

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego „Wspieranie innowacyjnych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw”**(opinia z inicjatywy własnej)**

(2017/C 075/02)

Sprawozdawca: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

Decyzja Zgromadzenia Plenarnego	21.1.2016
Podstawa prawna	Art. 29 ust. 2 regulaminu wewnętrznego Opinia z inicjatywy własnej
Sekcja odpowiedzialna	Sekcja ds. Unii Gospodarczej i Walutowej oraz Spójności Gospodarczej i Społecznej
Data przyjęcia przez sekcję	29.11.2016
Data przyjęcia na sesji plenarnej	14.12.2016
Sesja plenarna nr	521
Wynik głosowania (za/przeciw/wstrzymało się)	220/1/8

1. Wnioski i zalecenia

1.1. EKES zachęca Komisję do kontynuowania działań na rzecz opracowania wniosków dotyczących strategii politycznych mających na celu powstawanie innowacyjnych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw oraz zaleca, aby inicjatywy te były prowadzone, kierowane i koordynowane przez pojedynczą jednostkę odpowiedzialną za ocenę, monitorowanie i osiąganie synergii między innowacyjnymi strategiami politycznymi realizowanymi przez różne dyrekcje generalne. Takie wnioski dotyczące strategii politycznych powinny wzmacniać jednolity rynek, wspierać klastry i ekosystemy, w których tworzone są innowacyjne przedsiębiorstwa typu start-up, rozwijać element kapitałowy europejskich rynków kapitałowych, zachęcać do uwzględniania w programach akademickich perspektywy przyszłościowych zawodów oraz minimalizować koszty i biurokrację związane z rozpoczynaniem nowego przedsięwzięcia.

1.1.1. Komisja powinna kontynuować swoje prace, egzekwując obowiązujące przepisy dotyczące jednolitego rynku: długoterminowe projekty harmonizacji, na przykład standardów w zakresie rachunkowości i upadłości, automatyczne uznawanie kwalifikacji zawodowych i stopni naukowych, przyspieszone wdrażanie strategii jednolitego rynku cyfrowego oraz pełna realizacja unii rynków kapitałowych⁽¹⁾ znacząco pomogłyby UE w pełni wykorzystać potencjał prawdziwego jednolitego rynku. Proste i skuteczne przepisy dotyczące umów transgranicznych powinny wpłynąć stymulująco na transgraniczny handel elektroniczny, zmniejszając rozdrobnienie przepisów prawa konsumenckiego i ograniczając koszty przestrzegania przepisów przez przedsiębiorstwa.

1.1.2. Należy dalej zwiększać finansowanie kapitałem własnym w celu wspierania przedsiębiorstw typu start-up w fazie rozwoju. Oprócz innych czynników wiąże się to z większą neutralnością systemu podatkowego, w którym finansowanie dłużne i kapitałowe traktowane będzie jednakowo przez umożliwienie odliczania zarówno odsetek, jak i wypłaty dywidend⁽²⁾. Przedsiębiorstwa typu start-up powinny mieć możliwość korzystania z pakietów „opcji na akcje” do przyciągania i zatrzymywania talentów.

⁽¹⁾ EKES wyraził poparcie dla inicjatyw dotyczących unii rynków kapitałowych w opiniach dotyczących planu działania na rzecz unii rynków kapitałowych (Dz.U. C 133 z 14.4.2016, s. 17), sekurytyzacji (Dz.U. C 82 z 3.3.2016, s. 1) i prospektu emisyjnego (Dz.U. C 177 z 18.5.2016, s. 9).

⁽²⁾ EKES wielokrotnie wzywał do podjęcia środków w celu zlikwidowania preferencyjnego traktowania zadłużenia w systemach podatkowych, na przykład w opinii „Finansowanie przedsiębiorstw/alternatywne mechanizmy podaży” (Dz.U. C 451 z 16.12.2014, s. 20).

1.1.3. Należy stworzyć i krzewić kulturę kapitałową, w tym przez inicjatywy edukacyjne i inicjatywy o charakterze nieustawodawczym. W europejskim systemie finansowym trzeba opracować płynne produkty inwestycyjne odpowiednie dla inwestorów detalicznych, tak by zachęcić ich do inwestowania w innowacyjne małe przedsiębiorstwa.

