



EUROPOS BENDRIJŲ KOMISIJA

Briuselis, 14.03.2006
KOM(2006) 117 galutinis

**KOMISIJOS KOMUNIKATAS
TARYBAI, EUROPOS PARLAMENTUI, EUROPOS EKONOMIKOS IR
SOCIALINIŲ REIKALŲ KOMITETUI IR REGIONŲ KOMITETUI**

Lisabonos Bendrijos augimo ir užimtumo programos įgyvendinimas

Verslo perdavimas – sėkmingai tęsti naujai pradėjus

TURINYS

1.	Įvadas	3
1.1.	Trečdalis Europos bendrovių turės būti perduotos.....	3
1.2.	Perdavimas stiprina verslo dvasią.....	3
1.3.	Ne visos verslo įmonės gali būti perduodamos.....	4
1.4.	... tačiau sėkmingas perdavimas yra didelis augimo ir užimtumo potencialas	4
2.	1994 m. rekomendacijos įgyvendinimas valstybėse narėse.....	5
2.1.	Pažanga yra nepakankama	5
2.2.	Nepakankamai informuojama apie verslo perdavimą.....	6
2.3.	Finansinė aplinka dažnai nepalanki verslo perdavimui	6
2.4.	Didelių įmonės restruktūrizavimo dėl pasirengimo perdavimui problemų nėra.....	7
2.5.	Šiais laikais yra lengviau organizuoti mažas bendroves kaip ribotos turtinės atsakomybės akcines bendroves.....	7
2.6.	Partnerystės tęstinumas gali būti užtikrinamas sudarant partnerystės susitarimą.....	8
2.7.	Daugelyje šalių panaikinti arba sumažinti paveldėjimo mokesčiai	8
2.8.	Nedaug pardavimo trečiosioms šalims mokesčių nuolaidų	8
3.	Būsimo darbo rekomendacijos.....	9
3.1.	Skirti vienodą politinį dėmesį perduodamoms ir naujai steigiamoms įmonėms.....	9
3.2.	Sudaryti tinkamas finansines sąlygas.....	9
3.3.	Geriau informuoti visuomenę, atsižvelgti į nenumatytus faktorius ir remti kuravimą	9
3.4.	Kurti skaidrią verslo perdavimo rinką.....	10
3.5.	Užtikrinti, kad mokesčių sistemos būtų palankios perdavimui.....	10
3.6.	Kurti tinkamas plataus rekomendacijų įgyvendinimo struktūras.....	10

1. ĮVADAS

1.1. Trečdalis Europos bendrovių turės būti perduotos

2005 m. vasario mėn. Europos Komisija dar kartą patvirtino savo įsipareigojimą Lisabonos partnerystei dėl augimo ir užimtumo¹, o 2005 m. lapkričio mėn. pradėjo įgyvendinti išsamią MVĮ politikos programą, kurioje buvo aiškiai pripažinta verslo perdavimo svarba².

Europos gyventojai senėja, todėl didėja verslo perdavimo tikimybė. Viena trečioji ES verslininkų dalis, daugiausiai tų, kurie vadovauja šeimos įmonėms, iš verslo pasitrauks per ateinančius dešimt metų. Paskaičiuota, kad tai kasmet paveiks maždaug 690 000 mažų ir vidutinių įmonių bei 2,8 milijonus darbo vietų³. Verslo perkėlimas yra sudėtingas procesas ir labai dažnai jis nepasiseka ne dėl to, kad pats verslas yra neperspektyvus, bet vien tik dėl perdavimo problemų. Siekiant padidinti Europos konkurencingumą, turi būti gerinama ekonominė aplinka bei verslo perdavimui reikalingos paramos priemonės.

Apie verslo perdavimo svarbą taip pat galima spręsti iš nacionalinių duomenų. **Vokietijoje** per ateinančius penkerius metus numatoma perduoti maždaug 354 000 įmonių⁴. **Prancūzijoje** paskaičiuota, kad per ateinančią dešimtmetį gali būti perduota apie 600 000 įmonių⁵. **Italijoje** prognozuojama, kad per ateinančią dešimtmetį gali būti perduota 40 % visų verslo įmonių⁶. **Austrijoje** nuo 2004 iki 2013 m. bus perduota 23 % visų šalies verslo įmonių⁷. Tikimasi, kad **Švedijoje** per ateinančią dešimtmetį nuo 45 000 iki 50 000 įmonių ir jose dirbančius darbuotojus pakeis nauja karta⁸. **Junginės Karalystės** Smulkaus verslo tarnyba nustatė, kad trečdalis MVĮ savininkų dėl savo amžiaus gali nesėkmingai perduoti verslą⁹. Nepaisant to, kad trūksta visiškai palyginamų duomenų, iš gautos informacijos galima spręsti, kad reiškinys yra labai svarbus visoje Europoje.

