

Mnenje Evropskega ekonomsko-socialnega odbora – Spodbujanje inovativnih in hitro rastočih podjetij**(mnenje na lastno pobudo)**

(2017/C 075/02)

Poročevalec: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

| | |
|---|--|
| Sklep plenarne skupščine | 21. 1. 2016 |
| Pravna podlaga | člen 29(2) poslovnika mnenje na lastno pobudo |
| Pristojnost | strokovna skupina za ekonomsko in monetarno unijo ter ekonomsko in socialno kohezijo |
| Datum sprejetja mnenja strokovne skupine | 29. 11. 2016 |
| Datum sprejetja mnenja na plenarnem zasedanju | 14. 12. 2016 |
| Plenarno zasedanje št. | 521 |
| Rezultat glasovanja (za/proti/vzdržani) | 220/1/8 |

1. Sklepi in priporočila

1.1 EESO spodbuja Komisijo, naj nadaljuje s prizadevanji za oblikovanje predlogov politik, s katerimi bi pospešili ustanavljanje inovativnih in hitro rastočih podjetij, ter priporoča, naj te pobude izvaja, vodi in usklajuje ena enota, odgovorna za ocenjevanje, spremljanje in doseganje sinergij med inovativnimi politikami različnih generalnih direktorats. S temi predlogi politik bi morali okrepiti notni trg ter grozde in ekosisteme, v katerih se ustanovljajo inovativna zagonska podjetja, razviti lastniški kapital evropskih kapitalskih trgov, spodbuditi akademski načrt s poudarkom na delovnih mestih za prihodnost ter čim bolj zmanjšati stroške in nepotrebno birokracijo pri ustanavljanju novega podjetja.

1.1.1 Komisija bi morala nadaljevati delo, povezano z izvrševanjem veljavnih pravil na notnem trgu: dolgoročni projekti usklajevanja, na primer na področjih računovodskih standardov in standardov insolventnosti, samodejno priznavanje poklicnih kvalifikacij in izobrazbe, pospešeno izvajanje strategije za notni digitalni trg in celovito izvajanje pobude za unijo kapitalskih trgov⁽¹⁾ bi veliko pripomogli k temu, da bi EU izkoristila vse možnosti resničnega notnega trga. Enostavna in učinkovita pogodbeno čezmejna pravila bi morala spodbuditi čezmejno elektronsko poslovanje in zmanjšati pravno razdrobljenost potrošniške zakonodaje ter stroške usklajevanja za podjetja.

1.1.2 Lastniško financiranje za podporo zagonskim podjetjem v fazi razvoja je treba še razširiti. Med drugim to pomeni bolj nevtralen davčni sistem, ki dolžniško in lastniško financiranje obravnava enako, tako da omogoča odbitek tako plačil obresti kot tudi izplačil dividend⁽²⁾. Zagonska podjetja bi morala imeti možnost uporabe svežnjev z „delniško opcijo“, da bi privabila in zadržala talente.

⁽¹⁾ EESO je podprl pobude za unijo kapitalskih trgov v mnenjih o akcijskem načrtu o oblikovanju unije kapitalskih trgov (UL C 133, 14.4.2016, str. 17), listinjenju (UL C 82, 3.3.2016, str. 1) in prospektu (UL C 177, 18.5.2016, str. 9).

⁽²⁾ EESO vztrajno poziva k ukrepom za odpravo davčnih spodbud v davčnih sistemih, glej npr. mnenje o financiranju podjetij in alternativnih mehanizmih financiranja (UL C 451, 16.12.2014, str. 20).

1.1.3 Ustvariti in spodbujati bi bilo treba kulturo lastniškega kapitala, tudi z izobraževalnimi in nezakonodajnimi pobudami. Evropski finančni sistem mora razviti likvidnostne naložbene produkte, ki ustrezajo malim vlagateljem, da bi jih spodbudili k vlaganju v inovativna mala podjetja.

1.1.4 Prav tako je nujno odpraviti odvečno birokracijo in zmanjšati čezmerno prenašanje zakonodaje, da bi čim bolj zmanjšali upravna bremena in preprečili, da bi se podjetnikom povzročalo nepotrebne stroške in izgubo časa.

1.1.5 Z novimi političnimi ukrepi, s katerimi bo EU postala privlačna za talente, je treba v vseh državah članicah okrepi in pospešiti razvoj novih vrst sodelovanja med univerzami in poslovnim svetom, tako z velikimi kot manjšimi podjetji.

