

Stanovisko Evropského hospodářského a sociálního výboru k tématu Podpora inovativních a rychle rostoucích podniků**(stanovisko z vlastní iniciativy)**

(2017/C 075/02)

Zpravodaj: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

Rozhodnutí plenárního shromáždění	21. 1. 2016
Právní základ	čl. 29 odst. 2 jednacího řádu stanovisko z vlastní iniciativy
Odpovědná specializovaná sekce	Hospodářská a měnová unie, hospodářská a sociální soudržnost
Přijato ve specializované sekci	29. 11. 2016
Přijato na plenárním zasedání	14. 12. 2016
Plenární zasedání č.	521
Výsledek hlasování (pro/proti/zdrželi se hlasování)	220/1/8

1. Závěry a doporučení

1.1. EHSV vybízí Komisi, aby pokračovala ve svém úsilí o vypracování návrhů politiky zaměřených na podporu zakládání inovativních a rychle rostoucích podniků, a doporučuje, aby tyto iniciativy provádělo, vedlo a koordinovalo jediné oddělení zodpovědné za posuzování, sledování a dosahování součinnosti mezi inovativními politikami předkládanými různými generálními ředitelstvími. Tyto návrhy politik by měly posilovat jednotný trh, upevňovat klastry a ekosystémy, v nichž jsou inovativní začínající podniky zakládány, rozvíjet kapitálovou složku evropských kapitálových trhů, podporovat univerzitní programy, které by se zaměřovaly na budoucí pracovní místa a minimalizovat náklady a byrokracii související se založením nového podniku.

1.1.1. Komise by měla nadále posilovat stávající pravidla v oblasti jednotného trhu: dlouhodobé projekty harmonizace, jako jsou účetní a insolvenční normy, automatické uznávání profesních a univerzitních kvalifikací, zrychlené provádění strategie jednotného digitálního trhu a plné zavedení iniciativy unie kapitálových trhů⁽¹⁾, by Evropské unii významným způsobem pomohly těžit z plného potenciálu skutečně jednotného trhu. Jednoduchá a účinná pravidla pro přeshraniční smlouvy by měla povzbudit přeshraniční elektronický obchod a omezit právní rozdílnost ve spotřebitelském právu i náklady podniků na dodržování předpisů.

1.1.2. Je třeba dále rozšířit kapitálové financování, a podpořit tak začínající podniky v jejich rozvojové fázi. To mimo jiné předpokládá neutrálnější daňový systém, který nakládá stejně s dluhovým a kapitálovým financováním tím, že umožní odpočet jak úroků, tak výplat dividend⁽²⁾. Začínající podniky by měly mít možnost využít k přilákání a udržení talentovaných lidí balíčků opcí na akcie.

⁽¹⁾ EHSV vyjádřil podporu iniciativě unie kapitálových trhů ve svých stanoviscích Akční plán pro vytváření unie kapitálových trhů (Úř. věst. C 133, 14.4.2016, s. 17), Sekuritizace (Úř. věst. C 82, 3.3.2016, s. 1) a Prospekt (Úř. věst. C 177, 18.5.2016, s. 9).

⁽²⁾ EHSV opakovaně požadoval opatření k odstranění zvýhodnění dluhového financování v daňových systémech, například ve stanovisku Financování podniků/alternativní finanční mechanismy (Úř. věst. C 451, 16.12.2014, s. 20).

1.1.3. Měla by být vytvořena a podporována kultura vlastního kapitálu, včetně vzdělávacích a nelegislativních iniciativ. Evropský finanční systém potřebuje vytvořit likvidní investiční produkty vhodné pro retailové investory, aby je tak povzbudil k investicím do inovativních malých podniků.

1.1.4. Pro minimalizaci administrativní zátěže a zabránění zbytečným nákladům a neúčinnému hospodaření s časem na straně podnikatelů je také klíčové odstranit zbytečnou byrokracii a omezit kladení dodatečných povinností nad rámec evropského práva (tzv. „gold plating“).

1.1.5. V členských státech je třeba, pomocí přijímání nových opatření v oblasti politik s cílem zatraktivnit EU pro talentované lidi, posilovat a urychlovat rozvoj nových druhů spolupráce mezi univerzitami a podniky, a to jak velkými, tak i menšími.

1.1.5.1. EHSV vybízí Komisi, aby odstranila veškerá právní omezení spojená s výměnami studentů a mladých podnikatelů⁽³⁾, např. vytvořením programu Erasmus pro mladé podnikatele.