1.2. Perdavimas stiprina verslo dvasią

Anksčiau verslas paprastai būdavo perduodamas šeimos nariams ir dažniausiai tokie perdavimai būdavo sėkmingi. Šeimos verslas išlaiko tam tikrą verslo dvasią visuomenėje ir sukuria savotišką jaunųjų verslininkų inkubatorių. Apskritai, ilgalaikis šeimos verslas yra svarbus mūsų ekonomikos stabilumo elementas ir daugybės tikrosios korporacinės socialinės atsakomybės tradicijų šaltinis.

¹ Europos Komisija (2005), „Dirbti kartu augimo ir darbo vietų labui. Nauja Lisabonos strategijos pradžia“, Komunikatas pavasario Europos Vadovų Tarybai, COM(2005)24.

² Europos Komisija (2005), Įgyvendinant Lisabonos programą. Moderni MVĮ politika augimui ir užimtumui, COM(2005)551.

³ BEST – projekto ataskaitos apie mažų ir vidutinių įmonių perkėlimą ekstrapoliacija, 2002 m.

⁴ Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

⁵ Vilain (2004), La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services, avis et rapport du conseil économique et social.

⁶ Europos seminaras apie įmonių perdavimą, Viena, 2002 m. rugsėjo 23–24 d., galutinė ataskaita.

⁷ Mandl, (2004), Business transfer and successions in Austria, Proceedings of the 27th Institute for Small Business Affairs National Conference.

⁸ Generationsskiftet I företag – Problemanalys av vilka effekter förväntas av kommande generationsskiftet företag, 2004.

⁹ Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion, 2004.

Tačiau, šiandien dėl geresnių sąlygų įgyti išsilavinimą jaunoji karta turi daugiau pasirinkimo galimybių nei tėsti šeimos verslą. Be to, susilaukiama mažiau vaikų, todėl verslininkams sunkiau rasti paveldėtojų tarp šeimos narių, ypač dėl to, kad padidėjusi konkurencija reikalauja geresnių vadybos ir verslo įgūdžių. Tokiomis aplinkybėmis ypatingą rūpestį kelia tai, kad verslininkai (paprastai vyrai) vis dar gana dažnai neįvertina dukrų kaip galimų verslo paveldėtojų¹⁰.

1.3. Ne visos verslo įmonės gali būti perduodamos...

Tam tikras senųjų firmų, pakeičiamų naujomis, išnykimo rodiklis netrukdo besiplečiančiai pažangiai ekonomikai. Ne visos verslo įmonės gali būti perduodamos. Verslo įmonės perdavimas yra ypatinga problema silpstančiuose ekonomikos sektoriuose arba struktūriškai keičiamuose sektoriuose. Be to, perduoti sudėtingiau mažesnes įmones arba įmonę, kurioje dabartinis savininkas vaidina labai reikšmingą vaidmenį.

Ateityje daugiau bus perduodama trečiosioms šalims. Visgi surasti paveldėtoją ne tarp šeimos narių nėra lengva. Per ateinančius dešimtmečius sumažės aktyviausia įmonės steigianti amžiaus grupė. Be to, tik mažesnė europiečių dalis nori būti savarankiškai dirbančiais darbuotojais – dauguma pageidauja tapti samdomaisiais darbuotojais. Ir nepaisant įmonės perėmimo privalumų (sukurtos gamybos struktūros, klientų tinklo, įtvirtinto vardo ir pan.) net ir siekiantys verslininko karjeros yra labiau linkę pradėti naują verslą.

1.4. ... tačiau sėkmingas perdavimas yra didelis augimo ir užimtumo potencialas

Jei verslas žlunga tik dėl perdavimo problemų, sunaikinamas ekonominis kapitalas – žinios, užmegzti kontaktai ir kitas nematerialus turtas, prarandamos darbo vietos ir mažėja ekonominis augimas. Nesėkmingas konkurencingo verslo perdavimas ypač nuostolingas regionuose, kurie jau ir taip kenčia nuo ekonominio nuosmukio arba kaimo vietovėse, kur išnykus atskiroms įmonėms būtų suardyta ekonominė struktūra.

Sėkmingesni verslo perdavimai iš karto teigiamai atsilieps Europos ekonomikai. Dabartinėse bendrovėse vidutiniškai išlaikomos penkios darbo vietos, o tik įsikūrusiose bendrovėse sukuriamos vidutiniškai 2 darbo vietos¹¹. Be to, perduoto verslo sėkmės rodiklis yra didesnis, nei naujai pradėtojo.

Šiuo komunikatu valstybėms narėms primenama tinkamų verslo perdavimo sąlygų svarba. Jame pateikiama informacija apie ankstesnes ir dabartines Europos Komisijos ir valstybių narių pastangas palengvinti verslo perdavimą ir išskiria geros patirties pavyzdžių. Be to, komunikate pateikiamos išvados, ką valstybėms narėms ir Europos Komisijai dar reikėtų daryti, kad ateityje būtų užtikrintas sėkmingesnis verslo perdavimas.

