

Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Насърчаване на иновативни и бързо развиващи се дружества“**(становище по собствена инициатива)**

(2017/С 075/02)

Докладчик: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

Решение на Пленарната асамблея	21.1.2016 г.
Правно основание	член 29, параграф 2 от Правилника за дейността Становище по собствена инициатива
Компетентна секция	„Икономически и паричен съюз, икономическо и социално сближаване“
Приемане от секцията	29.11.2016 г.
Приемане на пленарна сесия	14.12.2016 г.
Пленарна сесия №	521
Резултат от гласуването	220/1/8 („за“/„против“/„въздържал се“)

1. Заключение и препоръки

1.1. ЕИСК насърчава Комисията да продължи усилията си за разработване на предложения за политики, насочени към насърчаване на създаването на иновативни и бързо развиващи се дружества, и препоръчва тези инициативи да се провеждат, ръководят и координират от единно звено, което да отговаря за оценката, наблюдението и постигането на положителни взаимодействия между политиките за иновации, изготвени от различните генерални дирекции. Тези предложения за политики следва да укрепят единния пазар, клъстерите и екосистемите, в които се създават иновативни стартиращи предприятия, да развият компонента на собствения капитал на европейските капиталови пазари, да подтикнат към фокусиране на академичната програма върху работни места за бъдещето и да сведат до минимум разходите и бюрократичните пречки при започването на нови предприемачески инициативи.

1.1.1. Комисията следва да продължи работата си по прилагането на действащите правила за единния пазар: дългосрочните проекти за хармонизация, като например счетоводните стандарти и стандартите за несъстоятелност, автоматичното признаване на професионалните и академичните квалификации, ускореното изпълнение на стратегията за цифровия единен пазар и цялостното прилагане на инициативата съюз на капиталовите пазари ⁽¹⁾ ще помогнат на ЕС да се възползва от пълния потенциал на един действително единен пазар. Простите и ефективни правила за трансграничните договори би следвало да стимулират трансграничната електронна търговия, като намалят правната разпокъсаност в законодателството за защита на потребителите и разходите за привеждане в съответствие за предприятията.

1.1.2. Дяловото финансиране трябва да бъде допълнително разширено с цел подкрепа за стартиращите предприятия на етапа на тяхното развитие. Това предполага, наред с други фактори, по-неутрална данъчна система, която третира дълговото и дяловото финансиране по еднакъв начин чрез възможност за приспадане както на лихвени плащания, така и на изплащания на дивиденди ⁽²⁾. Стартиращите предприятия следва да могат да използват пакети с „опции върху акции“, за да привличат и задържат талантлив кадрите.

⁽¹⁾ ЕИСК е изразил подкрепа за инициативите на съюза на капиталовите пазари в своите становища относно „План за действие за изграждане на съюз на капиталовите пазари“ (ОВ С 133, 14.4.2016 г., стр. 17), „Секюритизации“ (ОВ С 82, 3.3.2016 г., стр. 1) и „Проспекта“ (ОВ С 177, 18.5.2016 г., стр. 9).

⁽²⁾ ЕИСК неколкократно призова за мерки за премахване на преференциалното данъчно третиране на дълга в данъчните системи, например в своето становище „Финансиране на предприятията/алтернативни механизми за предоставяне на средства“ (ОВ С 451, 16.12.2014 г., стр. 20).

1.1.3. Би трябвало да се създаде и насърчава култура на дялови инвестиции, включително чрез образователни и незаконодателни инициативи. Европейската финансова система трябва да разработи ликвидни инвестиционни продукти, подходящи за индивидуалните инвеститори, за да бъдат насърчавани да инвестират в новаторски малки предприятия.

1.1.4. Намаляването на ненужната бюрокрация и на „свърхрегулирането“ също е от особено важно значение, за да се сведе до минимум административната тежест и да се избегнат ненужните разходи и загуба на време за предприемачите.

1.1.5. Развитието на нови форми на сътрудничество между университетите и предприятията с участието както на големи, така и на малки предприятия в държавите членки трябва да бъде засилено и ускорено, като се предприемат новаторски политически мерки, насочени към превръщането на Европа в магнит за таланти.

1.1.5.1. ЕИСК насърчава Комисията да премахне всички правни пречки пред обмена на студенти и млади предприемачи⁽³⁾, например чрез създаването на програма Еразъм за млади предприемачи.