1.1.5.1 EESO spodbuja Komisijo, naj odpravi vse pravne ovire za izmenjavo študentov in mladih podjetnikov⁽³⁾, na primer z oblikovanjem programa Erasmus za mlade podjetnike.

1.1.5.2 Za večjo seznanjenost z obetavnimi podjetji EESO priporoča oblikovanje podatkovne zbirke s pomočjo platforme, ki bi bila del Evropskega svetovalnega vozlišča za naložbe (EIAH) in Evropskega portala naložbenih projektov (EIPP)⁽⁴⁾. V to bi bila vključena evropska hitro rastoča podjetja iz različnih sektorjev, ki bi bila izbrana na podlagi objektivnih in transparentnih meril in bi jih bilo mogoče primerjati z drugimi podjetji in merili.

1.1.6 EESO meni, da lahko z izmenjavo in ocenjevanjem dobrih praks dobimo dragocen vpogled za eksperimentiranje z novimi politikami⁽⁵⁾.

1.2 Evropski investicijski sklad (EIF) in Evropsko investicijsko banko (EIB) pozivamo k podpiranju inovativnih podjetij s posebnim tveganim in začetnim kapitalom, da bi olajšali prenos tehnologije z univerz in raziskovalnih središč. To bi bilo lahko v obliki jamstev za prva posojila, s čimer bi odpravili začetne pomisleke v zvezi z zasebnim financiranjem.

1.3 Evropski sklad za strateške naložbe (EFSI), sklad 21 milijard EUR iz jamstev EU in kapitala Evropske investicijske banke, bi moral imeti ključno vlogo pri pomoči inovativnim projektom pri širitvi in vstopanju na trg. Poleg tega bi lahko bil EFSI model za prihodnje proračune EU s premikom s tradicionalnega modela financiranja projektov na podlagi nepovratnih sredstev na učinkovitejši model na podlagi naložb, pri čemer bi se „množično“ zbirala sredstva za projekt. S skladom EFSI so se uspešno financirala relativno tvegana področja, ki bi jih lahko drugače mimogrede spregledali⁽⁶⁾.

1.4 EESO poziva k oblikovanju obsežnejše palete naložb, da bi spodbudili naložbe v fazi rasti, vključno z „asimetričnimi skladi“ z različnim donosom za različne vrste vlagateljev in alternativnimi metodami financiranja, kot je množično financiranje (*crowdfunding*)⁽⁷⁾. Upoštevati bi bilo treba tudi nastajanje podtrgov, da bi evropskim MSP olajšali dostop do trga.

1.5 Komisija bi morala obravnavati razlike med zakonodajo EU in ZDA glede obravnave naložb v programsko opremo in odpraviti zakonodajne ovire, ki evropskemu finančnemu sektorju onemogočajo naložbe v digitalni razvoj.

2. Pregled trenutnega stanja

2.1 Mala in srednja podjetja (MSP) so eden ključnih elementov evropskega gospodarstva, saj bistveno prispevajo k ustvarjanju delovnih mest in gospodarski rasti⁽⁸⁾.

⁽³⁾ Glej mnenje EESO o angažiranih univerzah, ki oblikujejo Evropo (UL C 71, 24.2.2016, str. 11).

⁽⁴⁾ Evropsko svetovalno vozlišče za naložbe: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>.
Informacije o Evropskem portalu naložbenih projektov: <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index.html>.

⁽⁵⁾ Glej točko 4.

⁽⁶⁾ European Digital Forum, *From Start-up to Scale-up: Growing Europe's Digital Economy*, Sergey Filippov in Paul Hofheinz, 2016, str. 3–5.

⁽⁷⁾ Prav tam, str. 5.

⁽⁸⁾ Opredelitev MSP, ki se uporablja v EU (UL L 124, 20.5.2003, str. 36).

2.1.1 Leta 2015 je več kot 22,3 milijona MSP v Evropski uniji predstavljalo 99,8 % vseh nefinančnih podjetij, zaposlovalo 90 milijonov ljudi (66,9 % vseh zaposlenih), proizvedlo 57,8 % skupne dodane vrednosti ⁽⁹⁾ in ustvarilo 85 % novih delovnih mest. Evropa mora zagotoviti oblikovanje nove vrste MSP, da bi nadomestili 200 000 MSP, ki gredo vsako leto v stečaj ⁽¹⁰⁾, kar vpliva na 1,7 milijona delavcev. Še pomembnejša za prihodnjo gospodarsko rast pa so podjetja, ki se osredotočajo na inovacije, rast in izvoz.

