Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Структури за финансиране на МСП в контекста на настоящата финансова ситуация“ (становище по собствена инициатива)

(2011/C 48/07)

Докладчик: **г-жа DARMANIN**

На 26 февруари 2009 г. Европейският икономически и социален комитет реши, в съответствие с член 29, параграф 2 от Правилника за дейността си, да изготви становище по собствена инициатива относно

„*Структури за финансиране на МСП в контекста на настоящата финансова ситуация*“.

Специализирана секция „Единен пазар, производство и потребление“, на която беше възложено да подготви работата на Комитета по този въпрос, прие своето становище на 8 юли 2010 г.

На 465-ата си пленарна сесия, проведена на 15 и 16 септември 2010 г. (заседание от 16 септември), Европейският икономически и социален комитет прие настоящото становище с 121 гласа „за“, 1 глас „против“ и 3 гласа „въздържал се“.

1. **Заключения и препоръки**

1.1 ЕИСК насърчава Комисията да подсили финансовите инструменти за МСП, като се увери, че гаранционната схема по Рамковата програма за конкурентоспособност и иновации продължава да се прилага и след настоящия финансов период, МСП имат лесен достъп до структурните фондове, а приоритетите за финансиране са ясно заявени. При настоящата ситуация на намаляване на собствените средства гарантиращите институции предоставят на банковите си партньори полезен смекчаващ ефект съгласно Споразумението „Базел II“. Във връзка с това следва да се насърчават взаимни гаранционни фондове.

1.2 ЕИСК препоръчва изграждането на търговски платформи за микропредприятия и МСП. Повечето от признатите фондови борси имат прекалено много изисквания за оповестяване и прекалено продължителни процедури, поради което МСП не могат да се котират на тях. Наред с това, разходите обикновено са прекалено високи, включително разходите за алтернативни и/или вторични котировки. Изграждането на регионални мини платформи, координирани от европейска мрежа, би довело до създаването на нов инструмент, който би могъл да се използва за набиране на нов капитал за малките предприятия. Това би насърчило по-нататъшното финансиране чрез рисков капитал и бизнес ангели. То би спомогнало и за това дребните собственици на рисков капитал да оказват подкрепа на малките предприятия.

1.3 МСП, особено микропредприятията изпитват по-големи трудности в достъпа до финансиране. Освен това за широката общественост въобще не е ясно къде са отишли всички средства, предоставени за спасяване на банките. Може да не е редно да се изисква от банките да направят тези данни обществено достояние, но, от друга страна, ЕИСК смята, че може би е по-целесъобразно банките да определят договорен процент от средствата, предоставени за тяхното спасяване, в онези страни, които са прибягнали до тях, за да предложат кредити на малките предприятия и микропредприятията, особено за иновационни дейности.

1.4 ЕИСК насърчава разработването на рамка, която да улеснява създаването на институции за етично микрофинансиране, основано на участие в печалбите и загубите. Този начин на финансиране може със сигурност да бъде от полза за МСП, тъй като се основава на участие в печалбите и загубите, на стабилно финансиране и избягване на спекулации. Комисията следва да разгледа сериозно явления като банкиране, основано на участие в печалбите и загубите. Всъщност ЕИСК призовава Комисията да изготви Зелена книга, въз основа на която да започне дебат на европейско равнище за банкиране, основано на участие в печалбите и загубите. Отделните инициативи, поети от страни като Обединеното кралство, Франция, Германия, Италия, Люксембург и Малта, са положителни, но биха могли да попречат на по-нататъшната интеграция на сектора на финансовите услуги в ЕС. Наред с това отделните некоординирани инициативи не биха могли да доведат до най-ефективните резултати, които този вид финанси би могъл да постигне, като споделяне на риска, споделяне на печалбата и социален подход към финансирането. Насърчаването на ислямското микрофинансиране би могло да доведе и до възникването на нови предприемачески дейности, като същевременно подпомага борбата с бедността в някои региони. В този контекст следва да се работи върху директива, която да предвижда, разглежда и насърчава алтернативни методи на финансиране и чрез която да се гарантира, че за тях важат същите правила, които се прилагат спрямо други методи на финансиране като традиционните финанси.

1.5 ЕИСК предлага на държавите-членки да отпускат пряко кредити на МСП или да дават цялостни или частични гаранции на финансовите институции, с цел да ги стимулират да отпускат кредити на МСП. По време на финансовата криза редица държави-членки възприеха тази практика, която се оказа, че намалява трудностите на МСП за получаване на достъп до финансиране.