1.1.5.2. За да се повиши осведомеността за обещаващи предприятия, ЕИСК се застъпва за създаване на платформа с информационна база данни, интегрирана в Европейския консултантски център по инвестиционни въпроси (ЕКЦИВ) и Европейския портал за инвестиционни проекти (ЕПИП)⁽⁴⁾. Тя ще включва бързо развиващите се дружества от ЕС в различни сектори, подбрани въз основа на обективни и прозрачни критерии и с възможност за съпоставка между дружества и сравнителен анализ.

1.1.6. ЕИСК счита, че споделянето и оценяването на добрите практики осигурява ценна информация за експериментиране с нови политики⁽⁵⁾.

1.2. От Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) и Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) се иска да подкрепят новаторските дружества със специален рисков и първоначален капитал, за да се улесни трансферът на технологии от университетите и научноизследователските центрове. Това може да бъде структурирано под формата на гаранции за първи заем, които биха помогнали да се преодолее първоначалната съпротива спрямо частното финансиране.

1.3. Европейският фонд за стратегически инвестиции (ЕФСИ) на стойност 21 млрд. евро, съставен от гаранции на Европейския съюз и капитал на Европейската инвестиционна банка, би следвало да играе решителна роля, за да съдейства на новаторските проекти да постигнат мащаб и да стигнат до пазара. Освен това ЕФСИ би могъл да служи като модел за бъдещи бюджети на ЕС, като преминава от традиционния метод за финансиране на проекти, основан на безвъзмездна помощ, към по-ефективен модел, воден от инвестициите, които събира колективни средства за проекти. ЕФСИ успешно е финансирал относително рисковани области, които лесно можеха да бъдат пренебрегнати⁽⁶⁾.

1.4. ЕИСК призовава за изграждане на по-широк инвестиционен инструмент за стимулиране на инвестициите на етапа на растежа, включително „асиметрични фондове“, които носят различна възвръщаемост на различните видове инвеститори в активи, и алтернативни способи за финансиране, като колективното финансиране⁽⁷⁾. Следва да се обмисли и създаването на подпазари с цел да се улесни достъпът до пазари за европейски МСП.

1.5. Комисията следва да обърне внимание на регулаторните асиметрии между Европа и САЩ по отношение на третирането на инвестициите в софтуер и да премахне регулаторните ограничения, които възпрепятстват европейския финансов сектор да инвестира в разработване на цифрови технологии.

2. Анализ на настоящото положение

2.1. Малките и средните предприятия (МСП) са ключов елемент на европейската икономика, като допринасят значително за създаването на работни места и за икономическия растеж⁽⁸⁾.

⁽³⁾ Вж. становището на ЕИСК относно „Висши учебни заведения, ангажирани в оформянето на Европа“ (ОВ C 71, 24.2.2016 г., стр. 11).

⁽⁴⁾ Европейски консултантски център по инвестиционни въпроси: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>.
Информация относно Европейския портал за инвестиционни проекти: <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/bg/index.html>.

⁽⁵⁾ Вж. параграф 4.

⁽⁶⁾ Европейски цифров форум, From Start-up to Scale-up: Growing Europe's Digital Economy („От старта до увеличаването на мащаба: нарастване на цифровата икономика на Европа“), Sergey Filippov и Paul Hofheinz, 2016 г., стр. 3-5.

⁽⁷⁾ Пак там, стр. 5.

⁽⁸⁾ Определение на ЕС за МСП (ОВ L 124, 20.5.2003 г., стр. 36).

2.1.1. През 2015 г. над 22,3 милиона МСП в Европейския съюз са съставлявали 99,8 % от всички нефинансови предприятия, осигурили са заетост на 90 милиона души (66,9 % от общата заетост), генерирани са 57,8 % от общата добавена стойност⁽⁹⁾ и са създали 85 % от новите работни места. Европа трябва да направи така, че да се създаде ново поколение МСП, за да заменят фалиращите всяка година 200 000 предприятия⁽¹⁰⁾, с последици за 1,7 милиона работници. По-важни за бъдещия икономически растеж обаче са предприятията, които желаят да въвеждат иновации, да се разрастват и да реализират износ.

2.2. Създаването на бързо развиващи се стартиращи предприятия е от решаващо значение, тъй като те са насочени към иновации в бързо развиващи се сектори с висока добавена стойност. Именно те са предприятията, които ще създават работните места в бъдеще и ще са движещата сила за ръста на производителността, което е от основно значение за подобряването на стандарта на живот. Макар и да отчита напредък в някои области, Европа изостава в преминаването от фазата на стартирането към увеличаването на мащаба, което в крайна сметка би следвало да доведе до растежа и създаването на работни места, от които се нуждае ЕС⁽¹¹⁾.