1.1.5.2. EHSV se přimlouvá za vytvoření informační databáze v podobě platformy propojené s Evropským centrem pro investiční poradenství (EIAH) a Evropským portálem investičních projektů (EIPP)⁽⁴⁾, jejímž účelem by bylo zvyšování povědomí o nadějných podnicích. Zahrnovala by rychle rostoucí podniky z EU v různých odvětvích, jež by byly vybrány na základě objektivních a transparentních kritérií, a umožňovala by porovnání a referenční srovnávání mezi podniky.

1.1.6. EHSV má za to, že sdílení a posuzování osvědčených postupů nabízí cenné poznatky pro experimentování s novými politikami⁽⁵⁾.

1.2. Evropský investiční fond (EIF) a Evropská investiční banka (EIB) se žádají, aby podpořily inovativní firmy konkrétním rizikovým a předstartovním kapitálem, aby byl usnadněn přesun technologií z vysokých škol a výzkumných středisek. Tato podpora by mohla být v podobě záruk na první úvěr, jež by pomohly překonat počáteční odpor vůči soukromému financování.

1.3. Při pomoci inovativním projektům dosáhnout rozsahu a vstoupit na trh by měl mít rozhodující úlohu Evropský fond pro strategické investice (EFSI), což je fond o hodnotě 21 miliard EUR vytvořený ze záruk Evropské unie a kapitálu Evropské investiční banky. EFSI by kromě toho mohl být předlohou pro budoucí rozpočty EU, jež by se od tradiční metody financování projektů prostřednictvím grantů přesunuly k účinnějšímu investičnímu modelu, který by „přilákal“ finanční prostředky pro projekty. EFSI úspěšně financoval poměrně rizikové oblasti, jež by mohly být snadno přehlédnuty⁽⁶⁾.

1.4. EHSV vyzývá k vytvoření širšího investičního souboru nástrojů s cílem stimulovat investice ve fázi růstu, včetně „asymetrických fondů“, jež poskytují rozdílné výnosy pro různé typy investorů do aktiv, a alternativních způsobů financování, jako je hromadné financování (crowdfunding)⁽⁷⁾. Mělo by se také zvážit vytvoření dílčích trhů, aby evropské malé a střední podniky měly snadnější přístup k trhům.

1.5. Komise by se měla zabývat regulačními asymetriemi mezi Evropou a USA, pokud jde o zacházení s investicemi do softwaru, a odstranit regulační omezení, která evropskému finančnímu sektoru brání investovat do digitálního rozvoje.

2. Analýza stávající situace

2.1. Malé a střední podniky jsou klíčovým prvkem evropského hospodářství a významným způsobem přispívají k vytváření pracovních míst a k hospodářskému růstu⁽⁸⁾.

⁽³⁾ Viz stanovisko EHSV Zapojení vysokých škol do utváření Evropy (Úř. věst. C 71, 24.2.2016, s. 11).

⁽⁴⁾ Evropské centrum pro investiční poradenství: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>.
Informace o Evropském portálu investičních projektů: <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/cs/index.html>.

⁽⁵⁾ Viz odstavec 4.

⁽⁶⁾ European Digital Forum, „From Start-up to Scale-up: Growing Europe's Digital Economy“ (Od začínajících k expandujícím podnikům: růst evropské digitální ekonomiky), Sergey Filippov a Paul Hofheinz, 2016, s. 3–5.

⁽⁷⁾ Tamtéž, s. 5.

⁽⁸⁾ Definice malých a středních podniků podle EU (Úř. věst. L 124, 20.5.2003, s. 36).

2.1.1. V roce 2015 fungovalo v Evropské unii přes 22,3 milionu malých a středních podniků, které tvořily 99,8 % všech nefinančních podniků, zaměstnávaly 90 milionů lidí (66,9 % celkové zaměstnanosti), vytvořily 57,8 % celkové přidané hodnoty⁽⁹⁾ a zajistily 85 % nových pracovních míst. Evropa musí zajistit vytváření malých a středních podniků nového druhu, které by vyrovnaly ztrátu 200 000 takovýchto podniků, jež ročně vyhlásí úpadek⁽¹⁰⁾, což má dopad na 1,7 milionu pracovníků. Pro budoucí hospodářský růst však mají větší význam podniky, které chtějí inovovat, růst a vyvážet.