1.1.4. Ograniczenie biurokracji i nadmierne rygorystyczne wdrażania ma również kluczowe znaczenie dla minimalizacji obciążeń administracyjnych i unikania zbędnych kosztów oraz nieefektywności czasowej przedsiębiorców.

1.1.5. Należy wzmocnić i przyspieszyć rozwój nowych rodzajów współpracy w państwach członkowskich między uczelniami wyższymi a przedsiębiorstwami reprezentującymi zarówno duży przemysł, jak i mniejsze firmy, podejmując nowatorskie środki polityczne, tak by UE stała się magnesem dla talentów.

1.1.5.1. EKES zachęca Komisję, by eliminować wszelkie ograniczenia prawne dotyczące wymian studentów i młodych przedsiębiorców⁽³⁾, na przykład przez utworzenie programu Erasmus dla młodych przedsiębiorców.

1.1.5.2. W celu polepszenia dostępu do informacji o obiecujących przedsiębiorstwach, EKES zaleca utworzenie opartej na platformie bazy informacji, zintegrowanej z Europejskim Centrum Doradztwa Inwestycyjnego (ECDI) oraz Europejskim Portalem Projektów Inwestycyjnych (EPPI)⁽⁴⁾. Zawierałaby informacje o szybko rozwijających się przedsiębiorstwach europejskich z różnych sektorów, wybieranych w oparciu o obiektywne i przejrzyste kryteria, pozwalające na porównywanie przedsiębiorstw i benchmarking.

1.1.6. EKES uważa, że wymiana i ocena dobrych praktyk zapewnia cenne źródło informacji umożliwiające eksperymentowanie z nowymi strategiami politycznymi⁽⁵⁾.

1.2. Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) oraz Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) zostały poproszone o wspieranie innowacyjnych przedsiębiorstw za pomocą specjalnego kapitału wysokiego ryzyka i kapitału załączkowego, tak by ułatwić transfer technologii z uniwersytetów i ośrodków badawczych. Może to być zorganizowane w formie gwarancji pierwszego kredytu, które mogłyby pomóc przezwyciężyć początkowy opór wobec finansowania prywatnego.

1.3. Kluczową rolę we wspomaganianiu innowacyjnych projektów we wzroście i wchodzeniu na rynek powinien odgrywać Europejski Fundusz na rzecz Inwestycji Strategicznych (EFIS) wielkości 21 mld EUR, utworzony z gwarancji UE i kapitału Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Ponadto EFIS może być wzorem dla przyszłych budżetów UE w przechodzeniu z tradycyjnego sposobu finansowania opartego na dotacjach na bardziej skuteczny model inwestycyjny, w którym „przyciąga się” fundusze na projekty. EFIS z powodzeniem finansuje projekty z dziedzin stosunkowo ryzykownych, które mogły zostać z łatwością przeoczone⁽⁶⁾.

1.4. EKES apeluje o stworzenie szerszego zestawu narzędzi do stymulowania inwestycji w fazie wzrostu, obejmującego fundusze asymetryczne, zakładające różne stopy zwrotu dla różnych grup inwestorów, oraz alternatywne instrumenty finansowania, takie jak finansowanie społecznościowe⁽⁷⁾. Aby ułatwić europejskim MŚP dostęp do rynków, należałoby także rozważyć tworzenie alternatywnych systemów obrotu.

1.5. Komisja powinna zająć się kwestią różnic regulacyjnych między UE i USA w odniesieniu do traktowania inwestycji w oprogramowanie i usunąć przeszkody prawne, które utrudniają europejskiemu sektorowi finansowemu inwestowanie w rozwój cyfrowy.

2. Analiza obecnej sytuacji

2.1. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) są kluczowym elementem europejskiej gospodarki, istotnie przyczyniającym się do tworzenia miejsc pracy i wzrostu gospodarczego⁽⁸⁾.

⁽³⁾ Zob. opinia EKES-u w sprawie zaangażowanych uczelni wyższych w procesie kształtowania Europy (Dz.U. C 71 z 24.2.2016, s. 11).

⁽⁴⁾ Europejskie Centrum Doradztwa Inwestycyjnego: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>.
Informacje o Europejskim Portalu Projektów Inwestycyjnych: http://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index_en.htm.

⁽⁵⁾ Zob. punkt 4.