2.3. Настоящото становище по собствена инициатива се съсредоточава върху разрастващите се предприятия: бързо развиващи се предприятия със средногодишен ръст на зетите лица (или на оборота) над 20 % за период от три години и с 10 или повече служители в началото на наблюдавания период⁽¹²⁾. Ключова характеристика на разрастващите се предприятия е, че те реализират бизнес модели, позволяващи сериозно разрастване. Способността за разрастване представлява капацитетът за растеж по отношение на достъп до пазара, приходи и структура, породена например от бързо възпроизвеждане на бизнес модела на различни пазари или от нови управленски практики.

2.3.1. Проучване на ОИСР в 11 държави⁽¹³⁾ установи, че разрастващите се предприятия са по-малко от 10 % от дружествата в 11-те държави, но създават до две трети от всички нови работни места⁽¹⁴⁾.

2.4. Стартиращите предприятия обикновено са по-малко рентабилни в краткосрочен план и са зависими от външно финансиране. Ако тези иновативни дружества не са в състояние да финансират плановете си за разрастване, те не успяват да увеличат своите мащаби и потенциалът им за растеж на производителността и създаване на работни места рискува да бъде задушен.

2.4.1. Според един анализ на Световната банка⁽¹⁵⁾ средният процент на необслужваните кредити на МСП на развитите пазари през 2007 г. е бил 6,93 % — повече от два пъти по-голям от този на кредитите на големите предприятия (2,54 %). По време на кризата необслужваните кредити се увеличиха драстично в Португалия, Испания, Италия и Ирландия, достигайки между 10 % и 25 %.

2.4.1.1. Политиките, които насърчават банките да отпускат кредити на по-рискови дружества, по-специално на намиращи се на ранен етап от развитието си предприятия с ограничени обезпечения, биха могли да доведат до създаване на набор от рискови банки, свиване на кредитирането и увеличаване на финансовата нестабилност⁽¹⁶⁾.

2.5. Европа трябва да се съсредоточи върху гладкото функциониране на „прехода във финансирането“, който понастоящем е прекъснат.

2.5.1. Преходът във финансирането се състои от четири части: стартираща фаза (финансирана от безвъзмездни средства, първоначален капитал, семейство и приятели), фаза на растеж на дяловото финансиране (колективно финансиране, микрофинансиране, бизнес ангели); устойчив растеж (секюритизация, частно дялово финансиране, рисков капитал, институционални инвеститори, пласиране на частен дълг) и изходната фаза (придобиване, публичните капиталови пазари).

⁽⁹⁾ http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_annual_report_2015.pdf.

⁽¹⁰⁾ „Bankruptcy and second chances for honest failed entrepreneurs“ („Несъстоятелност и втори шанс за почтените предприемачи, изпаднали в несъстоятелност“) — политика на Европейската комисия. Ден на предприемача, 12 ноември 2015 г.

⁽¹¹⁾ Стартиращите предприятия обикновено се определят като предприемаческо начинание, имащо за цел да търси бизнес модел, който може да бъде възпроизведен и чийто мащаб може да бъде увеличен. Тези новосъздадени дружества обикновено са силно иновативни и се опират на идеи, технологии и бизнес модели, които не са съществували дотогава. За разлика от тях, „разрастващо се предприятие“ е такова, което бележи бързо разрастване и ръст по отношение на пазарен достъп, приходи или брой работещи в него. Вж. „Ostorus High Growth Small Business Report 2015“ („Доклад на Ostorus за малки бързо развиващи се дружества за 2015 г.“) (Лондон: Ostorus, 2015 г.).

⁽¹²⁾ <https://www.linkedin.com/pulse/20141201163113-4330901-understanding-scale-up-companies>.

⁽¹³⁾ Обединеното кралство, Финландия, Испания, Италия, САЩ, Канада, Норвегия, Нидерландия, Дания, Нова Зеландия, Австрия.

⁽¹⁴⁾ „Supporting investors and growth firms“ („Подпомагане на инвеститори и развиващи се дружества“), Т. Aubrey, R. Thillaye и A. Reed, 2015 г., стр. 11.

⁽¹⁵⁾ <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/BeckDemirgucKuntMartinezPeria.pdf>.

⁽¹⁶⁾ „Supporting investors and growth firms“ („Подпомагане на инвеститори и развиващи се дружества“), Т. Aubrey, R. Thillaye и A. Reed, 2015 г., стр. 21.

