pochodzą z szacunków dokonanych w dobrej wierze w trakcie roku obrotowego.

7. Liczba zatrudnionych

- 7.1. Liczba zatrudnionych odpowiada liczbie osób zatrudnionych na pełny etat w obrębie danego przedsiębiorstwa lub na jego rzecz w ciągu całego uwzględnianego roku odniesienia („roczne jednostki robocze”). Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, osób, które pracowały w niepełnym wymiarze godzin, bez względu na długość okresu zatrudnienia, oraz pracowników sezonowych jest obliczana jako część ułamkowa rocznych jednostek roboczych. Do osób zatrudnionych zalicza się:
 - a) pracowników;
 - b) osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegające mu i uważane za pracowników na mocy prawa krajowego;
 - c) właścicieli-kierowników;
 - d) wspólników prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i czerpiących z niego korzyści finansowe.
- 7.2. Praktykanci lub studenci odbywający szkolenie zawodowe na podstawie umowy o praktykę lub szkolenie zawodowe nie są zaliczani do osób zatrudnionych. Nie wlicza się okresu trwania urlopu macierzyńskiego ani wychowawczego.

8. Ustalenie danych przedsiębiorstwa

- 8.1. W przypadku przedsiębiorstwa samodzielnego dane, w tym liczba zatrudnionych, ustalane są wyłącznie na podstawie jego ksiąg rachunkowych.
- 8.2. W przypadku przedsiębiorstwa mającego przedsiębiorstwa partnerskie lub przedsiębiorstwa powiązane, o których mowa w pkt 5, dane, w tym dane dotyczące liczby zatrudnionych, ustalane są na podstawie ksiąg rachunkowych i innych danych przedsiębiorstwa lub, jeżeli istnieją, skonsolidowanego sprawozdania finansowego danego przedsiębiorstwa lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego innego przedsiębiorstwa, w których ujęte jest dane przedsiębiorstwo.

Dane, o których mowa w akapicie pierwszym niniejszego punktu, uzupełnia się danymi dotyczącymi każdego przedsiębiorstwa partnerskiego będącego bezpośrednio przedsiębiorstwem wyższego lub niższego szczebla w stosunku do danego przedsiębiorstwa. Uzupełnienie danych jest proporcjonalne do procentowego udziału w kapitale lub prawach głosu zależnie od tego, która z tych wartości jest większa. W przypadku holdingów typu cross-holding stosuje się większy udział procentowy.

Dane, o których mowa w akapicie pierwszym i drugim niniejszego punktu, uzupełnia się pełnymi danymi każdego przedsiębiorstwa, które jest bezpośrednio lub pośrednio powiązane z danym przedsiębiorstwem, jeśli dane te nie zostały podane wcześniej w ramach skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

- 8.3. Do celów stosowania pkt 8.2 dane przedsiębiorstw partnerskich danego przedsiębiorstwa pochodzą z ich ksiąg rachunkowych i innych danych, w tym ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego, jeżeli takie istnieje. Dane te uzupełnia się pełnymi danymi przedsiębiorstw, które są powiązane z tymi przedsiębiorstwami partnerskimi, chyba że ich dane podano już w ramach skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Do celów stosowania pkt 8.2 dane przedsiębiorstw, które są powiązane z danym przedsiębiorstwem, pochodzą z ich ksiąg rachunkowych i innych danych, w tym ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego, jeżeli takie istnieje. Dane te uzupełnia się proporcjonalnie danymi każdego ewentualnego przedsiębiorstwa partnerskiego tego przedsiębiorstwa powiązanego, będącego bezpośrednio przedsiębiorstwem wyższego lub niższego szczebla w stosunku do takiego przedsiębiorstwa, chyba że zostały one już ujęte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w stosunku co najmniej proporcjonalnym do udziału określonego w pkt 8.2 akapit drugi.

- 8.4. W przypadku gdy w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym brakuje danych dotyczących zatrudnienia w danym przedsiębiorstwie, dane te oblicza się przez proporcjonalne zestawienie danych od przedsiębiorstw partnerskich oraz przez dodanie danych od przedsiębiorstw, z którymi dane przedsiębiorstwo jest powiązane.
-