⁽⁶⁾ „From Start-up to Scale-up: Growing Europe's Digital Economy” („Przechodzenie od start-up do scale-up: Wzrost europejskiej gospodarki cyfrowej”), Sergey Filippov i Paul Hofheinz, Europejskie Forum Cyfrowe 2016, s. 3–5.

⁽⁷⁾ Ibidem, s. 5.

⁽⁸⁾ Unijna definicja MŚP (Dz.U. L 124 z 20.5.2003, s. 36).

2.1.1. W 2015 r. ponad 22,3 mln MŚP w Unii Europejskiej stanowiło 99,8 % wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych, zatrudniało 90 mln osób (66,9 % ogółu zatrudnionych), wytwarzało 57,8 % całkowitej wartości dodanej⁽⁹⁾ i zapewniało 85 % nowych miejsc pracy. Europa musi dbać o tworzenie nowych MŚP, które zajmą miejsce 200 tys. przedsiębiorstw ogłaszających każdego roku upadłość⁽¹⁰⁾, co dotyka 1,7 mln pracowników. Z punktu widzenia przyszłego wzrostu gospodarczego ważniejsze są jednak przedsiębiorstwa, które chcą wprowadzać innowacje, rozwijać się i eksportować.

2.2. Tworzenie szybko rozwijających się przedsiębiorstw typu start-up ma kluczowe znaczenie ze względu na ich ukierunkowanie na innowacje w szybko rozwijających się sektorach o wysokiej wartości dodanej. Właśnie te przedsiębiorstwa będą tworzyć w przyszłości miejsca pracy i pobudzać większą wydajność, co ma podstawowe znaczenie dla poprawy poziomu życia. Mimo iż Europa odnotowuje sukcesy w niektórych dziedzinach, pozostaje w tyle, jeśli chodzi o przechodzenie z etapu start-up do etapu scale-up, które ostatecznie powinno prowadzić do wzrostu i tworzenia miejsc pracy, których Europa potrzebuje⁽¹¹⁾.

2.3. Niniejsza opinia z inicjatywy własnej koncentruje się na przedsiębiorstwach typu scale-up: szybko rozwijających się przedsiębiorstwach o średnim rocznym wzroście zatrudnienia (lub obrotów) wynoszącym powyżej 20 % w okresie trzech lat oraz zatrudniających 10 lub więcej pracowników na początku okresu obserwacji⁽¹²⁾. Podstawową cechą przedsiębiorstw scale-up jest to, że realizują modele biznesowe, które są wysoce skalowalne. Skalowalność to zdolność do rozwoju pod względem dostępu do rynku, przychodów i struktury budowana na przykład poprzez szybkie powielanie modelu biznesowego na różnych rynkach lub nowe sposoby zarządzania.

2.3.1. Badanie OECD obejmujące 11 krajów⁽¹³⁾ wykazało, że choć przedsiębiorstwa typu scale-up stanowiły mniej niż 10 % firm we wszystkich 11 krajach, to stworzyły do dwóch trzecich wszystkich nowych miejsc pracy⁽¹⁴⁾.

2.4. Przedsiębiorstwa typu start-up są z reguły mniej rentowne w perspektywie krótkoterminowej i są uzależnione od finansowania zewnętrznego. Jeśli te innowacyjne przedsiębiorstwa nie będą w stanie finansować swoich planów rozwoju, nie uda im się rozwinąć, a podstawowy potencjał w zakresie wzrostu produktywności i tworzenia miejsc pracy zostanie prawdopodobnie zahamowany.

2.4.1. Według analizy Banku Światowego⁽¹⁵⁾ średni odsetek zagrożonych kredytów MŚP na rynkach rozwiniętych w 2007 r. wynosił 6,93 %, czyli ponad dwa razy więcej niż w przypadku kredytów dla dużych przedsiębiorstw (2,54 %). Liczba kredytów zagrożonych dramatycznie wzrosła podczas kryzysu w Portugalii, Hiszpanii, we Włoszech i w Irlandii, do poziomu między 10 % a 25 %.

2.4.1.1. Polityki zachęcające banki do udzielania kredytów firmom obciążonym większym ryzykiem, w szczególności spółkom na wczesnym etapie rozwoju z ograniczonym zabezpieczeniem, mogłyby doprowadzić do stworzenia grupy ryzykownych banków, ograniczenia kredytów i rosnącej niestabilności finansowej⁽¹⁶⁾.