3. Градивни елементи за развитието на иновационна екосистема, благоприятна за разрастващите се предприятия

3.1. Успешните иновационни екосистеми, които благоприятстват разрастващите се предприятия, се характеризират със стабилни взаимосвързани мрежи от изследователски и образователни институции, големи индустриални предприятия, инвеститори на рисков капитал и наличие на творчески и предприемачески талант⁽¹⁷⁾.

3.1.1. Обикновено стартиращите предприятия се създават в технологични центрове, изградени около първокласни университети, които действат като ключови участници в развитието на динамична стопанска среда, тъй като са източник на таланти както измежду студентите, така и от академичната общност. Силните клъстери с добри връзки помежду си повишават производителността на дружествата, задават насоката и темпа на иновациите и стимулират създаването на нови дружества. САЩ и Китай, както и някои центрове в Европа, водят отдавнашна битка за привличане на талант и капитал и за насърчаване на иновациите.

3.1.2. Разпокъсаността на европейския трудов пазар обаче спъва прехода от стартиращите към разрастващите се предприятия. В това отношение от първостепенно значение е да се улесни трудовата мобилност в рамките на ЕС, както и да се привлича талант от трети държави, който служи като магнит, създавайки по този начин благоприятен цикъл.

3.1.3. Би могла да се насърчи програма Еразъм за млади предприемачи. Това е в съзвучие с водещия принцип на растеж и работни места. Такава инициатива би благоприятствала мобилността и би била добре приета от предприятията.

3.1.3.1. Неотдавна бяха приети някои политики за привличане на таланти от страни извън ЕС. Синята карта, въведена през 2009 г., ускори навлизането на висококвалифицирани работници с работодател в ЕС⁽¹⁸⁾. На национално равнище някои европейски държави вече създадоха специални визови процедури за предприемачи, а други започват да ги въвеждат⁽¹⁹⁾.

3.1.4. Забележително успешен пример за технологичен център е „Оксбридж“, т.е. областта на влияние, обхващаща университетите в Оксфорд и Кеймбридж в Обединеното кралство. Високотехнологичната общност в Обединеното кралство продължи да нараства и да създава иновации по време на продължителния период на икономическа рецесия и стагнация между 2008 г. и 2012 г.⁽²⁰⁾

3.1.4.1. Много от европейските университети обаче нямат статута, структурата или нагласата да създават условия за растеж на предприемаческата дейност в университета и да отстояват тази програма пред правителствата⁽²¹⁾. Университетските ръководители и правителството би следвало да развиват връзки с индустрията, да инвестират в бюра за трансфер на технологии на територията на университета и в обучение по предприемачество⁽²²⁾.

3.1.5. Предприятията, създадени в резултат на отделяне от друго предприятие благодарение на трансфер на технологии от университети, се сблъскват с трудности при разрастването си поради липсата на пари и специализирано управление. Ето защо е жизненоважно те да могат да разчитат на институционална публична подкрепа, за да се преодолее първоначалното нежелание на лицата, предоставящи частно финансиране, да инвестират в предприятия с технически профил, създадени в резултат на отделяне от друго предприятие, тъй като те се възприемат като твърде технически и рисковани и дейността им често не се разбира добре.

3.2. Въпреки че имат сходно равнище на образование, европейците създават нови дружества значително по-рядко от американците. Многобройните причини за това включват висока степен на избягване на риска, административна тежест, слабо развита култура на „втория шанс“, недостатъчно развитие на свързаните с предприемачеството образователни програми и липса на култура на частни дялови инвестиции. Трябва да се обърне внимание и на ранното развитие на предприемаческа култура в началното и средното образование.

⁽¹⁷⁾ Tataj, D., „Innovation and Entrepreneurship“ („Иновации и предприемачество“). „A Growth Model for Europe beyond the Crisis“ („Модел на растеж за Европа след кризата“), Tataj Innovation Library, Ню Йорк, 2015 г.

⁽¹⁸⁾ <https://www.apply.eu/directives/>.

⁽¹⁹⁾ <http://tech.eu/features/6500/European-start-up-visa>.

⁽²⁰⁾ www.cambridge.gov.uk/sites/default/files/documents/cnfe-aap-io-employment-sector-profile.pdf.

⁽²¹⁾ „Clustering for Growth, How to build dynamic innovation clusters in Europe“ („Създаване на клъстери с цел растеж. Как да изградим динамични клъстери за иновации в Европа“), стр. 11.

⁽²²⁾ Вж. становището на ЕИСК относно „Висши учебни заведения, ангажирани в оформянето на Европа“ (ОВ С 71, 24.2.2016 г., стр. 11).