2.2. Zakládání rychle rostoucích začínajících podniků má klíčový význam vzhledem k jejich zaměření na inovace v rychle rostoucích odvětvích s vysokou přidanou hodnotou. Tyto podniky budou v budoucnosti vytvářet pracovní místa a pohánět růst produktivity, který je zásadní pro zlepšování životní úrovně. Přestože Evropa v některých oblastech hlásí pokrok, zaostává v přechodu od začínajících podniků k expandujícím podnikům, jenž by měl nakonec vést k růstu a vytváření pracovních míst, které Evropa potřebuje⁽¹¹⁾.

2.3. Toto stanovisko z vlastní iniciativy se zaměřuje na podniky ve fázi expanze: rychle rostoucí podniky s průměrným ročním nárůstem počtu zaměstnanců (nebo obratu) vyšším než 20 % po dobu tří let a zaměstnávající 10 či více zaměstnanců na začátku sledovaného období⁽¹²⁾. Klíčovou vlastností podniků ve fázi expanze je, že jejich obchodní modely jsou snadno rozšiřitelné. Rozšiřitelnost je schopnost růstu ve smyslu přístupu na trh, příjmů a struktury, který vyvolává například rychlá replikace obchodního modelu na různých trzích nebo nové postupy řízení.

2.3.1. Studie OECD provedená v 11 zemích⁽¹³⁾ odhalila, že podniky ve fázi expanze představují méně než 10 % podniků ve všech 11 zemích, avšak vytvářejí bezmála dvě třetiny všech nových pracovních míst⁽¹⁴⁾.

2.4. Začínající podniky jsou v krátkodobém měřítku spíše méně ziskové a závisejí na externím financování. Pokud tyto inovativní podniky nedokáží financovat své plány na expanzi, k rozšíření nedojde a pravděpodobně se zbrzdí jejich skrytý potenciál pro růst produktivity a tvorbu pracovních míst.

2.4.1. Analýza Světové banky⁽¹⁵⁾ odhaduje, že průměrná míra úvěrů v selhání u malých a středních podniků na rozvinutých trzích byla v roce 2007 ve výši 6,93 %, což je více než dvojnásobek úvěrů velkých podniků ve výši 2,54 %. Podíl úvěrů v selhání se dramaticky zvýšil během krize v Portugalsku, Španělsku, Itálii a Irsku, a to na 10 až 25 %.

2.4.1.1. Politiky, které banky pobízejí k poskytování úvěrů i rizikovějším podnikům, zejména začínajícím podnikům s omezeným zajištěním, by mohly vést ke vzniku řady rizikových bank, propadu nabídky úvěrů a zvýšení finanční nestability⁽¹⁶⁾.

2.5. Evropa se musí zaměřit na hladké fungování „přechodu mezi způsoby financování“, jenž je momentálně narušen.

2.5.1. Přechod mezi způsoby financování má čtyři fáze: fáze začínajícího podniku (financovaná prostřednictvím grantů, předstartovního kapitálu, rodiny a přátel), fáze růstu vlastního kapitálu (financovaná prostřednictvím hromadného financování (crowdfunding), mikrofinancování, neformálních investorů (tzv. business angels)), fáze trvalého růstu (financovaná prostřednictvím sekuritizace, soukromého kapitálu, rizikového kapitálu, institucionálních investorů, soukromého umisťování dluhu) a fáze zániku (financovaná prostřednictvím akvizice, trhů veřejného kapitálu).

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

⁽¹⁰⁾ Úpadek a druhá šance pro poctivé podnikatele, kteří neuspěli – politika Evropské komise. Den podnikatelů 12. listopadu 2015.

⁽¹¹⁾ Začínající podnik se obvykle definuje jako podnikatelský počín, jehož účelem je hledat podnikatelský model, který lze opakovat a rozšiřovat. Tyto nově vytvořené podniky jsou obvykle značně inovativní a typické pro ně je, že jsou založeny na nápadech, technologiích nebo obchodních modelech, které dosud neexistovaly. Naproti tomu expandující podnik je takový, jenž se rychle rozšiřuje a roste z hlediska přístupu na trh, tržeb nebo počtu zaměstnanců. Viz *Octopus High Growth Small Business Report 2015* (Londýn: Octopus, 2015).