2.2 Ustanavljanje hitro rastočih zagonskih podjetij je bistvenega pomena zaradi njihove osredotočenosti na inovacije v hitro rastočih sektorjih z visoko dodano vrednostjo. To so podjetja, ki bodo v prihodnosti ustvarjala delovna mesta in spodbujala rast produktivnosti, kar je ključno za izboljšanje življenjskega standarda. V Evropi se na nekaterih področjih sicer beleži napredek, vendar se zaostaja pri prehodu iz zagonske faze v fazo širitve, kar naj bi privedlo do ustvarjanja rasti in delovnih mest, ki jih potrebujemo v Evropi ⁽¹¹⁾.

2.3 To mnenje na lastno pobudo se osredotoča na podjetja v fazi širitve (*scale-up*): tj. hitro rastoča podjetja, katerih povprečna letna rast števila zaposlenih (ali prometa) je večja od 20 % v triletnem obdobju in ki imajo na začetku obdobja opazovanja najmanj 10 zaposlenih ⁽¹²⁾. Ena od ključnih značilnosti teh podjetij je uporaba poslovnih modelov z visoko stopnjo nadgradljivosti. Nadgradljivost je sposobnost rasti na področjih dostopa do trga, prihodkov in strukture, ki jo sprožijo npr. hitro podvajanje poslovnega modela na različnih trgih ali nove prakse vodenja.

2.3.1 Raziskava OECD v 11 državah ⁽¹³⁾ je pokazala, da podjetja v fazi širitve v vseh teh 11 državah predstavljajo manj kot 10 % podjetij, vendar ustvarijo do dve tretjini vseh novih delovnih mest ⁽¹⁴⁾.

2.4 Zagonska podjetja so kratkoročno običajno manj dobičkonosna in so odvisna od zunanjega financiranja. Če ta inovativna podjetja ne morejo financirati svojih načrtov širitve, se ne morejo razširiti, kar pomeni, da bodo njihove osnovne možnosti za rast produktivnosti in ustvarjanje delovnih mest najverjetneje omejene.

2.4.1 V analizi Svetovne banke ⁽¹⁵⁾ je ocenjeno, da je leta 2007 povprečna stopnja slabih posojil MSP na razvitih trgih znašala 6,93 % – več kot dvakrat več od stopnje posojil velikim podjetjem, ki je znašala 2,54 %. Med krizo se je stopnja slabih posojil na Portugalskem, v Španiji in Italiji ter na Irskem močno zvišala na 10 do 25 %.

2.4.1.1 Politike, ki spodbujajo banke, da odobrijo posojila bolj tveganim podjetjem, zlasti podjetjem v zgodnji fazi z omejenim zavarovanjem, bi lahko pripeljale do bolj tveganih bank, omejevanja kreditiranja in povečanja finančne nestabilnosti ⁽¹⁶⁾.

2.5 Evropa se mora osredotočiti na neovirano delovanje „prehoda financiranja“, ki trenutno ne deluje.

2.5.1 Prehod financiranja ima štiri faze: začetno fazo (ki se financira z nepovratnimi sredstvi, začetnim kapitalom in s strani družine in prijateljev), fazo rasti lastniškega kapitala (množično financiranje, mikrofinanciranje, poslovni angeli), fazo vzdržne rasti (listinjenje, zasebni kapital, tvegani kapital, institucionalni vlagatelji, zasebne obveznice) in izhodno fazo (nakup, trgi javnega kapitala).

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

⁽¹⁰⁾ *Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs* (Stečaj in druga priložnost za poštene neuspešne podjetnike) – politika Evropske komisije. Dan podjetnikov, 12. november 2015.

⁽¹¹⁾ Zagonsko podjetje je običajno opredeljeno kot podjetniški projekt v iskanju ponovljivega in nadgradljivega poslovnega modela. Ta novoustanovljena podjetja so običajno zelo inovativna in tipično slonijo na idejah, tehnologiji in poslovnih modelih, ki jih prej ni bilo. Po drugi strani pa se podjetje v fazi širitve (*scale-up*) hitro razvija in raste z vidika dostopa do trga, prihodkov in števila zaposlenih. Glej *Octopus High Growth Small Business Report 2015*, London, Octopus, 2015.