3.2.1. На практика рискът от изпадане в несъстоятелност е това, от което европейците се страхуват най-много по отношение на създаването на ново дружество: 43 % в Европа спрямо 19 % в САЩ. В САЩ ⁽²³⁾ сравнително ефективният и изключващ санкции режим на корпоративна несъстоятелност, както и като цяло по-високата степен на приемане на корпоративните фалити, допринасят за готовността за поемане на рискове. Развиването на култура, насочена в по-голяма степен към предприемачеството, следва да се превърне в приоритет за създателите на политики, както и за учебните заведения.

3.2.1.1. Едно неотдавнашно проучване сочи, че дружествата, основани от рестартиращи предприемачи, имат по-висок ръст на оборота и заетостта, както и по-големи шансове за намиране на външно финансиране ⁽²⁴⁾. В Испания успех постигат едва 20 % от предприемачите, които създават първото си стартиращо предприятие, докато за тези, които опитват за втори път, успеваемостта достига удивителните 80 %.

3.3. За бързо развиващите се и иновативни дружества често има по-голяма вероятност да бъдат отхвърлени при кандидатстване за банково кредитиране, тъй като не разполагат с капитал, който представлява ключова част от банковите кредитни оценки ⁽²⁵⁾. Ето защо дяловото финансиране е от изключително значение за стартиращите предприятия, както и за предприятията с планове за значително разрастване, но с несигурни или отрицателни прогнозни парични потоци. Поради това банковото кредитиране следва да бъде допълнено чрез увеличаване на разнообразието и гъвкавостта на източниците на финансиране, със специален акцент върху ролята на дяловото финансиране.

3.4. В Европа трябва да бъде създадена и развивана култура на дялови инвестиции, а европейските финансови системи трябва да разработят инвестиционни продукти, които са подходящи за инвеститорите на дребно и предоставят необходимата ликвидност, за да могат те да инвестират в иновативни малки предприятия.

3.4.1. Поради липсата на финансиране на по-късен етап от развитието, европейските стартиращи предприятия не могат да поддържат темпа на разрастване на американските предприятия и трябва или да генерират приходи по-рано, за да оцелеят, или биват продадени преждевременно на по-ниска цена. Всъщност до 2009 г. само 5 % от европейските дружества, създадени след 1980 г. от нулата, са били сред първите 1 000 дружества по отношение на пазарната капитализация. В САЩ техният дял е 22 % ⁽²⁶⁾.

3.4.1.1. Заслужава да се отбележи, че повече от половината от целия рисков капитал в световен мащаб е отпуснат в САЩ и едва 15 % — в Европа. През 2013 г. в САЩ са били отпуснати 26 милиарда евро рисков капитал, а в Европа — 5 милиарда евро, като инвеститорите „бизнес ангели“ са предоставили 6 милиарда евро за европейски стартиращи предприятия и 20 милиарда евро в САЩ.

3.4.1.2. Следователно ЕС страда от сериозен недостиг на финансиране от „бизнес ангели“ и финансиране с рисков капитал, което в САЩ е съответно три и пет пъти по-голямо. Това е съществена разлика, тъй като именно такъв капитал е необходим за превръщането на дружествата в по-големи и по-успешни предприятия.

3.4.1.3. Основната причина за това е силната разпокъсаност на индустрията за рисков капитал в ЕС по националните граници. Средният европейски фонд за рисков капитал е на стойност около 60 милиона евро, което се равнява на половината от размера на средния фонд в САЩ, а 90 % от инвестициите на рисков капитал са концентрирани в едва осем държави — членки на ЕС (Дания, Финландия, Франция, Германия, Нидерландия, Испания, Швеция и Обединеното кралство) ⁽²⁷⁾. Поради многообразието от правила в държавите членки, дружествата за рисков инвестиране са изправени пред високи разходи при набирането на средства в цяла Европа. В резултат на това те са малки и имат по-малък капитал за подкрепа на нарастващите предприятия. Ако пазарите на рисков капитал в ЕС бяха също толкова развити като тези в САЩ, между 2008 и 2013 г. предприятията са щели да разполагат с 90 млрд. евро допълнителни средства за финансиране ⁽²⁸⁾.

3.4.1.4. Проблемно е и недостатъчното участие на частните инвеститори. През последното десетилетие европейският сектор на рисковия капитал стана все по-зависим от институциите от публичния сектор, които са осигурили 31 % ⁽²⁹⁾ от общите инвестиции през 2015 г., в сравнение с едва 15 % ⁽³⁰⁾ през 2007 г. Целта не следва да бъде по-малко публични средства, а повече частни източници. Инвеститорската база трябва да се разшири и диверсифицира, за да може секторът да се самоиздържа в дългосрочен план.