2.5. Europa musi skupić się na sprawnym funkcjonowaniu szwankującego obecnie procesu przechodzenia do kolejnych etapów finansowania.

2.5.1. Przechodzenie do kolejnych etapów finansowania dzieli się na cztery fazy: faza start-up (finansowanie z grantów, kapitałów zaangażowanych, przez rodzinę i przyjaciół), budowanie kapitału własnego (finansowanie społecznościowe, mikrofinansowanie, anioły biznesu), trwały wzrost (sekurytyzacja, private equity, kapitał wysokiego ryzyka, inwestorzy instytucjonalni, emisje długu na rynku niepublicznym) i faza wyjścia (przejęcie, publiczne rynki kapitałowe).

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

⁽¹⁰⁾ „Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs – the European Commission’s policy” („Upadłość i druga szansa dla uczciwych przedsiębiorców, którzy zbankrutowali – polityka Komisji Europejskiej”), Dzień Przedsiębiorcy, 12 listopada 2015 r.

⁽¹¹⁾ Przedsiębiorstwo typu start-up definiuje się powszechnie jako przedsiębiorstwo rozpoczynające działalność, zaprojektowane na poszukiwanie powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego. Te nowo tworzone firmy są zazwyczaj wysoce innowacyjne, zwykle oparte na pomysłach, technologiach i modelach biznesowych, które nie istniały wcześniej. Przedsiębiorstwa typu scale-up z kolei to takie, które dynamicznie rozwijają się i rosną pod względem dostępu do rynku, dochodów lub liczby pracowników. Zob. „Octopus High Growth Small Business Report 2015” („Sprawozdanie Octopus dotyczące szybko rozwijających się małych przedsiębiorstw za 2015 r.”), Londyn, Octopus, 2015.

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

⁽¹³⁾ Zjednoczone Królestwo, Finlandia, Hiszpania, Włochy, USA, Kanada, Norwegia, Nowa Zelandia, Dania, Niemcy, Austria.

⁽¹⁴⁾ *Supporting investors and growth firms* [„Wspieranie inwestorów i rozwijających się przedsiębiorstw”] – T. Aubrey, R. Thillaye i A. Reed, 2015, s. 11.

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

⁽¹⁶⁾ *Supporting investors and growth firms* [„Wspieranie inwestorów i rozwijających się przedsiębiorstw”] – T. Aubrey, R. Thillaye i A. Reed, 2015, s. 21.

3. Główne elementy rozwoju innowacyjnego ekosystemu przyjaznego przedsiębiorstwom typu scale-up

3.1. Dobrze funkcjonujące innowacyjne ekosystemy, które wspierają rozwój przedsiębiorstw typu scale-up, charakteryzują się silnymi, wzajemnie powiązаныmi sieciami instytucji badawczych i edukacyjnych, dużych przedsiębiorstw i inwestorów kapitału wysokiego ryzyka, a także obecnością talentów w dziedzinie kreatywności i przedsiębiorczości⁽¹⁷⁾.

3.1.1. Zazwyczaj przedsiębiorstwa typu start-up powstają w ośrodkach technologicznych tworzonych przy wysokiej klasy uniwersytetach, które odgrywają kluczową rolę w rozwijaniu dynamicznego otoczenia biznesu, ponieważ są źródłem talentów zarówno pod postacią studentów, jak i pracowników naukowych. Potężne, dobrze połączone klastry zwiększają wydajność przedsiębiorstw, kierują innowacjami i napędzają je oraz stymulują powstawanie nowych przedsiębiorstw. USA i Chiny, a także niektóre ośrodki w Europie, prowadzą długoterminową batalię o przyciąganie talentów i kapitału oraz wspieranie innowacji.

3.1.2. Jednakże rozdrobnienie europejskich rynków pracy utrudnia spontaniczne przechodzenie od etapu start-up do etapu scale-up. W tym kontekście niezmiernie istotne wydaje się zarówno zwiększanie mobilności pracowników w obrębie UE, jak i przyciąganie z krajów trzecich talentów, które posłużą potem za magnes, tworząc w ten sposób pozytywne sprzężenie zwrotne.

3.1.3. Należy zachęcać do uruchomienia programu Erasmus dla młodych przedsiębiorców. Program ten wpasowuje się w wytyczną wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, ułatwiałyby mobilność i zostałyby dobrze odebrane przez przedsiębiorstwa.