¹⁰ Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, Wirtschaftspsychologie, vol. 4, pp. 34-38.

¹¹ BEST – projekto ataskaitos apie mažų ir vidutinių įmonių perkėlimą ekstrapoliacija, 2002 m. gegužės mėn.

2. 1994 M. REKOMENDACIJOS ĮGYVENDINIMAS VALSTYBĖSE NARĖSE

2.1. Pažanga yra nepakankama

Europos Komisija savo **1994 m. liepos mėn. komunikate** išskyrė keturias perdavimui būdingas problemas: 1) partnerystės ir individualių įmonių tęstinumo užtikrinimas; 2) parengimas perdavimui priimant pačią tinkamiausią teisinę formą; 3) perdavimo trečiosioms šalims skatinimas ir 4) palankių sąlygų sudarymas perdavimui šeimos nariams taikant tinkamas mokesčių priemones¹². **1994 m. gruodžio mėn.** Komisija išleido **rekomendaciją dėl mažų ir vidutinių įmonių perdavimo**¹³, kurioje kvietė valstybes nares:

- Skatinti sąmoningumo ugdymo, informavimo ir mokymo iniciatyvas, siekiant, kad būtų laiku pasirengta verslo perdavimui.
- Kurti verslo perdavimui palankią finansinę aplinką.
- Sudaryti teises galimybes įmonės restruktūrizavimui, siekiant pasirengti jos perdavimui.
- Nustatyti teisinius principus, kuriais po partnerio (-ių) arba savininko mirties būtų užtikrinamas partnerysčių ir individualių įmonių tęstinumas.
- Taikyti tinkamus paveldėjimo ir dovanojimo mokesčius, kurie padėtų įmonėms išlikti.
- Palengvinti įmonės perdavimą trečiosioms šalims taikant tinkamas mokesčių taisykles.

1998 m. Komisija **antrajame komunikate** skatino valstybes nares labiau stengtis, visų pirma supaprastinant teises ir administracines procedūras, veiksmingai mažinant mokesčius ir suteikiant perimantiems verslą geresnes galimybes gauti finansinę paramą¹⁴. **2000 m.** valstybių narių paskirta ekspertų grupė nustatė, kad mažiau nei pusė 1994 m. rekomendacijų buvo realizuotos konkrečiais veiksmais. Grupė rekomendavo dėti daugiau pastangų kuriant perdavimo trečiosioms šalis rinką, geresnių lavinimo priemonių kūrimui ir daugiau tyrimų, susijusių su perdavimo klausimais¹⁵. **Vėlesniame 2002–2003 m. projekte** buvo patvirtinta, kad rekomendacijos įgyvendinamos nepakankamai ir akcentuojama, kad verslo perdavimui turėtų būti skiriama tiek pat politinio dėmesio kaip ir verslo steigimui, rekomenduojama palengvinti perdavimą trečiosioms šalims ir kviečiama imtis daugiau priemonių, kad būtų skatinamas savalaikis perdavimo organizavimas¹⁶.

Šiandien dar daug kur reikalinga pažanga: Kaip parodyta pridėtoje lentelėje tik apie 55 % sričių buvo įgyvendintos 1994 m. rekomenduotos priemonės (senosiose valstybėse narėse – 60 %, naujosiose – 45 %, kiekviename stulpelyje pateikta atskira 1994 m. rekomendacija). Atrodo, kad naujosiose valstybėse narėse priimami veiksmingesni su bendrovių teise susiję sprendimai, galbūt dėl to, kad daugumoje šių šalių verslo įstatymai buvo rengiami visai neseniai ir galbūt buvo remtasi aktualesniais pavyzdžiais. Senosios valstybės narės turi

¹² Komisijos komunikatas dėl įmonių perdavimo Priemonės MVĮ labui, OL C 204, 1994 7 23, pp.1–23.

¹³ Komisijos rekomendacija dėl mažų ir vidutinių įmonių perleidimo, OL L 385, 1994 12 31, p. 14–17.

¹⁴ Komisijos komunikatas dėl mažų ir vidutinių įmonių perdavimo, OL C 93, 1998 3 28, pp. 2–21.

¹⁵ BEST – projekto ataskaitos apie mažų ir vidutinių įmonių perkėlimą ekstrapoliacija, 2002 m. gegužės mėn.

¹⁶ Europos Komisija (2003), Galutinė MAP 2002 projekto ataskaita, 2003 rugpjūčio mėn.

palyginti daugiau įgyvendintų paramos priemonių, jos aktyviau informuoja visuomenę ir sudaro geresnes pardavimo sąlygas darbuotojams¹⁷.

2.2. Nepakankamai informuojama apie verslo perdavimą

Pasirengimas perdavimui yra sudėtingas ir ilgas procesas, be to, dažnai atidėliojamas dėl skubesių kasdieninių verslo reikalų. Su perdavimo organizavimu ypač delsia patys verslo steigėjai, baimindamiesi, kad praradus verslo kontrolę sumenks jų socialinis statusas ir jų vaidmuo šeimoje.