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

⁽¹³⁾ Spojené království, Finsko, Španělsko, Itálie, USA, Kanada, Norsko, Nizozemsko, Dánsko, Nový Zéland, Rakousko.

⁽¹⁴⁾ *Supporting investors and growth firms (Podpora investorů a rostoucích podniků)* – T. Aubrey, R. Thillaye a A. Reed, 2015, s. 11.

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

⁽¹⁶⁾ *Supporting investors and growth firms (Podpora investorů a rostoucích podniků)* – T. Aubrey, R. Thillaye a A. Reed, 2015, s. 21.

3. Stavební prvky pro vytvoření inovačního ekosystému vstřícného k expanzi

3.1. Úspěšné inovační ekosystémy podporující podniky ve fázi expanze se vyznačují silnými navzájem propojenými sítěmi výzkumných a vzdělávacích zařízení, rozsáhlými průmyslovými podniky, investory do rizikového kapitálu a přítomností tvůrčích talentů a talentů v oblasti podnikání⁽¹⁷⁾.

3.1.1. Začínající podniky jsou obvykle zakládány v technologických centrech vzniklých okolo špičkových univerzit, které jsou klíčovými hráči v rozvoji dynamického podnikatelského prostředí, jelikož jsou zdrojem jak talentovaných studentů, tak talentovaných akademiků. Silné a dobře propojené klastry zlepšují produktivitu podniků, určují směr a tempo inovací a podporují vznik nových podniků. USA a Čína, ale i některá centra v Evropě vedou dlouhodobou bitvu s cílem přilákat talentované lidi a kapitál a podpořit inovace.

3.1.2. Roztříštěnost evropských trhů práce však brání přechodu od začínajících podniků k expandujícím podnikům. V tomto ohledu je zásadní usnadnit pracovní mobilitu v celé EU a přilákat talentované lidi ze třetích zemí, kteří fungují jako magnet, čímž se vytváří pozitivní cyklus.

3.1.3. Mohl by být podpořen program Erasmus pro mladé podnikatele. Je v souladu s hlavní zásadou růstu a pracovních míst a jedná se o iniciativu, jež by usnadnila mobilitu, a podniky by ji přijaly kladně.

3.1.3.1. V nedávné době byly přijaty politiky, jejichž účelem je přilákat talentované lidi ze zemí mimo EU. Modrá karta zavedená v roce 2009 urychlila příchod kvalifikovaných pracovníků k zaměstnavatelům v EU⁽¹⁸⁾. Některé evropské země již na vnitrostátní úrovni zavedly zvláštní vízové postupy pro podnikatele a další je začínají zavádět⁽¹⁹⁾.

3.1.4. Příkladem výrazně úspěšného technologického centra je Oxbridge, což je oblast vlivu zahrnující univerzity v Oxfordu a Cambridge ve Spojeném království. Technicky vyspělá komunita ve Spojeném království nepřestávala v době dlouhé hospodářské recese a stagnace v letech 2008 až 2012 růst a inovovat⁽²⁰⁾.

3.1.4.1. Mnoho evropských univerzit však nemá postavení, strukturu nebo touhu vytvořit podmínky pro růst podnikatelských počínů na akademické půdě či prosazovat tento program u vládních orgánů⁽²¹⁾. Vedoucí představitelé univerzit a vládní orgány by měli prostřednictvím investic do středisek pro přenos technologií na akademické půdě a vzděláváním v oblasti podnikání rozvíjet vazby s průmyslem⁽²²⁾.

3.1.5. Podniky vzniklé odštěpením v důsledku přenosů technologií z vysokých škol čelí potížím při rozšiřování, jež jsou způsobeny nedostatkem peněz a specializovaného managementu. Je proto zásadní, aby mohly počítat s institucionální veřejnou podporou při překonávání počáteční neochoty poskytovatelů soukromého financování investovat do odštěpených podniků, jež mají technický profil, neboť takové podniky jsou považované za příliš technické a rizikové a často nejsou dobře pochopeny.

3.2. Evropané i přes podobnou úroveň vzdělání zakládají nové podniky zřetelně méně často než Američané. Mezi mnoho různých příčin patří vysoká míra averze k riziku, administrativní zátěž, nedostatečně rozvinutá kultura druhých šancí, nedostatečně rozvinuté vzdělávací programy v oblasti podnikání a chybějící kultura vlastního kapitálu. Je třeba rovněž věnovat pozornost brzkému rozvoji podnikatelské kultury na základních a středních školách.