⁽²³⁾ „Bankruptcy and second chances for honest failed entrepreneurs“ („Несъстоятелност и втори шанс за почтените предприемачи, изпаднали в несъстоятелност“) — политика на Европейската комисия.

⁽²⁴⁾ Изследване на професор Kathryn Shaw от Stanford Graduate School of Business.

⁽²⁵⁾ „Supporting investors and growth firms“ („Подпомагане на инвеститори и развиващи се дружества“), Т. Aubrey, R. Thillaye и A. Reed, 2015 г., стр. 40.

⁽²⁶⁾ <http://eref.knowledge-economy.net/uploads/documents/Born%20to%20Grow.pdf>.

⁽²⁷⁾ Европейска комисия, Изграждане на съюз на капиталовите пазари, Зелена книга, вж. по-горе.

⁽²⁸⁾ Пак там.

⁽²⁹⁾ <http://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>.

⁽³⁰⁾ http://www.investeurope.eu/media/340371/141109_EVCA_FOF_scheme.pdf.

3.4.1.5. За да се стимулират публично-частни партньорства, биха могли да се обмислят асиметрични фондове. Това са фондове за рисков капитал, при които инвеститорите получават различни условия и възвръщаемост в зависимост от инвестиционните им цели, като се отчитат различните интереси на партньорите в различните форми на сътрудничество. Такива фондове вече съществуват във Финландия, Гърция, Обединеното кралство и Нидерландия.

3.4.2. Следва да се обмисли и създаването на подпазари с цел да се улесни достъпът до пазари за европейски МСП. Те следва да дадат възможност за ниски разходи за регистрация на фондовата борса и гъвкав индивидуален подход, съобразен с потребностите на малките динамично развиващи се дружества. Добри примери са Алтернативният инвестиционен пазар (Alternative Investment Market) в Лондон, Новият пазар (Nouveau Marché) в Париж и Алтернативният борсов пазар (Mercado Alternativo Bursatil) в Мадрид. Тази гъвкава регулаторна система може да е нож с две остриета. Такива дружества могат да имат достъп до фондова борса, за да търгуват с акции, но от друга страна, неопитните инвеститори могат да се сблъскат с трудности при оценката на точния рисков профил на дадено дружество.

3.4.3. Специалното регулиране на сектора понякога възпрепятства способността на европейските предприятия да инвестират в разработване на технологии в сравнение с американските дружества. Налице е например регулаторна асиметрия между европейските, американските и швейцарските финансови органи по отношение на необходимите инвестиции в софтуер и други нематериални активи, които са изключително важни за цифровото развитие.

3.4.3.1. Банковият сектор определено е най-големият ИТ сектор в света: 700 милиарда щ.д. се изразходват за ИТ иновации — 1 от всеки 5 евро се изразходва от финансовия сектор. На него се падат и от 5 до 10 % от инвестициите⁽³¹⁾. Следователно банките са както основен участник в цифровата трансформация, така и основен източник на финансиране на цифровата икономика.

3.4.3.2. Въпреки това регулаторната рамка санкционира техните така необходими инвестиции в ИТ. Финансовите разпоредби би трябвало да разглеждат софтуера като обикновен актив и да не принуждават банките в ЕС да приспадат тази инвестиция за целите на капиталовите изисквания.

3.5. Различните данъчни режими в отделните държави членки, както и за различните видове финансиране създават пречка пред развитието на обоевропейски капиталови пазари, което има своето отражение върху инвеститорите и емитентите.

3.5.1. Повечето системи за корпоративно данъчно облагане в Европа благоприятстват по-скоро дълговото, а не дяловото финансиране, като позволяват приспадане на разходите за лихви; в случай на дялово финансиране не се приспадат плащанията на дивиденди. Такова преференциално данъчно третиране на дълга може да бъде преодоляно чрез приспадане на разходите за данъчни цели както за дяловото, така и за дълговото финансиране⁽³²⁾.

3.5.1.1. Данъчните стимули играят важна роля за осигуряването на финансиране за бързо развиващи се дружества, които са в ранен етап от развитието си, и редица правителства по света дават възможност за данъчни облекчения за физическите лица и дружествата, които инвестират във високотехнологични стартиращи предприятия или отговарящи на условията фондове за рисков капитал⁽³³⁾.