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

⁽¹³⁾ Združeno kraljestvo, Finska, Španija, Italija, ZDA, Kanada, Norveška, Nizozemska, Danska, Nova Zelandija in Avstrija.

⁽¹⁴⁾ *Supporting investors and growth firms* (Podpiranje vlagateljev in podjetij rasti), T. Aubrey, R. Thillaye in A. Reed, 2015, str. 11.

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

⁽¹⁶⁾ *Supporting investors and growth firms* (Podpiranje vlagateljev in podjetij rasti), T. Aubrey, R. Thillaye in A. Reed, 2015, str. 21.

3. Gradniki za razvoj inovacijskega ekosistema, ki spodbuja širitev podjetij

3.1 Značilnost uspešnih inovacijskih ekosistemov, ki spodbujajo podjetja v fazi širitve, so trdna, med seboj povezana omrežja raziskovalnih in izobraževalnih institucij, velikih podjetij in vlagateljev tveganega kapitala ter ustvarjalnost in podjetniški talent (¹⁷).

3.1.1 Običajno zagonska podjetja nastanejo v tehnoloških središčih, povezanih z vrhunskimi univerzami, ki so ključne akterke v razvoju dinamičnega poslovnega okolja, saj so vir nadarjenih študentov in znanstvenikov. Močni, dobro povezani grozdi izboljšujejo produktivnost podjetij, narekujejo smer in hitrost inovacij ter spodbujajo ustanavljanje novih podjetij. ZDA in Kitajska, pa tudi nekatera središča v Evropi, vodijo dolgotrajno bitko za privabljanje nadarjenih ljudi in kapitala ter spodbujanje inovacij.

3.1.2 Vendar razdrobljenost evropskega trga dela ovira prehod zagonskih podjetij v fazo širitve. Zato je nujno olajšati mobilnost delovne sile znotraj EU ter privabljati talente iz tretjih držav, kar deluje kot magnet, s čimer bi ustvarili pozitivno dinamiko.

3.1.3 Spodbudili bi lahko program Erasmus za mlade podjetnike. To je v skladu z vodilnim načelom rasti in delovnih mest in ta pobuda bi olajšala mobilnost, podjetja pa bi jo dobro sprejela.

3.1.3.1 Nedavno je bilo sprejetih nekaj politik za pritegnitev talentov izven EU. Modra karta, uvedena leta 2009, je pospešila vstop usposobljenih delavcev z delodajalcem v EU (¹⁸). Na nacionalni ravni so nekatere evropske države že vzpostavile posebne postopke za vizume za podjetnike, za kar se zdaj odločajo tudi druge države (¹⁹).

3.1.4 Izredno uspešen primer tehnološkega središča je Oxbridge, vplivna regija, ki vključuje britanski univerzi Oxford in Cambridge. Rast in inovacije v britanski visokotehnološki skupnosti so se nadaljevale tudi v dolgotrajnem obdobju gospodarske recesije in stagnacije med letoma 2008 in 2012 (²⁰).

3.1.4.1 Številne evropske univerze pa nimajo statusa, strukture ali pripravljenosti, da bi ustvarile pogoje za rast podjetij na svojih kampusih ali se za to zavzemale pri organih oblasti (²¹). Vodstvo univerz in organi oblasti bi morali razviti povezave z industrijo z vlaganjem v urade za prenos tehnologije na kampusih in izobraževanje o podjetništvu (²²).

3.1.5 Odcepljena podjetja, ki so rezultat prenosa tehnologije z univerz, imajo težave s prehodom v fazo širitve zaradi pomanjkanja sredstev in strokovnega vodenja. Zato je ključnega pomena, da lahko računajo na podporo javnih institucij pri premagovanju posledic začetne nepripravljenosti zasebnih ponudnikov financiranja za naložbe v odcepljena podjetja s tehničnim profilom, ki delujejo kot preveč tehnična in tvegana in pogosto niso dobro razumljena.

3.2 Za razliko od ameriških državljanov evropski državljani s podobno stopnjo izobrazbe ustanavljajo nova podjetja bistveno redkeje. Med številnimi razlogi za to so velika nenaklonjenost tveganju, upravna bremena, slabo razvita kultura druge priložnosti, slabo razviti izobraževalni programi o podjetništvu in pomanjkanje kulture zasebnega kapitala. Pozornost bi bilo treba posvetiti tudi zgodnjemu razvoju podjetniške kulture na osnovnošolski in srednješolski ravni.