⁽¹⁷⁾ Tataj, D. „Innovation and Entrepreneurship. A Growth Model for Europe beyond the Crisis“ („Inovace a podnikání. Model růstu pro Evropu po skončení krize“), Tataj Innovation Library, New York, 2015.

⁽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 (Vytváření klastrů pro růst: Jak vytvořit dynamické inovativní klastry v Evropě), s. 11.

⁽²²⁾ Viz stanovisko EHSV Zapojení vysokých škol do utváření Evropy (Úř. věst. C 71, 24.2.2016, s. 11).

3.2.1. Ve skutečnosti se Evropané, pokud jde o založení nového podniku, nejvíce obávají rizika úpadku: 43 % v Evropě oproti 19 % v USA. V USA ⁽²³⁾ jsou lidé ochotní riskovat díky značně účinnému systému úpadku podniků, který nemá sankční charakter, a také všeobecně lepšímu přijímání selhání podniků. Vytváření kultury vstřícnější k podnikání by se mělo stát prioritou tvůrců politik i vzdělávacích institucí.

3.2.1.1. Nedávná studie ukázala, že společnosti založené zновуzačínajícími podnikateli mají větší obrat a vyšší růst zaměstnanosti a také větší šanci získat externí financování ⁽²⁴⁾. Ve Španělsku uspěje pouze 20 % podnikatelů zakládajících první začínající podnik, avšak ti, kteří se o to pokusí podruhé, vykazují ohromující, až 80 % míru úspěšnosti.

3.3. Rychle rostoucím a inovativním podnikům často více hrozí, že jim bude zamítnut bankovní úvěr, protože nemají kapitál, který je klíčovou součástí bankovních úvěrových hodnocení ⁽²⁵⁾. Pro začínající podniky a podniky s výraznými plány na rozšiřování, avšak nejistými nebo očekávanými zápornými peněžními toky je proto zcela zásadní kapitálové financování. Bankovní úvěry by tedy měly být doplněny zlepšením rozmanitosti a flexibility finančních zdrojů se zvláštním důrazem na úlohu kapitálového financování.

3.4. V Evropě by měla být vytvořena a podporována kultura vlastního kapitálu a evropské finanční systémy potřebují vytvořit investiční produkty, jež jsou vhodné pro retailové investory a poskytují jim nezbytnou likviditu k investicím do inovativních malých podniků.

3.4.1. Vzhledem k nedostatečnému financování v pozdějším stadiu nestačí evropské začínající podniky stále rychlejšímu tempu svých protějšků v USA a buď musí generovat výnosy dříve, aby přežily, nebo jsou prodávány předčasně za sníženou cenu. Do roku 2009 tak pouze 5 % evropských společností nově založených od roku 1980 patřilo mezi 1 000 největších na světě, pokud jde o tržní kapitalizaci. V USA byl tento podíl 22 % ⁽²⁶⁾.

3.4.1.1. Stojí za povšimnutí, že více než polovina veškerého celosvětového rizikového kapitálu je poskytnuta v USA, v Evropě pouze 15 %. V roce 2013 bylo poskytnuto 26 miliard EUR rizikového kapitálu v USA a 5 miliard EUR v Evropě a neformální investoři („business angels“) poskytli 6 miliard EUR začínajícím evropským podnikům a 20 miliard EUR začínajícím podnikům v USA.

3.4.1.2. EU tak doplácí na zásadní deficit ve financování neformálními investory a rizikovým kapitálem, přičemž první je v USA třikrát vyšší a druhé pětikrát vyšší. Jedná se o klíčový rozdíl, jelikož právě tento druh kapitálu je třeba pro transformaci podniků na větší a úspěšnější subjekty.

3.4.1.3. Hlavním důvodem této situace je to, že sektor rizikového kapitálu v EU je značně roztržštěn podle státních hranic. Průměrný evropský fond rizikového kapitálu s kapitálem ve výši přibližně 60 milionů EUR je pouze poloviční ve srovnání s průměrnou velikostí fondu v USA a 90 % investic rizikového kapitálu v EU je soustředěno do pouhých osmi členských států EU (Dánsko, Finsko, Francie, Německo, Nizozemsko, Španělsko, Švédsko a Spojené království) ⁽²⁷⁾. Firmy poskytující rizikový kapitál čelí při získávání finančních prostředků v rámci Evropy kvůli rozmanitosti pravidel v členských státech vysokým nákladům. Výsledkem je, že tyto firmy jsou malé a mají méně kapitálu na podporu rostoucích podniků. Pokud by evropské trhy s rizikovým kapitálem byly tak rozsáhlé jako v USA, bylo by od roku 2008 do roku 2013 pro financování podniků k dispozici navíc až 90 miliard EUR finančních prostředků ⁽²⁸⁾.