1.6 ЕИСК е убеден, че ЕИФ трябва да инвестира пряко в МСП или пък посредством специализиран под-фонд за конкретна област като напр. Фонда за младите предприемачи, което би насърчило също и предприемаческата култура. Освен това средства от ЕИБ следва да бъдат предоставяни на банки посредници, които изцяло подкрепят МСП. ЕИСК предлага също така рискът да се поделя между банките посредници и ЕИБ с цел да се насърчават тези банки да използват средства на ЕИБ за МСП.

1.7 ЕИСК препоръчва прилагането на различни форми на финансиране от банки, включително банкиране, основано на участие в печалбите и загубите, иновационно и етично финансиране. Възможностите за финансиране като тези, предоставяни от Grameen Bank в Бангладеш, могат да бъдат силно ограничени от разпоредбите на споразумението „Базел II“. Финансовите институции би следвало да започнат най-напред от проблема, а не от решението – кредитната система трябва да се основава на проучване на социалните условия, а не на предварително установена техника на банкиране. Ето защо е необходимо бързо преразглеждане на споразумението „Базел II“ или поне споразумение за финансиране, различаващо се от традиционните начини на финансиране.

1.8 В ЕС се създават мрежи на бизнес ангели, но за съжаление тези мрежи изглежда не са регулирани. Това би могло да доведе до съществени злоупотреби, които биха възпрепятствали предприемачите да използват подобен важен метод за финансиране на растежа. Следва да се насърчава създаването на правна рамка, която да стимулира дейността на мрежите на бизнес ангели или подобни дейности.

1.9 ЕИСК насърчава държавите-членки да приемат данъчни мерки, които да стимулират бизнес ангелите и техните мрежи, включително инвеститори от собственото семейство като например родители. Тези инвеститори следва да бъдат възнаграждавани и насърчавани посредством данъчни кредити.

2. **Въведение и контекст**

2.1 Държавите-членки на ЕС са изправени пред голямо предизвикателство – необходимостта да се насърчава и укрепва предприемачеството. През март 2000 г. Европейският съвет от Лисабон постави тази цел, за да се увеличи заетостта и да се засилят икономическите реформи и социалното сближаване. На 21 януари 2003 г. Европейската комисия публикува Зелената книга относно „Предприемачеството в Европа“. В нея се посочваше, че не е достатъчен броят на европейските граждани, които основават собствени предприятия, както и че липсва постоянен растеж на вече съществуващите предприятия.

2.2 Развитието на предприемачеството има важни предимства както в икономическо, така и в социално отношение. Предприемачеството е не само движеща сила за създаването на работни места и иновации и за увеличаването на конкурентоспособността и растежа – то допринася и за реализацията на личността и постигането на социални цели ([1]).

2.3 Връзката между предприемачеството и състоянието на националната икономика се обуславя от оцеляването на бизнеса, иновациите, създаването на работни места, технологичния напредък и повишаването на производителността и износа. Ето защо предприемачеството е от полза не само за участващите в него лица, но и за обществото като цяло.

2.4 В проучване, проведено от Центъра за изследвания в областта на предприятията и икономическото развитие, финансирането на новосъздадените предприятия (заедно с административните регулаторни изисквания) е един от най-често посочваните проблеми, пред които са изправени младите предприемачи. Въпреки това само около 40 % от отговорилите организации за специализирана помощ считат, че тези трудности са по-големи от финансовите ограничения при други малки предприятия. Много нови предприятия изпитват трудности при осигуряването на обезпечение с оглед получаването на първоначален заем, въпреки че за младите предприемачи това може да представлява по-съществено препятствие поради ограничените им възможности за натрупване на активи, които биха могли да се използват за тази цел. Естествено, до каква степен това представлява практическо ограничение, зависи от сектора и предприемаческата дейност.

2.5 Настоящата икономическа криза възпира предприемачеството, по-специално чрез въздействието, което оказва върху МСП. ЕИСК вече разгледа обширно причините за възникването на финансовата криза и последствията от нея, както и критичната роля на банковата система в това отношение. В действителност МСП все още изпитват тежките последици от кризата и все още достъпът им до финансиране е затруднен.