(¹⁷) Tataj, D., *Innovation and Entrepreneurship. A Growth Model for Europe beyond the Crisis* (Inovacije in podjetništvo. Model rasti za Evropo po krizi), 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* (Grozdenje za rast – kako v Evropi oblikovati dinamične inovacijske grozde), str. 11.

(²²) Glej mnenje EESO o angažiranih univerzah, ki oblikujejo Evropo (UL C 71, 24.2.2016, str. 11).

3.2.1 Pravzaprav se pri ustanavljanju novih podjetij Evropejci najbolj bojijo stečaja: 43 % v Evropi v primerjavi z 19 % v ZDA. V ZDA ⁽²³⁾ je pripravljenost tveganja večja zaradi dokaj učinkovite in nekaznovalne obravnave stečajev podjetij, pa tudi na splošno pozitivnejšega odnosa do neuspešnih podjetij. Razvoj bolj podjetniško usmerjene kulture bi morala biti prednostna naloga tako oblikovalcev politike kot izobraževalnih institucij.

3.2.1.1 Nedavna študija je pokazala, da imajo podjetja, ki so jih ustanovili tisti, ki so začeli znova, višji promet in rast zaposlovanja ter boljše možnosti za pridobitev zunanjega financiranja ⁽²⁴⁾. V Španiji je uspešnih le 20 % podjetnikov, ki ustanovijo prvo zagonsko podjetje, medtem ko stopnja uspeha tistih, ki poskusijo drugič, dosega osupljivih 80 %.

3.3 Hitro rastočim in inovativnim podjetjem banke pogosteje zavrnejo posojila, saj ta podjetja nimajo dovolj kapitala, enega od ključnih delov bonitetne ocene, ki jo opravi banka ⁽²⁵⁾. Lastniško financiranje je zato bistveno za zagonska podjetja in podjetja, ki imajo velike načrte za širitev, hkrati pa negotove ali negativne napovedane denarne tokove. Bančna posojila bi bilo zato treba dopolniti z izboljšanjem raznolikosti in prožnosti virov financiranja s posebnim poudarkom na vlogi lastniškega kapitala.

3.4 V Evropi je treba ustvariti in spodbujati kulturo lastniškega kapitala, evropski finančni sistem pa mora razviti naložbene produkte, ki bodo primerni za male vlagatelje, in slednjim zagotoviti potrebna likvidna sredstva za naložbe v inovativna mala podjetja.

3.4.1 Zaradi pomanjkanja financiranja v kasnejših fazah evropska zagonska podjetja ne morejo rasti tako hitro kot zagonska podjetja v ZDA in morajo začeti prej ustvarjati prihodke, da bi preživela, ali pa se prezgodaj prodajo po znižani ceni. Tako je bilo do leta 2009 med najboljšimi 1 000 podjetji po tržni kapitalizaciji le 5 % evropskih podjetij, ki so bila na novo ustanovljena po letu 1980. V ZDA je ta delež znašal 22 % ⁽²⁶⁾.

3.4.1.1 Zanimivo je, da je več kot polovica vsega svetovnega tveganega kapitala zagotovljenega v ZDA, v Evropi pa le 15 %. Leta 2013 je bilo v ZDA zagotovljenih 26 milijard EUR tveganega kapitala, v Evropi pa 5 milijard EUR, medtem ko so poslovni angeli v evropska zagonska podjetja vložili 6 milijard EUR, v ZDA pa kar 20 milijard EUR.

3.4.1.2 V EU je torej veliko pomanjkanje naložb poslovnih angelov, ki so v ZDA trikrat višje, in financiranja s tveganim kapitalom, ki je v ZDA kar petkrat višje. To je ključna razlika, saj je za preobrazbo podjetij v večje in uspešnejše subjekte potreben prav takšen kapital.

3.4.1.3 Glavni razlog za to je velika razdrobljenost industrije tveganega kapitala v EU zaradi državnih meja. S približno 60 milijoni EUR je povprečen evropski sklad tveganega kapitala za polovico manjši od povprečnega sklada v ZDA in 90 % naložb tveganega kapitala je skoncentriranih v samo osmih državah članicah EU (Danska, Finska, Francija, Nemčija, Nizozemska, Španija, Švedska in Združeno kraljestvo) ⁽²⁷⁾. Zaradi različnih pravil v posameznih državah članicah se podjetja tveganega kapitala soočajo z visokimi stroški pri zbiranju sredstev po Evropi. Zato so majhna in imajo manj sredstev za podporo rastočih podjetij. Če bi bili trgi tveganega kapitala v EU takšni kot v ZDA, bi bilo med letoma 2008 in 2013 za financiranje podjetij na voljo kar 90 milijard EUR dodatnih sredstev ⁽²⁸⁾.