Beveik pusė ES šalių ėmėsi visuomenės informavimo priemonių arba turi institucijų, kurios informuoja ir moko, kaip perduoti verslą (lentelė, 2 stulpelis). Tačiau atsižvelgiant į ypatingą šios problemos svarbą turi būti daroma daugiau. Tokios priemonės bus ypatingai sėkmingos, jei jos bus individualiai skiriamos atskiroms bendrovėms, kaip tai yra daroma **Nyderlanduose** ir **Austrijoje**, kur prekybos rūmai tam tikro amžiaus sulaukusiems verslininkams siunčia laiškus, kuriuose pabrėžiama savalaikio perdavimo pasirengimo svarba.

Taip pat būtina geriau informuoti potencialius naujuosius verslininkus, kad daugeliu atvejų perimti jau pradėtą verslą gali būti geriau nei pradėti naują.

2.3. Finansinė aplinka dažnai nepalanki verslo perdavimui

Verslo perdavimui dažnai reikia daugiau finansinių išteklių nei jam pradėti, kadangi turi būti sumokėta ne tik už materialų ir finansinį turtą, bet ir atsižvelgta į ryšius su klientais, tiekėjais, prekybos reputaciją, būsimų įplaukų tikimybę ir pan. Finansinės priemonės, skirtos naujam verslui pradėti, ne visada yra pakankamos perdavimui finansuoti.

Kai maža įmonė perduodama privačiam asmeniui arba kitai mažai įmonei, paprastai nebūna daug įkeistino turto ir perdavimui panaudotų lėšų grąžinimas priklauso tik nuo verslo grynujų pinigų srauto. Taip pat būtinas išsamus bendrovės padėties vertinimas, o tai sudaro pakankamai daug sandorių išlaidų. Sprendžiant finansavimo klausimą, išlaidas ir riziką, ypač mažesnėse bendrovėse, bankai dažnai vertina nepalankiai.

Vidutinio dydžio įmonėms tinkamas finansinis sprendimas dažnai būna nuosavo kapitalo, sutvirtinamųjų finansų ir skolos kombinacija, atsižvelgiant į suinteresuotųjų šalių interesus ir verslo skolos grąžinimo limitą. Kartais sunku laiku rasti tinkamą sprendimą kiekvienam atskiram atvejui, kad įmonė išliktų gyvybinga. Komisija per naująją konkurencingumo ir pažangos programą siūlė remti tiesioginį sąlygiškai nuosavo kapitalo (sutvirtinamųjų finansų), teikimą ir garantiją, kad bus dalinamasi tokių sandorių rizika. Be to, Komisijos iniciatyva „Bendros Europos lėšos mažoms ir vidutinėms įmonėms“ padės už sanglaudos programas atsakingoms valdžios institucijoms sumažinti finansavimo sistemos skirtumus.

Siekiant remti perdavimo finansavimą, **Belgijoje** ir **Liuksemburge** siūlomos paskolos sumažintomis palūkanomis, **Danijoje**, **Prancūzijoje** ir **Austrijoje** paskoloms suteikiamos garantijos, kurios sumažina rizikos priemonę. **Airijoje** galima gauti investavimo, įskaitant ir verslo perdavimo, mokesčių nuolaidą. Ne tokios tiesioginės priemonės yra konsultavimo paslaugos ir bankuose naudojamos duomenų bazės, kuriomis galima geriau nustatyti įmonės vertę. Iš 25 ES šalių mažiau nei pusė teikia tiesioginę arba netiesioginę finansinę paramą, skirtą verslo perdavimo skatinimui (lentelė, 3 stulpelis). Retai pasitaiko specialių perdavimo

¹⁷ Į tokį vertinimą reikėtų žiūrėti atsargiai, kadangi negalima palyginti atskirų priemonių veiksmingumo.

priemonių; paprastai verslo pradžia skirta parama taip pat gali būti naudojama ir perdavimui finansuoti.

2.4. Didelių įmonės restruktūrizavimo dėl pasirengimo perdavimui problemų nėra

Ypač mažesnėse įmonėse dažnai verslo ir dabartinio verslininko ryšys yra glaudus, todėl struktūrą reikia keisti prieš perduodant įmonę. Perėmėjas taip pat gali manyti, jog būtina pakeisti teisinę struktūrą, kad šioji derėtų su naująja sprendimo priėmimo procedūra arba nauju savininkų ir (arba) vadovų skaičiumi. Sėkmingai perduoti ypač trukdoma, kai dėl teisinės struktūros pakeitimo reikia likviduoti įmonę.