2.6 В настоящата ситуация обаче, независимо от същественото намаление на основните лихвени проценти, банковото кредитиране остава изключително слабо поради:

— загубите в резултат на счетоводната практика за оценка по пазарни цени („market-to-market“), т.е. процесът, при който банките намаляват стойността на ценните книжа, вписани в техните счетоводни баланси, тъй като за подобни книжа няма пазар в обозримо бъдеще;

— повишаване на лошите или съмнителни дългове на клиенти вследствие от самата рецесия;

— липса на междубанково пазарно финансиране, което към настоящия момент все още не е възстановено въпреки намесата на множество правителства;

— фактора, свързан с постоянния страх – при банковите служители, които се страхуват за работното си място, вероятността да вземат решение за отпускане на кредит, който изглежда рисков, е по-малка.

2.7 Ето защо банковият капитал се разпределя на малки части, като се насочва или към настоящите клиенти, които банката трудно може да си позволи да загуби, или към по-висококачествени инструменти с фиксиран доход, като държавните ценни книжа. Тъй като правителствата все повече се нуждаят от заеми с цел наливане на средства в националните икономики, наличността на държавни ценни книжа се повишава, а това от своя страна води до ограничаване на средствата, предвидени за отпускане на кредити на предприятията и потребителите.

([1]) Flash Eurobarometer, „Проучване за предприемачеството в ЕС (25 държави-членки), Съединените щати, Исландия и Норвегия – Аналитичен доклад“.

3. Кратък емпиричен преглед на естеството на МСП извън официалната статистика

3.1 МСП са специфични в много отношения. Изброяването на всички особени характеристики няма да даде пълна картина на динамиката на МСП. Въпреки това си заслужава да се споменат накратко някои от тях.

3.2 Обикновено МСП са семейна собственост, като тя се предава поколения наред. Семейството е важен инвеститор в предприятието, но често това не е достатъчно. МСП обикновено развиват дейността си на местно равнище, като това се отразява върху методологията им за възлагане изпълнението на различни дейности на външни изпълнители и върху подхода им при наемане на нови служители (често много предпазлив). Не съществува ясно разграничение между управлението и собствеността на предприятието, още повече че често има тясна връзка между персонала и собствениците (което увеличава лоялността и от двете страни). МСП са гъвкави, динамични и бързо реагират на иновациите. Обикновено МСП избягват риска при управлението на финансовите си потоци и използват резервите си преди да се обърнат към кредитните институции. При кандидатстването за финансиране и получаване на кредити те се сблъскват с голяма бюрокрация.

3.3 Възприемането на МСП като по-рискови предприятия за кредитиране е свързано отчасти със самото им естество, тъй като това често са новосъздадени предприятия, които избягват усложнените бюрократични системи за финансиране, не разполагат с достатъчно гаранции, а в повечето случаи поради техния ограничен размер им липсват и инструменти за управление на риска.

3.4 Следва да се отбележи, че проблемите, пред които са изправени МСП, са още по-сериозни при микропредприятията.

4. Инструменти за финансиране

4.1 **Котиране на призната фондова борса.** Публичните емисии на ценни книжа обикновено се свързват с добре познати фирми, които се стремят да наберат дългосрочен капитал под формата на собствен капитал (акции) или дългов капитал (облигации) чрез официална котировка. Обикновено това се прави или преди етапа на разрастване, или когато собствениците на предприятието и/или на рисковия капитал търсят начин за излизане от бизнеса. Съществуват и вторични пазари, които обикновено не са подходящи за микропредприятията, като „само най-големите измежду малките предприятия могат да се възползват от тази възможност“. Въпреки че обикновено алтернативните списъци на котирани предприятия са по-малки от основния списък, те се регулират от едни и същи изисквания за оповестяване. Разходите за котиране могат да бъдат от 500 000 евро нагоре.

4.2 **Нови източници на финансиране, банкиране, основано на подялба на печалбите и загубите.** В Европа възниква ново явление, известно като етично банкиране, основано на участие в печалбите и загубите, но известно и като „ислямски финанси“. Неговият начин на функциониране е интересен и вероятно подходящ за МСП и техните изисквания в настоящия контекст. То предлага различни инструменти, много от които не са нови за европейските страни. Някои разпоредби обаче, по-специално в сферата на данъчното законодателство, спират развитието на този вид финансиране. За съжаление множество държави-членки на ЕС (като Обединеното кралство, Люксембург, Германия, Малта и Италия) предприемат самостоятелни мерки, като по този начин рискуват да възникнат паспортни проблеми на вътрешния пазар на ЕС. Възможно е да се стигне до положение, при което институциите за финансиране, основано на участие в печалбите и загубите, да търсят алтернативни законови инструменти за навлизане на европейския пазар ([2]).