3.4.1.4 Prav tako je problematična nezadostna vključenost zasebnih vlagateljev. V zadnjem desetletju je evropski sektor tveganega kapitala postal vse bolj odvisen od javnih institucij, ki so prispevale 31 % ⁽²⁹⁾ vseh naložb v letu 2015 v primerjavi s samo 15 % ⁽³⁰⁾ v letu 2007. Cilj ne sme biti zmanjšanje javnih sredstev, temveč povečanje zasebnih sredstev. Treba je razširiti bazo vlagateljev in povečati njeno raznolikost, da bo sektor lahko dolgoročno samozadosten.

⁽²³⁾ *Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs* (Stečaj in druga priložnost za poštene neuspešne podjetnike) – politika Evropske komisije.

⁽²⁴⁾ Raziskava profesorice Kathryn Shaw na *Stanford Graduate School of Business*.

⁽²⁵⁾ *Supporting investors and growth firms* (Podpiranje vlagateljev in podjetij rasti), T. Aubrey, R. Thillaye in A. Reed, 2015, str. 40.

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

⁽²⁷⁾ Evropska komisija, *Oblikovanje unije kapitalskih trgov*, zelena knjiga, op. cit.

⁽²⁸⁾ Prav tam.

⁽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 Za spodbuditev javno-zasebnih partnerstev bi bilo treba razmisliti o asimetričnih skladih. To so skladi tveganega kapitala z različnimi pogoji in različnim donosom za različne vrste vlagateljev glede na njihove naložbene cilje in ob upoštevanju različnih interesov partnerjev v različnih oblikah sodelovanja. Ti že obstajajo na Finskem, v Grčiji, Združenem kraljestvu in na Nizozemskem.

3.4.2 Upoštevati bi bilo treba tudi nastajanje podtrgov, da bi evropskim MSP olajšali dostop do trga. Omogočiti bi morali nizke stroške borzne kotacije in prožen pristop, prilagojen potrebam manjših in dinamičnih podjetij. Dobri primeri so londonski *Alternative Investment Market* (AIM), pariški *Nouveau marché* in madridski *Mercado alternativo bursatil* (MAB). Ta sistem prožnih pravil pa je lahko dvorezni meč. Mala podjetja lahko lažje dostopajo do borze za trgovanje z delnicami, vendar se lahko neizkušeni vlagatelji soočijo s težavami pri ocenjevanju dejanske stopnje tveganja podjetja.

3.4.3 Posebna ureditev za posamezne sektorje včasih ovira podjetja v EU, da bi tako kot podjetja v ZDA vlagala v razvoj tehnologije. Tako na primer za evropske, ameriške in švicarske finančne subjekte veljajo drugačni predpisi glede potrebnih naložb v programsko opremo in druga neopredmetena sredstva, ki so nujna za digitalni razvoj.

3.4.3.1 Bančništvo je daleč največji sektor informacijske tehnologije na svetu: 700 milijard USD se porabi za inovacije v IT; 1 od 5 EUR se porabi v finančnem sektorju in 5 do 10 % naložb⁽³¹⁾. Zato so banke glavni akter digitalne preobrazbe in glavni financer digitalnega gospodarstva.

3.4.3.2 Vendar pa zakonodajni okvir onemogoča njihove prepotrebne naložbe v informacijsko tehnologijo. V finančnih predpisih bi morala biti programska oprema obravnavana kot navadno premoženje in banke v EU ne bi smele biti prisiljene odbijati te naložbe za namene kapitalskih zahtev.

3.5 Različne davčne obravnave po državah članicah in po različnih vrstah financiranja ovirajo razvoj vseevropskih kapitalskih trgov, kar vpliva tako na vlagatelje kot tudi na izdajatelje.

3.5.1 V večini sistemov obdavčevanja dohodkov pravnih oseb v Evropi ima financiranje z zadolževanjem prednost pred financiranjem z lastniškim kapitalom, saj je pri prvem mogoč odbitek stroškov obresti, v primeru drugega pa odbitka za izplačilo dividend ni. Tako naklonjenost zadolževanju bi lahko odpravili z davčnimi olajšavami za stroške financiranja tako z lastniškim kapitalom kot tudi z zadolževanjem⁽³²⁾.