3.4.1.4. Problematické je také nedostatečné zapojení soukromých investorů. Evropský sektor rizikového kapitálu se během uplynulého desetiletí stal stále závislejší na institucích veřejného sektoru, jež v roce 2015 přispěly 31 % ⁽²⁹⁾ celkových investic, což je nárůst z pouhých 15 % ⁽³⁰⁾ v roce 2007. Cílem by nemělo být méně veřejných peněz, ale více soukromých zdrojů. Má-li se toto odvětví stát v dlouhodobém horizontu soběstačné, je třeba rozšířit a diverzifikovat investorskou základnu.

⁽²³⁾ Úpadek a druhá šance pro poctivé podnikatele, kteří neuspěli – politika Evropské komise.

⁽²⁴⁾ Výzkum provedený profesorkou Kathryn Shaw ze Stanford Graduate School of Business.

⁽²⁵⁾ *Supporting investors and growth firms (Podpora investorů a rostoucích podniků)* – T. Aubrey, R. Thillaye a A. Reed, 2015, s. 40.

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

⁽²⁷⁾ Evropská komise, zelená kniha Vytváření unie kapitálových trhů, op. cit.

⁽²⁸⁾ Tamtéž.

⁽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. Ke stimulaci partnerství veřejného a soukromého sektoru by bylo možné uvažovat o asymetrických fondech. Jedná se o fondy rizikového kapitálu, kde investoři získávají různé podmínky a návratnost na základě jejich investičních cílů. Uznávají se tak různé zájmy partnerů v rozdílných druzích spolupráce. Takové fondy již existují ve Finsku, Řecku, Spojeném království a Nizozemsku.

3.4.2. Mělo by se také zvážit vytvoření dílčích trhů, aby evropské malé a střední podniky měly snadnější přístup k trhům. Měly by umožnit nízké náklady kótování a pružný individuální přístup k potřebám menších dynamických společností. Dobrými příklady jsou *Alternative Investment Market (AIM)* v Londýně, *Nouveau Marché* v Paříži a *Mercado Alternativo Bursatil (MAB)* v Madridu. Tento pružný systém regulace může být dvousečnou zbraní. Malé společnosti mohou získat snadnější přístup k burze, aby uvedly své akcie do oběhu, na druhou stranu by ale nezkušení investoři mohli čelit potížím při posuzování přesného rizikového profilu firmy.

3.4.3. Specifická odvětvová regulace občas brání schopnosti podniků v EU, v porovnání s jejich protějšky v USA, investovat do rozvoje technologií. Mezi evropskými, americkými a švýcarskými finančními subjekty například existuje regulační asymetrie, pokud jde o potřebné investice do softwaru a dalších nehmotných aktiv, jež jsou rozhodující pro digitální rozvoj.

3.4.3.1. Bankovní sektor je zdaleka největší sektor informačních technologií ve světě: na inovace v oblasti IT se vydává 700 miliard USD, přičemž ve finančním sektoru se utratí jedno euro z pěti a investice jsou ve výši 5–10 %⁽³¹⁾. V důsledku toho jsou banky jak významným subjektem v procesu digitální transformace, tak hlavním finančníkem digitální ekonomiky.

3.4.3.2. Regulační rámec však jejich velmi potřebné investice do IT penalizuje. Finanční regulace by měla software považovat za běžné aktivum a neměla by banky v EU nutit, aby tuto investici odečítaly pro účely kapitálových požadavků.

3.5. Rozdílné daňové zacházení v jednotlivých členských státech a mezi různými typy financování představují překážku pro rozvoj celoevropských kapitálových trhů, což má dopad jak na investory, tak na emitenty.

3.5.1. Většina systémů daně z příjmů právnických osob v Evropě zvýhodňuje financování dluhem oproti vlastnímu kapitálu tím, že umožňuje odpočet nákladů na úroky. Pro výplatu dividend nejsou v případě vlastního kapitálu odpočty zavedeny. Toto zvýhodnění dluhu lze řešit prostřednictvím odpočtů z daně jak u kapitálového, tak u dluhového financování⁽³²⁾.