4.2.1 Този метод на финансиране със сигурност би могъл да е от полза за МСП, тъй като се основава на споделяне на риска и печалбата, стабилно финансиране, избягване на спекулациите и на някои видове инвестиции.

4.2.2 Особено новаторска и силно развиваща се е областта на т.нар. „ислямско микрофинансиране“. Микрофинансирането се състои от редица финансови услуги за лица, които традиционно се считат за неподходящи банкови клиенти, най-вече поради липсата на гаранции, които могат да защитят финансовата институция срещу риска от загуби.

4.2.3 Истинската революционност на микрофинансирането се състои в това, че то дава шанс на хората, на които е бил отказан достъп до финансовия пазар, отваря нови перспективи и предоставя възможност на хората най-после да осъществят проектите и идеите си със собствени ресурси, без да прибягват до помощи, субсидии и зависимост. Проектите в областта на микрофинансирането по целия свят вече определено доказаха, че бедните граждани се нуждаят от широка гама от финансови услуги, имат желание да поемат разходите, свързани с тях, и са напълно подходящи клиенти за банките. Целевата група на микрофинансирането се състои от онези бедни граждани, които живеят на т.нар. „праг на бедността“, биха могли полезно да достигнат до едно достойно качество на живот и имат предприемачески идеи, но нямат достатъчен достъп до официално финансиране.

4.2.4 Бяха проведени няколко проучвания по въпроса, като опитът в тази област е все още относително ограничен, но микрофинансирането доказва своя огромен потенциал както в борбата с бедността, финансовото и социалното изключване, така и за разширяване и обогатяване на портфейла от клиенти на финансовите институции в развиващите се страни, в които има ислямска културна традиция. Следователно при банкирането, основано на участие в печалбите и загубите, ударението се поставя не само върху финансовия успех, но и върху постигането на максимални социални ползи чрез създаване на по-стабилни финансови институции, които могат да осигурят ефикасни услуги и на местно равнище.

([2]) Вж. „Islamic Finance in a European Union Jurisdiction Workshops Report“ (Доклад от семинарите на тема „Ислямските финанси под юрисдикцията на Европейския съюз“), публикуван от Малтийския институт по мениджмънт, Малтийското сдружение на работодателите и Малтийския съюз на банковите служители.

4.3 **Схеми за финансиране на равнище правителства и ЕС.** Националните правителства чрез своите посредници участват в насърчаването на предприемачеството с различни мерки като данъчни облекчения, както и със схеми за финансиране като помощите, отпускани по линия на Европейския фонд за регионално развитие и Европейския инвестиционен фонд.

4.3.1 Някои инициативи, свързани с първоначалния и стартовия капитал, може да не са били на желаното равнище.

4.4 **Бизнес ангелите**, известни още като частни инвеститори или неофициални собственици на рисков капитал, се считат за нетрадиционен източник на финансиране. Те предоставят основно собствен капитал на предприятията от стартовия етап до етапа на първоначално разрастване.

5. Рамка за действие, която би могла да се приеме с цел преодоляване на инвестиционния и финансов срив и улесняване на достъпа на МСП до кредитиране

5.1 Бързото прилагане на „Small Business Act“ (SBA) има решаваща роля в настоящата икономическа ситуация. ЕИСК вече приветства изготвения от Комисията SBA, но на този етап допълва, че прилагането на предложените инициативи е от изключително значение.

5.1.1 В момент, когато ликвидността е лукс за МСП, Комитетът призовава за изменение на Директивата относно просрочените плащания, с което да се гарантира, че плащанията по търговските транзакции на МСП се извършват навреме и се спазва 30-дневен кредитен период. Необходимо е обаче правилата да могат действително да се приложат на практика, а също и да се спазват от доставчиците (както частни, така и публични).

5.1.2 Друга директива, която следва също да бъде приложена бързо, е Директивата относно намалена ставка на ДДС за местни и трудоемки услуги, доставяни основно от МСП. Въпреки че тази директива предизвика някои противоречия, Комитетът счита, че тя би стимулирала търговските практики на МСП, като ги направи по-привлекателни за крайния потребител.