3.5.1.1 Davčne spodbude imajo pomembno vlogo pri pridobivanju sredstev za hitro rastoča podjetja v zgodnji fazi, zato številne vlade po svetu dovoljujejo davčne olajšave za posameznike in podjetja, ki so sredstva vložili v visokotehnološka zagonska podjetja ali kvalificirane sklade tveganega kapitala⁽³³⁾.

3.5.1.2 Tradicionalno privlačni za zaposlene in nove podjetnike so programi delniških opcij, saj bi se številni izmed njih odpovedali nadomestilu v obliki plače. V večini držav članic je davčna obravnava delniških opcij zelo neugodna, saj se obravnavajo kot običajni dohodek in so obdavčene z najvišjo davčno stopnjo. Spodbujati bi bilo treba prednostno davčno obravnavo delniških opcij po zgledu ameriških *Incentive Stock Options* (ISOs)⁽³⁴⁾.

3.5.2 Izpolnjevanje obveznosti DDV podjetja veliko stane, zlasti v primeru čezmejne prodaje blaga ali storitev. EESO z zadovoljstvom ugotavlja, da je Komisija napovedala, da bo v okviru strategije za enotni digitalni trg do konca leta 2016 pripravila zakonodajne predloge za zmanjšanje upravnega bremena, ki ga podjetjem nalagajo različni režimi DDV. Med temi predlogi Komisije je tudi predlog za uvedbo praga, do katerega blago in storitve ne bi bile predmet DDV, s čimer bi pomagali zagonskim in mikro podjetjem⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Združenje evropskih bank, 16. september 2016.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn in Gaëtan Nicodème, *The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions*, European Commission Taxation Papers/Working Paper 33-2012: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_33_en.pdf.

⁽³³⁾ Glej točko 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 Sprostitev vseh možnosti enotnega trga je bistvenega pomena, da lahko začnejo zagonska podjetja svoje storitve in proizvode v zgodnji fazi ponujati po vsej EU in se hitro razširijo, da postanejo konkurenčna na globalnih trgih.

3.6.1 Enostavna in učinkovita čezmejna pogodbeno pravila za potrošnike in podjetja so prednostna naloga strategije za enotni digitalni trg. To bi spodbudilo čezmejno e-trgovino v EU, saj bi odpravilo pravno razdrobljenost na področju potrošniškega pogodbenega prava. Odstranitev ovir, ki so posledica različnega pogodbenega prava, bi povečala potrošnjo v EU za 18 milijard EUR, BDP pa bi se povečal za 4 milijarde EUR v primerjavi s sedanjo ravno (³⁶).

3.7 Nepotrebna upravna bremena poleg tega podjetnikom povzročajo dodatne stroške in izgubo časa.

3.7.1 V obdobju 2013–2015 so povprečni stroški za ustanovitev podjetja v EU znašali 4,1 % BDP na prebivalca, v ZDA pa 1,17 % (³⁷).

3.7.2 Kar zadeva čas, potreben za ustanovitev podjetja v EU, je bila prijava v povprečju zaključena v 11,6 dneva. V ZDA je za ustanovitev podjetja potrebnih le 6 dni.

3.8 Asimetričnost informacij je še en razlog, zakaj v Evropi ni dovolj hitro rastočih podjetij. Vlagatelji nimajo popolnega pregleda nad vsemi naložbenimi priložnostmi. Poleg tega se neevropski vlagatelji srečujejo z dodatnimi omejitvami, ko poskušajo razumeti posebnosti posameznih nacionalnih trgov. Poseben portal, vključen v evropsko svetovalno vozlišče za naložbe (EIAH) in Evropski portal naložbenih projektov (EIPP) (³⁸), bi pomagal k prepoznavnosti hitro rastočih projektov in zmanjšal asimetričnost informacij.

4. Predstavitev nekaterih od številnih trenutnih primerov dobre prakse

4.1 Več držav je razvilo dobre prakse za podporo zagonskih podjetij in podjetij v fazi širitve. EESO Komisiji priporoča, naj skrbno preuči možnosti za njihovo izvajanje na evropski ravni.

4.1.1 Nemčija od podjetij zahteva, da se pridružijo nemški gospodarski zbornici (IHK), ki jim nato zagotavlja podporo in svetovanje (³⁹).