3.5.1.1. Významnou úlohu v poskytování financí rychle rostoucím podnikům v rané fázi rozvoje hrají daňové pobídky a některé vlády po celém světě umožňují odpočet daní jednotlivcům i společnostem zapojeným do technologicky vyspělých začínajících podniků nebo způsobilých fondů rizikového kapitálu⁽³³⁾.

3.5.1.2. Tradičně atraktivní výhodou pro zaměstnance a začínající podnikatele je zavedení programů akciových opcí, protože mnoho z nich by se vzdalo mzdového odměňování. Daňové zacházení s akciovými opcemi má ve většině členských států velmi sankční charakter, protože jsou považovány za obvyklý příjem a jsou zdaňovány mezní sazbou. Mělo by být podpořeno zvýhodněné daňové zacházení s akciovými opcemi způsobem podobným úpravě *Incentive Stock Options (ISOs)*⁽³⁴⁾ v USA.

3.5.2. Pro podniky je nákladné dodržovat povinnosti v oblasti DPH, zejména pokud společnost prodává zboží nebo služby do zahraničí. EHSV těší, že Komise v rámci své strategie pro jednotný digitální trh oznámila, že do konce roku 2016 předloží legislativní návrhy na snížení administrativní zátěže pro podniky způsobené různými systémy DPH. V rámci těchto opatření Komise navrhuje zavést prahovou hodnotu osvobození od DPH na pomoc začínajícím podnikům a mikropodnikům⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Evropská bankovní federace, 16. září 2016.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn a Gaëtan Nicodème, „The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions“ (Zvýhodňování dluhu oproti vlastnímu kapitálu v daňových systémech: důsledky a řešení), studie Evropské komise o daních/pracovní dokument 33-2012, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_33_en.pdf.

⁽³³⁾ Např. odstavec 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. K tomu, aby začínající podniky mohly v počáteční fázi nabízet své služby a produkty po celé EU a také rychle růst a být tak konkurenceschopné na světových trzích, je nezbytné uvolnit plný potenciál jednotného trhu.

3.6.1. Prioritou strategie pro jednotný digitální trh je zavedení jednoduchých a účinných pravidel týkajících se přeshraničních smluv pro spotřebitele a podniky. Tato pravidla by díky odstranění právní roztržiténosti v oblasti spotřebitelského smluvního práva podpořila přeshraniční elektronický obchod v EU. Odstraněním překážek, které plynou z rozdílů ve smluvním právu, by spotřeba vzrostla o 18 miliard EUR a hrubý domácí produkt by se zvýšil o 4 miliardy EUR oproti současnému stavu⁽³⁶⁾.

3.7. Příčinou dodatečných nákladů a neúčinného hospodaření s časem je pro podnikatele také zbytečná administrativní zátěž.

3.7.1. V letech 2013–2015 dosahovaly náklady na založení podniku v EU 4,1 % HDP na obyvatele, zatímco v USA to bylo 1,17 %⁽³⁷⁾.

3.7.2. Pokud jde o čas potřebný na založení podniku v EU, registrace byla průměrně dokončena za 11,6 dne. V USA je k založení podniku zapotřebí pouze 6 dnů.

3.8. Dalším z důvodů, proč Evropa nevytváří dostatečný počet rychle rostoucích podniků, je informační asymetrie. Investoři postrádají úplný přehled všech investičních příležitostí. Neevropští investoři navíc čelí dalším omezením, když se snaží porozumět specifikům různých vnitrostátních trhů. Se zajištěním viditelnosti projektů s vysokým potenciálem růstu a snížením informační asymetrie by pomohl specializovaný portál propojený s Evropským centrem pro investiční poradenství (EIAH) a Evropským portálem investičních projektů (EIPP)⁽³⁸⁾.

4. Několik příkladů z mnoha současných osvědčených postupů

4.1. Řada zemí vytvořila osvědčené postupy pro podporu začínajících a expandujících podniků. EHSV doporučuje, aby Komise pečlivě prostudovala možnosti jejich zavedení na evropské úrovni.

4.1.1. Německo požaduje, aby se podniky připojily k německé obchodní komoře (IHK), která jim na oplátku poskytuje podporu a poradenství⁽³⁹⁾.