Didžiojoje ES šalių daugumoje yra priemonių, kuriomis leidžiama keisti įmonės teisinę formą, ypač prijungiant įmonę (lentelė, 4 stulpelis). Tokios teisinio pakeitimo nuostatos yra aiškiai įtrauktos įstatyme arba išplaukia iš bendrųjų teisinių principų.

Teisiškai restruktūrizavus bendrovę gali prireikti mokėti mokesčius (pvz., kapitalo prieaugio mokestį, įmonių pelno mokestį) arba mokesčius už registraciją ir žyminį mokestį. Tarybos direktyvoje 90/434/EEB (Įmonių jungimosi direktyvoje) numatomas perleidžiamo turto vertės padidėjimo pajamų apmokestinimo atidėjimas, tačiau jis taikomas tik tarpvalstybiniam restruktūrizavimui, o ne grynai vietiniam restruktūrizavimui arba individualios įmonės, arba partnerystės pakeitimui į ribotos turtinės atsakomybės akcinę bendrovę. Be to, mokesčių nuolaidos priklauso nuo tam tikrų sąlygų, pvz., perduotas turtas turi likti susijęs su perduodančios bendrovės nuolatine buveine valstybėje narėje. Galiausiai, šioje direktyvoje nekalbama apie netiesioginius perdavimo mokesčius, pvz., žyminį mokestį už nekilnojamo turto perdavimą. Minėti mokesčiai 2001 m. Bendrovių mokesčių tyrime¹⁸ buvo išskirti kaip pagrindinė verslo restruktūrizavimo kliūtis, kadangi jie gali siekti netgi 10 % nekilnojamojo turto vertės. Pakankamai daug šalių pranešė apie tam tikras nuostatas, kuriomis tokie mokesčiai mažinami tuomet, kai perduodamas verslas (lentelė, 5 stulpelis).

2.5. Šiais laikais yra lengviau organizuoti mažas bendroves kaip ribotos turtinės atsakomybės akcines bendroves

Ribotos turtinės atsakomybės bendrovėje galimi keli įmonės perdavimo privalumai. Tokios bendrovės yra teisiškai nepriklausomos nuo savininko ir nenustoja egzistavę po savininko mirties. Be to, jų struktūra leidžia lengvai padalyti akcijas paveldėtojams pagal jų paveldėtą dalį, taip pat leidžia perpirkti akcijas, siekiant sutelkti sprendžiančius balsus ir grąžinti pinigų paveldėtojams, kurie nenori užsiimti verslu.

Griežtai reglamentuojamos ribotos turtinės atsakomybės akcinių bendrovių valdymo procedūros (t. y. minimalaus akcininkų skaičiaus reikalavimas, aukšti minimalaus kapitalo reikalavimai, būtina stebėtojų taryba, susirinkimų organizavimo formalumai ir reikalavimai dėl sąskaitų, audito ir ataskaitų) gali būti pernelyg sudėtingos mažoms įmonėms. Keturiolika ES šalių praneša apie specialius supaprastinimus mažoms ribotos turtinės atsakomybės akcinėms bendrovėms (lentelė, 6 stulpelis).

Palyginus su ta padėtimi, kai Komisija teikė rekomendacijas, dabar daugelyje šalių mažas bendroves galima steigti kaip ribotos turtinės atsakomybės uždarysias akcines bendroves arba netgi ribotos turtinės atsakomybės akcines bendroves, kuriose gali būti vienas (daugiausiai du

¹⁸ SEC (2001) 1681, Bendrovių apmokestinimas vidaus rinkoje

nariai); tai naujovė, kuri rodo aiškią pažangą. Keliose šalyse buvo įvesti supaprastinimai, pvz., dėl apskaitos, ypač gana mažoms bendrovėms ir bendrovėms, kurių akcijos nėra viešai parduodamos (lentelė, 7 stulpelis).

2.6. Partnerystės testinumas gali būti užtikrinamas sudarant partnerystės susitarimą

Paprastai partnerystė nutrūksta mirus partneriui, tačiau dažniausiai galima užtikrinti partnerystės testinumą tinkamai parengta partnerystės sutartimi, kuri viršija asmeninę partnerio valią, jei kyla tarpusavio prieštaravimų (lentelė, 8 stulpelis).

Jeigu įmonę paveldi daugiau nei vienas paveldėtojas, gali atsirasti skirtingų nuomonių, ar verslas turi būti tęsiamas, ar likviduojamas. Pasirodo, kad **Latvijoje** ir **Austrijoje** nėra privaloma, kad apie verslo tęsimą visi paveldėtojai spręstų bendrai ir netgi keliose šalyse, kur, atrodytų, pakanka daugumos sprendimo, turi būti išpildytos tam tikros sąlygos. Apskritai, teisinėse sistemose daugiau dėmesio skiriama atskiro paveldėtojo teisėms nei įmonės testinumui (lentelė, 9 stulpelis).