4.1.2 Preučiti bi bilo treba državne jamstvene sheme za posojila, kakršna so v Italiji, Združenem kraljestvu, na Poljskem in v Franciji, ter državno sofinanciranje, kakršno je v Nemčiji in na Švedskem (⁴⁰).

4.1.3 Združeno kraljestvo ponuja davčne spodbude, da bi povečali dotok denarja v bolj tvegana sredstva, v okviru shem EIS, SEIS in VCT (⁴¹).

4.1.4 Dežela Piemont v Italiji je razvila omrežja v 12 industrijskih grozdih ter povezala podjetja, univerze in lokalno upravo (⁴²).

4.1.5 V španski avtonomni skupnosti Baskija zadruga Elkar-Lan spodbuja ustanavljanje drugih zadrug s popolno analizo izvedljivosti projekta, usposabljanjem ter dostopom do subvencij in finančne pomoči (⁴³).

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

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

⁽³⁸⁾ Glej opombo 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>.

⁽⁴⁰⁾ *Supporting investors and growth firms* (Podpiranje vlagateljev in podjetij rasti), T. Aubrey, R. Thillaye in A. Reed, 2015, str. 36.

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

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

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop.

4.1.6 Kot kaže primer Estonije, bi lahko digitalizacija storitev javne uprave pomenila prelomnico za lažjo rast visokotehnoloških in inovativnih podjetij. Na vseevropski ravni bi imel razvoj e-uprave zelo velik učinek.

4.1.7 V času podatkovno vodenega gospodarstva lahko konkurenčno prednost pomenijo neopredmetena sredstva, ki jih je težko oceniti in ovrednotiti s tradicionalnimi mehanizmi financiranja. Britanski urad za intelektualno lastnino je razvil načine za odkrivanje in merjenje teh sredstev na podlagi denarnega toka ⁽⁴⁴⁾.

4.1.8 V Združenem kraljestvu t. i. *Future Fifty*, posebna skupina znotraj *Tech City UK*, podpira 50 najboljših britanskih digitalnih podjetij v fazi rasti. Program zagotavlja dostop do strokovnega znanja znotraj javnega in zasebnega sektorja, ustvarja povezave do britanske baze institucionalnih vlagateljev in ponuja individualizirano podporo podjetjem za hitro rast in ustvarjanje pogojev za pripravljenost na prvo javno ponudbo (IPO) ⁽⁴⁵⁾, združitev in prevzem ter širitev po svetu ⁽⁴⁶⁾.

4.1.9 Zvezna vlada ZDA je leta 2015 uvedla program STEM, ki je namenjen spodbujanju otrok k študiju naravoslovja, tehnologije, inženirstva in matematike. Osrednjega pomena je priprava študentov na prihodnje potrebe trga dela ⁽⁴⁷⁾. Vse večji pomen se daje t. i. prenosljivim znanjem in STEAM, pri čemer se „A“ nanaša na družboslovje (*arts*).

5. Pobude Evropske komisije za spodbujanje ustanavljanja in rasti zagonskih podjetij

5.1 Evropska komisija se je izredno potrudila, da bi podprla podjetnike, in je v zadnjih nekaj letih uvedla več pobud, postopek pa so vodili različni generalni direktorati: GD CONNECT ⁽⁴⁸⁾, GD EAC ⁽⁴⁹⁾, GD GROW ⁽⁵⁰⁾, GD RTD ⁽⁵¹⁾ in GD FISMA ⁽⁵²⁾.

5.2 Številne od teh pobud so bile uvedene nedavno, zato je še prezgodaj, da bi ocenili njihove učinke. Kljub temu je EESO prepričan, da je Komisija na pravi poti, in jo spodbuja, naj si še naprej prizadeva v tej smeri in se pri tem posvetuje z ustreznimi evropskimi in nacionalnimi zainteresiranimi stranmi.

V Bruslju, 14. decembra 2016

Predsednik
Evropskega ekonomsko-socialnega odbora
Georges DASSIS

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

⁽⁴⁵⁾ Prva javna ponudba ali vstop na borzo.

⁽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⁾ Akcijski načrt za podjetništvo 2020.

⁽⁴⁹⁾ Program Erasmus.

⁽⁵⁰⁾ Strategija za enotni trg.

⁽⁵¹⁾ Program za raziskave in inovacije Obzorje 2020.

⁽⁵²⁾ Unija kapitalskih trgov.