4.1.2. Je třeba prozkoumat vládní programy úvěrových záruk, které jsou poskytovány například v Itálii, Spojeném království, Polsku a Francii, i spolufinancování ze strany státu, např. v Německu a Švédsku⁽⁴⁰⁾.

4.1.3. Spojené království nabízí režimy daňových pobídek na zvýšení toku finančních prostředků do rizikovějších aktiv prostřednictvím systémů EIS, SEIS a VCT⁽⁴¹⁾.

4.1.4. Region Piemont v Itálii vytvořil síť 12 průmyslových klastrů, které sdružují firmy, univerzity a místní samosprávy⁽⁴²⁾.

4.1.5. Ve španělském Baskicku podporuje družstevní společnost Elkar-Lan zakládání dalších družstevních společností prostřednictvím úplné analýzy životaschopnosti projektu, školení a přístupu k dotacím a finanční pomoci⁽⁴³⁾.

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

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

⁽³⁸⁾ Viz poznámka pod čarou 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>.

⁽⁴⁰⁾ *Supporting investors and growth firms (Podpora investorů a rostoucích podniků)* – T. Aubrey, R. Thillaye a A. Reed, 2015, s. 36.

⁽⁴¹⁾ Enterprise Investment Scheme (EIS), Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) a Venture Capital Trust (VCT).

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

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop.

4.1.6. Jak dokazuje příklad Estonska, digitalizace veřejné správy by mohla přinést zlom, pokud jde o usnadnění růstu technicky vyspělých inovativních společností. Rozvoj elektronické veřejné správy by měl v celoevropském měřítku obrovský dopad.

4.1.7. V době ekonomiky založené na datech může být konkurenční výhoda závislá na nehmotných aktivech, jež je za využití tradičních finančních mechanismů obtížné ocenit a ohodnotit. Úřad Spojeného království pro duševní vlastnictví vypracoval způsoby, jak tato aktiva určit a změřit z hlediska peněžního toku⁽⁴⁴⁾.

4.1.8. Ve Spojeném království existuje v rámci Tech City UK specializovaný tým nazvaný Future Fifty, který podporuje nejlepších 50 digitálních společností ve fázi růstu. Tento program poskytuje přístup k odborným znalostem v rámci vlády a soukromého sektoru, buduje vazby na základnu institucionálních investorů ve Spojeném království a nabízí individuálně zaměřenou podporu s cílem pomoci podnikům rychle růst a vybudovat základy pro připravenost na primární veřejnou nabídku akcií⁽⁴⁵⁾, fúze a akvizice a celosvětovou expanzi⁽⁴⁶⁾.

4.1.9. Federální vláda USA v roce 2015 zavedla systém STEM, jehož cílem je motivovat děti, aby studovaly přírodní vědy, technologie, inženýrství a matematiku. Klíčový pilíř je věnovaný přípravě studentů na budoucí potřeby trhu práce⁽⁴⁷⁾. Stále větší pozornost se zaměřuje na přenositelné dovednosti a STEAM, v němž „A“ znamená umění (Arts).

5. Iniciativy Evropské komise na podporu zakládání a růstu začínajících podniků

5.1. Evropská unie vyvinula značné úsilí na podporu podnikatelů tím, že v posledních letech zahájila řadu iniciativ vedených mnoha různými generálními ředitelstvími, konkrétně GR CNECT⁽⁴⁸⁾, GR EAC⁽⁴⁹⁾, GR GROW⁽⁵⁰⁾, GR RTD⁽⁵¹⁾ a GR FISMA⁽⁵²⁾.

5.2. Mnoho těchto iniciativ je nových a na posouzení jejich dopadů je ještě brzy. EHSV se však domnívá, že Komise je na správné cestě, a vybízí ji, aby v této své činnosti nadále pokračovala a vždy konzultovala příslušné evropské a národní zainteresované strany.

V Bruselu dne 14. prosince 2016.

předseda
Evropského hospodářského a sociálního výboru
Georges DASSIS

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

⁽⁴⁵⁾ Primární veřejná nabídka akcií nebo vstup na burzovní trh.

⁽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⁾ Akční plán podnikání 2020.

⁽⁴⁹⁾ Program Erasmus.

⁽⁵⁰⁾ Strategie pro jednotný trh.

⁽⁵¹⁾ Program pro výzkum a inovace Horizont 2020.

⁽⁵²⁾ Unie kapitálových trhů.