Vienas būdas užtikrinti įmonės testinumą po savininko mirties yra testinumo susitarimo sudarymas. Nors tokie susitarimai pasitvirtino kai kuriose šalyse, jie vis dar neįmanomi daugelyje kitų šalių; tik **Ispanija, Prancūzija, Latvija, Vengrija, Malta, Austrija** ir **Suomija** pareiškė, kad tokie susitarimai gali būti sudaromi.

2.7. Daugelyje šalių panaikinti arba sumažinti paveldėjimo mokesčiai

Kai paveldėjimo mokesčiams panaudojamas likvidumas ir verslo turtas, jų trumpalaikės mokesčių pajamos gali būti mažesnės dėl ilgalaikių pajamų nuostolių, atsiradusių dėl nutrauktos verslo veiklos. **Estija, Italija, Kipras, Slovakija** ir **Švedija** panaikino paveldėjimo mokesčius. **Ispanijoje, Airijoje** ir **Suomijoje** mokesčio bazė gali būti sumažinta, jei perduodamos įmonės veikla tęsiama kelerius metus. **Jungtinėje Karalystėje** įmonės turto perdavimas gali būti visiškai neapmokestinamas. Kitose šalyse yra neapmokestinamos sumos arba taikomos kitos mokesčių nuolaidos. 21 šalyje nebetaikomi paveldėjimo mokesčiai perduodant verslą arba suteikiamas preferencinis režimas siekiant sumažinti mokesčių našą (lentelė, 10 stulpelis).

Neskaitant mokesčių skolos sumažinimo, turto sekinimo taip pat galima išvengti suteikiant galimybę atidėti paveldėjimo mokesčius ir (arba) leisti juos mokėti dalimis per ilgesnį laikotarpį. Apie tokias galimybes pranešė 18 šalių (lentelė, 11 stulpelis).

2.8. Nedaug pardavimo trečiosioms šalims mokesčių nuolaidų

Kad nebūtų trukdoma perduoti trečiosioms šalims, mokesčių sistemose turi būti pripažinta, kad apmokestinamasis pardavimo pelnas yra per ilgą laikotarpį pasiektas vertės padidėjimas. Mažiau nei pusė šalių išsprendė šią problemą siekdamas išvengti pernelyg didelio progresyvaus fizinių asmenų pajamų iš tokio pelno apmokestinimo (lentelė, 12 stulpelis), t. y. atleido nuo mokesčių (iki tam tikro ribinio kiekio) **Prancūzijoje** ir **Airijoje**, sumažino mokesčių normas (**Belgija, Vokietija, Austrija**) arba išdėstė mokesčius (**Jungtinė Karalystė**). Dažnai tokios nuostatos taikomos esant tam tikroms sąlygoms (minimalus pardavėjo amžius, specialus mokesčių režimas taikomas tik vieną kartą).

Perdavimas parduodant gali atskleisti apmokestinamus rezervus. Tikrai keliose šalyse galima naudotis specialiomis pajamų mokesčių nuolaidomis tais atvejais, kai pardavimo pajamos yra investuojamos į kitą įmonę. Kai kurios ankstesnės nuolaidos netgi buvo panaikintos (lentelė, 13 stulpelis). Nors įmonių jungimosi direktyvoje numatomas rezervų perkėlimas, direktyva taikoma tik tarpvalstybiniam restruktūrizavimui (žr. pirmiau). Be to, direktyvoje, pavyzdžiui, neištraukti perdavimai, kur daugiau nei 10 % perduodamos įmonės turto yra grynieji pinigai.

Jei neišmanoma verslo perduoti šeimos nariui, perdavimas darbuotojams užtikrina gana didelę verslo tęstinumo galimybę. Tačiau tik kelios valstybės narės specialiomis pajamų mokesčių nuolaidomis skatina tokį perdavimą (lentelė, 14 stulpelis). Ten, kur taikomos tokios priemonės, jos kuriamos bendrai skatinti darbuotojų finansinį dalyvavimą, o ne verslo perdavimą.

3. BŪSIMO DARBO REKOMENDACIJOS

Ten, kur padaryta nepakankamai pažangos, šios rekomendacijos turėtų patvirtinti 1994 m. siūlytas rekomendacijas, o kitose parodomi pastarojo dešimtmečio ekonominės aplinkos pasikeitimai.

3.1. Skirti vienodą politinį dėmesį perduodamoms ir naujai steigiamoms įmonėms

Ypatingai dėl to, kad perduotos įmonės yra vidutiniškai sėkmingesnės ir jose sukurama daugiau darbo vietų lyginant su naujai įsteigtomis, reikėtų nuolat skatinti paveldėti arba įsigyti įkurtas įmones, kaip verslo pradžios alternatyvą. Kiekvieną kartą kai skatinama steigti įmones turėtų būti įvertinama, ar ta pati iniciatyva gali būti taikoma perdavimui. Kai kuriose šalyse skatinti steigti naujas įmones gali pasirodyti svarbiau, tačiau sąlygos, padedančios tęsti įmonių veiklą, taip pat yra verslo iniciatyvos skatinimas.