5.2 По данни на европейските търговски камари 30 % от МСП са изправени пред проблеми, свързани с ликвидността, една четвърт от които се дължат на отказани кредити от страна на банките. В момент, когато банките са под интензивно наблюдение, а подходът им към финансирането е изключително консервативен, определянето на МСП като цел на този консервативен режим би било в ущърб на икономиката.

5.2.1 Средствата за МСП, предоставяни от банките, бяха увеличени от ЕС чрез увеличаването на средствата на ЕИБ в рамките на Плана за икономическо възстановяване. Въпреки това опитът на МСП показва, че достъпът до банкови кредити е все още много труден. Следователно, макар и да изглежда, че средствата са предназначени за кредитиране на МСП, на практика те не достигат до тях. Ето защо е важно банките посредници, които са избрани да управляват средствата на ЕИБ, да са банки, които изцяло да подкрепят МСП. Когато някой посредник систематично не предоставя такива средства на МСП, този посредник следва да бъде сменен от ЕИБ. Накрая, за да се насърчат банките посредници действително да предоставят на МСП кредити със средства от ЕИБ, рискът от кредитирането следва да бъде споделен от ЕИБ и банките посредници, а не да се поема само от последните.

5.3 Достъпът до рисков капитал е важен въпрос, особено за новосъздадените предприятия. Европейският пазар на рисков капитал, предоставян на ранен етап, възлиза едва на около 2 милиарда евро годишно, което се равнява едва на 25 % от стойността на аналогичния пазар в Съединените щати. Само едно от 50 МСП търси финансиране от дружества за рисков капитал. Макар информацията за финансиране чрез рисков капитал да е леснодостъпна, много често традиционните МСП не си дават сметка за възможността действително да бъдат финансирани с рисков капитал. Това е свързано и с консервативния подход на европейските предприемачи към риска – изглежда, че те самите използват по-скоро банковите услуги отколкото финансирането чрез рисков капитал.

5.4 Обществените поръчки представляват голяма възможност за МСП, но понастоящем МСП са предприятията с най-малка конкурентоспособност на това равнище поради опита на „по-големите играчи“, както и поради строгите изисквания за предоставяне на банкови гаранции и финансови отчети за оборота. В обществените поръчки следва да бъдат включени по-благоприятни за МСП инициативи, като намаляване на капитала, който следва да бъде обвързан с банкова гаранция, насърчаване на участието на МСП в тръжните процедури, а също и подкрепа за клъстерите от МСП.

5.5 Намаляването на бюрокрацията е най-важният приоритет за МСП, които понасят несъразмерно голяма регулаторна и административна тежест в сравнение с по-големите предприятия. Доказано е, че едно голямо предприятие изразходва за регулаторни задължения средно по 1 евро на служител, а едно малко предприятие – до 10 евро. С процеса на намаляване на бюрокрацията Комисията е поела в правилна посока, но все още сме далеч от достигането на равнище, с което ефективно да бъдат подпомогнати МСП.

5.6 Устойчивата конкуренция е бъдещето на нашата икономика. Следователно МСП, които се придържат към устойчиви принципи и развиват дейност в сферата на „зелената“ икономика, би трябвало да бъдат подпомагани в процеса на финансиране.

5.7 Финансирането от страна на ЕС е разнообразно и широко разпространено, като оказва положително въздействие върху МСП, развиващи дейност в областта на новите технологии. Въпреки това е необходимо МСП, които осигуряват традиционни продукти или услуги, да бъдат насърчавани да възприемат новаторски подход дори в своята сфера на дейност. Инструментите за финансиране следва да бъдат допълнително консолидирани с цел да се подкрепят тези обширни сфери на дейност на МСП.

5.8 ЕИСК признава, че сдружения като членовете на АЕСМ изиграха полезна роля по време на кризата. ЕИСК насърчава Комисията да продължи да създава подходяща среда за това подобни организации да продължат да подкрепят МСП по отношение на предлаганите гаранции за финансиране на МСП.

5.9 Рамковата програма за конкурентоспособност и иновации беше важен инструмент за МСП, поради което ЕИСК насърчава Комисията да запази инструмента за предоставяне на гаранции за МСП и в програмата за периода след 2013 г.

Брюксел, 16 септември 2010 г.

Председател
на Европейския икономически и социален комитет
Mario SEPI