3.5.1.2. Традиционно привлекателна придобивка за служителите и предприемачите от стартиращи предприятия е да се въведат програми за опции върху акции, тъй като много от тях биха се отказали от премии към заплатата. В повечето държави членки данъчното облагане на опции върху акции е много наказателно, тъй като те се разглеждат като обикновен доход и се облагат с пределна данъчна ставка. Би следвало да се насърчава преференциално данъчно облагане за опции върху акции по подобие на стимулиращите опции върху акции (*Incentive Stock Options*)⁽³⁴⁾ в САЩ.

3.5.2. За предприятията е скъпо да спазват задълженията по ДДС, особено ако дружеството продава стоки или услуги в чужбина. ЕИСК изразява задоволство от факта, че като част от своята стратегия за цифров единен пазар Комисията е обявила, че до края на 2016 г. ще представи законодателни предложения за намаляване на административната тежест за дружествата, предизвикана от различните режими на облагане с ДДС. Сред тези мерки Комисията предлага да се въведе необлагаем с ДДС праг с цел подпомагане на стартиращите предприятия и микропредприятията⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Европейска банкова федерация, 16 септември 2016 г.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn и Gaëtan Nicodème, „The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions“ („Неравнопоставеност на данъчното облагане на дълговото и дяловото финансиране: последици и решения“), Доклади на Европейската комисия относно данъчното облагане/Работен документ 33-2012: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_33_en.pdf.

⁽³³⁾ Например параграф 4.3.

⁽³⁴⁾ <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.422-2>.

⁽³⁵⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-1024_en.htm.

3.6. Разгръщането на пълния потенциал на единния пазар е от съществено значение, за да могат стартиращите предприятия да предлагат своите услуги и продукти в целия ЕС на ранен етап и да се разрастват бързо, за да бъдат конкурентоспособни на световните пазари.

3.6.1. Простите и ефективни правила за трансгранични договори за потребителите и предприятията са приоритет в стратегията за цифровия единен пазар. Те биха насърчили трансграничната електронна търговия в ЕС, като премахнат правната разпокъсаност в областта на потребителското договорно право. Премахването на препятствията поради договорните правни различия би повишило потреблението в ЕС с 18 милиарда евро, а брутният вътрешен продукт би нараснал с 4 милиарда евро спрямо настоящото си ниво⁽³⁶⁾.

3.7. Ненужната административна тежест също е причина за допълнителни разходи и загуба на време за предприемачите.

3.7.1. През периода 2013—2015 г. средните разходи за започване на бизнес в ЕС са били 4,1 % от БВП на глава от населението, докато в САЩ техният размер е бил 1,17 %⁽³⁷⁾.

3.7.2. Колкото до времето, необходимо за създаване на дружество, в ЕС за регистрацията са нужни средно 11,6 дни. В САЩ са достатъчни само 6 дни, за да се започне бизнес.

3.8. Друга причина, поради която в Европа няма достатъчно стартиращи дружества, е информационната асиметрия. Инвеститорите нямат пълна представа за всички инвестиционни възможности. Освен това инвеститорите, които не са от Европа, са изправени пред допълнителни ограничения в опит да разберат спецификите на различните национални пазари. Специализиран портал, свързан с Европейския консултантски център по инвестиционни въпроси (ЕКЦИВ) и Европейския портал за инвестиционни проекти (ЕПИП)⁽³⁸⁾, би спомогнал за популяризирането на стартиращи проекти и би намалил информационната асиметрия.

4. Пример за добри практики сред многото, които съществуват към момента

4.1. Редица страни са развили добри практики в подкрепа на стартиращи и разрастващи се предприятия. ЕИСК препоръчва Комисията да проучи внимателно възможностите за тяхното прилагане на европейско равнище.

4.1.1. Германия изисква предприятията да членуват в Германската индустриална и търговска камара (ИНК), която от своя страна им предоставя подкрепа и съвети⁽³⁹⁾.

4.1.2. Трябва да се проучат правителствените схеми за гарантиране на заеми като тези в Италия, Обединеното кралство, Полша и Франция, както и държавното съфинансиране като това в Германия и Швеция⁽⁴⁰⁾.

4.1.3. Обединеното кралство използва режими за данъчни стимули, за да увеличи притока на средства към по-рискови активи чрез своите схеми EIS, SEIS и VCT⁽⁴¹⁾.

4.1.4. Регион Пиемонт в Италия е развил мрежи в 12 индустриални клъстера, които обединяват предприятия, университети и органи на местното самоуправление⁽⁴²⁾.

4.1.5. В Баската автономна област в Испания кооперацията Elkar-Lan насърчава създаването на други кооперации чрез цялостен анализ на жизнеспособността на проекта, обучение и достъп до субсидии и финансова помощ⁽⁴³⁾.