3.2. Sudaryti tinkamas finansines sąlygas

Paveldėjimo skatinimas visų pirma susijęs su įmonės pardavimo finansavimu. Priemonės, paskolos ir garantijos turėtų būti suteikiamos ne tik naujai įmonei steigti, bet ir perimant jau įkurtas įmones. Nustatant priemonių dydį reikėtų atsižvelgti į tai, kad įmonių perdavimui dažnai reikia daugiau finansavimo nei įmonės steigimui.

Atsižvelgiant į vis didėjančią pardavimo trečiosioms šalims svarbą, nuosavo arba sąlygiškai nuosavo kapitalo investicijų į MVĮ garantijoms taip pat turėtų priklausyti vietinių ir regioninių fondų investicijos, kuriomis uždirbamas pradinis kapitalas ir (arba) verslo pradžios kapitalas, kaip ir sutvirtinamieji finansai, siekiant sumažinti problemas, su kuriomis MVĮ susiduria dėl savo finansinės struktūros arba kylančias dėl verslo pardavimo (žr. šiuo metu Europos Parlamente ir Taryboje svarstomos siūlomos pažangos ir konkurencijos programos 18 straipsnio 2 dalį).

3.3. Geriau informuoti visuomenę, atsižvelgti į nenumatytus faktorius ir remti kuravimą

Būtų galima išvengti daug nesėkmių, jei perdavimas būtų iš anksto planuojamas ir ieškoma specialių sprendimų. Valstybės narės turėtų remti arba organizuoti veiklą (pvz., prekybos rūmų organizuojama veikla), siekiant informuoti verslininkus apie savalaikio pasirengimo perdavimui svarbą. Valstybės narės turėtų ypač apsvarstyti tiesiogines priemones, pvz., laiška

tam tikro amžiaus verslininkams. Be to, svarbūs mažų įmonių partneriai (mokesčių konsultantai, apskaitininkai, bankai ir pan.) turėtų dalyvauti informavimo kampanijose.

Steigėjams yra ypač sunku psichologiškai perduoti savo įmonę ir matyti naujojo savininko daromus pakeitimus. Šių problemų gali būti išvengta, jeigu perdavimą prižiūrės neutralios ir gerai su konkrečiu atveju susipažinusios šalys. Valstybės narės turėtų aktyviai skatinti ir remti kuravimą, kurį, pavyzdžiui, įgyvendina prekybos rūmai, amatininkų ar panašios organizacijos.

Remdamasi Europos Parlamento prašymu Komisija svarstys bandomojo projekto „Patirties perdavimas per MVĮ kuravimą“, siekiant gerinti žmoniškųjų išteklių vadybą, nustatant Europos mokymo ir kuravimo programos principus, įskaitant žinių ir pagrindinių verslo perdavimo įgūdžių perteikimą¹⁹

3.4. Kurti skaidrią verslo perdavimo rinką

Kad būtų palengvintas perdavimas trečiosioms šalims, reikėtų padėti rasti tinkamus potencialius pirkėjus ir pardavėjus, kuriant ir remiant nešališkas paslaugas suinteresuotosioms šalims. Tokios paslaugos neturėtų apsiriboti tik duomenų apie perduodamas įmones bazių sukūrimu ir turėtų teikti visapusiškas tarpininkavimo paslaugas, kad pagal visus partnerystės principus būtų užtikrintas tvarkingas ir gerai organizuotas perdavimas.

2004 m. MAP projekte „Skaidrios rinkos skatinimas verslo perdavimui“ analizuojamos geros pirkėjo ir pardavėjo santykių patirties sistemos perduodant MVĮ trečiosioms šalims. Pavyzdžiui, **Vokietijoje, Prancūzijoje, Italijoje, Liuksemburge, Nyderlanduose ir Austrijoje** yra rinkos sritys, kurias reguliuoja prekybos rūmai arba panašios nešališkos institucijos.

3.5. Užtikrinti, kad mokesčių sistemos būtų palankios perdavimui

Keliose šalyse paveldėjimo ir dovanojimo mokesčiai buvo pakeisti, siekiant palengvinti perdavimą šeimos nariams. Kalbant apie perdavimo trečiosioms šalims mokesčius (t. y. fizinių asmenų pajamų mokesčius, kapitalo prieaugio mokesčius) pasirodo, kad tik kelios šalys laikėsi 1994 m. rekomendacijų, o kartais priemonės netgi būdavo atšaukiamos. Rekomenduojama pagalvoti apie (dalinio) atleidimo nuo pajamų mokesčių už pelną, įgytą pardavus įmonę, galimybę, jei savininkas artėja prie pensinio amžiaus, taip pat apie specialias nuolaidas pajamoms, kurios yra investuojamos į kitą įmonę arba naudojamos verslininko išėjimo į pensiją finansavimui.