⁽³⁶⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6264_bg.htm

⁽³⁷⁾ www.theglobaleconomy.com/USA/Cost_of_starting_business.

⁽³⁸⁾ Вж. бележка под линия 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>.

⁽⁴⁰⁾ „Supporting investors and growth firms“ („Подпомагане на инвеститори и развиващи се дружества“), Т. Aubrey, R. Thillaye и А. Reed, 2015 г., стр. 36.

⁽⁴¹⁾ Enterprise Investment Scheme/Схема за инвестиране в предприятия (EIS), Seed Enterprise Investment Scheme/Схема за инвестиране в стартиращи предприятия (SEIS) и Venture Capital Trust/Фонд за рисков капитал (VCT).

⁽⁴²⁾ cordis.europa.eu/piedmont/infra-science_technology_en.html.

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop.

4.1.6. Както се вижда от случая с Естония, цифровизацията на услугите в публичната администрация може да доведе до поврат в улесняването на растежа на високотехнологичните иновативни дружества. В общоевропейски мащаб развитието на електронното управление би имало значително въздействие.

4.1.7. В епохата на икономика, основана на данни, едно конкурентно предимство би могло да разчита на нематериални активи, които трудно могат да бъдат оценени и остойностени с помощта на традиционни механизми за финансиране. Службата на Обединеното кралство за интелектуална собственост е разработила начини за идентифициране и измерване на тези активи чрез парични потоци⁽⁴⁴⁾.

4.1.8. В Обединеното кралство специализиран екип в Tech City UK, наречен Future Fifty (Бъдещите петдесет), подкрепя 50-те най-големи цифрови дружества в Обединеното кралство в етап на разрастване. Програмата предоставя достъп до експертен опит от редиците на правителството и частния сектор, изгражда връзки с институционалната инвеститорска база в Обединеното кралство и предлага индивидуална подкрепа, за да помогне на дружествата да бележат бърз растеж и да положат основите на готовност за първоначално публично предлагане⁽⁴⁵⁾, сливане и придобиване и разрастване в световен мащаб⁽⁴⁶⁾.

4.1.9. През 2015 г. федералното правителство на САЩ въведе схема за НТИМ, която има за цел да насърчава децата да се занимават с наука, технологии, инженерство и математика. Основен стълб на тази схема е посветен на подготовката на учениците за бъдещите нужди на пазара на труда⁽⁴⁷⁾. Поставя се все по-голям акцент върху преносимите умения и НТИИМ, като второто „И“ се отнася до изкуствата.

5. Инициативи, предприети от Европейската комисия за насърчаване на създаването и развитието на стартиращи предприятия

5.1. Европейската комисия положи забележителни усилия за подпомагане на предприемачите, като въведе множество инициативи през последните години; този процес беше ръководен от редица генерални дирекции, а именно ГД „Съобщителни мрежи, съдържание и технологии“ (CONNECT)⁽⁴⁸⁾, ГД „Образование и култура“ (ЕАС)⁽⁴⁹⁾, ГД „Вътрешен пазар, промишленост, предприемачество и МСП“ (GROW)⁽⁵⁰⁾, ГД „Научни изследвания и иновации“ (RTD)⁽⁵¹⁾ и ГД „Финансова стабилност, финансови услуги и съюз на капиталовите пазари“ (FISMA)⁽⁵²⁾.

5.2. Много от тези инициативи бяха въведени неотдавна и все още е твърде рано да се оцени тяхното въздействие. Все пак ЕИСК счита, че Комисията е на прав път и я насърчава да продължи да работи в тази посока, непременно след консултации със съответните европейски и национални заинтересовани страни.

Брюксел, 14 декември 2016 г.

Председател
на Европейския икономически и социален комитет
Georges DASSIS

⁽⁴⁴⁾ <https://www.gov.uk/government/publications/banking-on-ip>.

⁽⁴⁵⁾ Първоначално публично предлагане или излизане на фондовата борса.

⁽⁴⁶⁾ <http://futurefifty.com/>.

⁽⁴⁷⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/23/fact-sheet-president-obama-announces-over-240-million-new-stem-commitmen>.

⁽⁴⁸⁾ План за действие „Предприемачество 2020 г.“

⁽⁴⁹⁾ Програма „Еразъм“.

⁽⁵⁰⁾ Стратегия за единния пазар.

⁽⁵¹⁾ „Хоризонт 2020“ — Програма за научни изследвания и иновации.

⁽⁵²⁾ Съюз на капиталовите пазари.