Dar reikia daug nuveikti siekiant skatinti įmonės pardavimą jos darbuotojams. Kai kuriose šalyse buvo ypač sėkmingai taikomas atleidimas nuo darbuotojų investicijų į savo įmonę atleidimas nuo mokesčių (pvz., mokesčiais remiami taupymo planai, akcijų planai ir akcijų pasirinkimo planai).

3.6. Kurti tinkamas plataus rekomendacijų įgyvendinimo struktūras

Tik valstybės narės, jų nacionalinės, regionų ir vietos administracijos bei verslą remiančios organizacijos gali sudaryti sėkmingo verslo perdavimo sąlygas. Be įstatymų ir reglamentų reformų, taip pat svarbu sukurti palankią infrastruktūrą, kuria pasinaudotų šimtai tūkstančių

¹⁹ EP biudžeto eilutė 02 02 03 03, bandomasis projektas, kaip apibrėžta Tarybos reglamento (EB, Euratom) Nr. 1605/2002, 49 straipsnio 2 dalyje, 2002 6 25 dėl Europos Bendrijų bendrajam biudžetui taikomo finansinio reglamento, OL L 248, 2002 9 16, p. 1.

visos Europos įmonių, kurios per ateinančius metus turės būti perduotos. Tai apima administratorių ir rėmėjų informavimą, dėstytojų kvalifikacijos kėlimą, mokymo medžiagos rengimą, priemonių rinkinius ir daug kitos susijusios veiklos.

1994 m. rekomendacijų įgyvendinimas ²⁰

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Šalis	Informavimas	Finansinė aplinka	Teisės formos keitimas	Restruktūrizavimas be mokesčių pasekmių	VMI /RTAAB supaprastinimas	1-o asmens RTAAB	Teisinis tęstinumo principas	Nebūtinas balsų vieningumas	Sumažintas paveldėjimo mokestis	Paveldėjimo mokesčio atidėjimas	Atleidimas nuo mokesčių sulaukus pensinio amžiaus	Naujo investavimomokesčio nuolaida	Pardavimo darbuotojams mokesčio nuolaida	Iš viso+arba(+)
	+	+	+	+	+	Ø	+	Ø	+	(+)	+	+	(+)	11
CZ	-	-	+	(+)	+	Ø	(+)	Ø	(+)	(+)	+	+	Ø	8
DK	-	+	(+)	+	+	+	+	-	+	Ø	+	Ø	+	9
D	+	+	+	+	+	+	+	Ø	+	+	+	+	Ø	11
EE	Ø	Ø	+	-	-	+	-	-	+	+	Ø	Ø	Ø	4
EL	-	-	-	-	-	-	-	-	(+)	+	-	-	-	2
E	(+)	-	+	-	+	+	(+)	-	+	+	-	+	(+)	9
F	+	+	+	+	-	+	-	-	+	Ø	+	+	(+)	9
IR	(+)	(+)	Ø	+	+	Ø	(+)	-	+	+	+	Ø!	(+)	9
I	+	(+)	+	Ø	Ø	+	+	+	+	+	Ø	Ø	Ø	8
CY	(+)	Ø	+	-	+	(+)	(+)	-	+	+	Ø	Ø	Ø	7
LV	-	Ø	(+)	+	Ø	+	+	+	-	-	-	-	-	5
LT	(+)	-	+	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	8
L	+	+	+	-	(+)	+	+	Ø	-	(+)	Ø	Ø	Ø	7
HU	Ø	Ø	+	+	Ø	+	+	+	(+)Ø	-	+	Ø	+	8
MT	Ø	Ø	(+)	+	+	Ø	(+)	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	6
NL	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	Ø!	Ø	Ø	8
A	+	+	(+)	+	+	+	(+)	+	+	(+)	+	Ø	(+)	12
PL	-	(+)	(+)	+	Ø	+	(+)	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	6
P	(+)	-	+	-	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	3
SI	Ø	Ø	(+)	+	+	+	(+)	-	-	(+)	Ø	Ø	Ø	6
SK	Ø	Ø	(+)	Ø	Ø	+	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	3
FI	+	+	(+)	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	9
S	(+)	-	(+)	+	-	+	Ø	Ø	+	+	-	-	Ø	6
UK	(+)	-	+	-	-	(+)	-	Ø	+	+	Ø!	+	(+)	7
EU	15	10	23	16	14	19	19	4	21	18	8	6	8	181

Paaškinimas

+	Igyvendintos rekomendacijos	(+)	Dalinis arba planuojamas įgyvendinimas
Ø	Rekomendacijos neįgyvendintos	-	Nėra informacijos
+	Neseniai įgyvendintos rekomendacijos	Ø	Igyvendinimas panaikintas

²⁰

Lentelėje iliustruojama, kuriose srityse, remiantis valstybių narių pranešimais, yra taikomos priemonės, tačiau nepateikiamas priemonių vertinimas.