3.1.3.1. Niedawno przyjęto pewne strategie polityczne w celu przyciągnięcia talentów spoza UE. Wprowadzony w 2009 r. system niebieskiej karty przyspieszył przyływ wykwalifikowanych pracowników pracujących dla unijnego pracodawcy⁽¹⁸⁾. Na szczeblu krajowym niektóre państwa europejskie utworzyły już specjalne procedury wizowe dla przedsiębiorców, a inne zaczynają wdrażać takie procedury⁽¹⁹⁾.

3.1.4. Wyjątkowo udanym przykładem ośrodka technologicznego jest Oxbridge, która to nazwa odnosi się do regionu wpływów obejmującego uniwersytety w Oxford i Cambridge w Zjednoczonym Królestwie. Środowisko zaangażowane w działania w obszarze zaawansowanych technologii w Zjednoczonym Królestwie nie przestało rozwijać się i wprowadzać innowacji w przedłużającym się okresie recesji gospodarczej i stagnacji w latach 2008–2012⁽²⁰⁾.

3.1.4.1. Jednak wiele uniwersytetów w Europie nie ma pozycji, struktury ani woli, by tworzyć warunki do rozwoju przedsiębiorstw na terenie kampusów lub orędownać na rzecz takiego programu u rządów⁽²¹⁾. Władze uczelni i rządy powinny tworzyć powiązania z przemysłem, inwestować w biura transferu technologii na terenie kampusów i w kształcenie w dziedzinie przedsiębiorczości⁽²²⁾.

3.1.5. Przedsiębiorstwa typu spin-off utworzone w wyniku transferu technologii z uniwersytetów napotykają trudności w rozwoju z powodu braku pieniędzy i wyspecjalizowanego zarządzania. Istotne jest zatem, by mogły liczyć na instytucjonalne wsparcie publiczne, aby przezwyciężyć początkową niechęć inwestorów prywatnych do inwestowania w przedsiębiorstwa typu spin-off o profilu technicznym, jako że są one postrzegane jako ryzykowne i o zbyt technicznym charakterze, a ich istota często nie jest zbyt dobrze rozumiana.

3.2. Mimo podobnego poziomu wykształcenia Europejczycy znacznie rzadziej zakładają nowe przedsiębiorstwa niż Amerykanie. Wielorakie przyczyny tego stanu rzeczy obejmują dużą niechęć do ryzyka, wysoki poziom obciążeń administracyjnych, niewystarczająco rozwinięte programy kształcenia związanego z przedsiębiorczością, niewystarczającą rozwiniętą kulturę drugich szans oraz brak kultury inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym. Należy również zwrócić uwagę na wczesne rozwijanie kultury przedsiębiorczości na poziomie szkoły podstawowej i średniej.

⁽¹⁷⁾ Tataj, D. *Innovation and Entrepreneurship. A Growth Model for Europe beyond the Crisis* [„Innowacje i przedsiębiorczość: model rozwoju dla Europy po kryzysie”], Tataj Innovation Library, Nowy Jork, 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” [Klastry na rzecz rozwoju. Jak budować dynamiczne klastry innowacji w Europie?], s. 11.

⁽²²⁾ Zob. opinia EKES-u w sprawie zaangażowanych uczelni wyższych w procesie kształtowania Europy (Dz.U. C 71 z 24.2.2016, s. 11).

3.2.1. Zakładając nowe przedsiębiorstwo, Europejczycy najbardziej boją się upadłości: 43 % w porównaniu do 19 % w Stanach Zjednoczonych. W Stanach Zjednoczonych⁽²³⁾ gotowości do podejmowania ryzyka sprzyja dość skuteczny i bezsankcyjny system procedur upadłościowych dotyczących przedsiębiorstw, a także ogólnie większa akceptacja dla porażek ponoszonych przez przedsiębiorstwa. Krzewienie bardziej przedsiębiorczych postaw powinno stać się priorytetem dla decydentów politycznych i instytucji edukacyjnych.

3.2.1.1. Niedawne badanie pokazuje, że przedsiębiorstwa zakładane przez osoby po raz kolejny podejmujące działalność gospodarczą odnotowują większy obrót i wzrost zatrudnienia, a także mają większe szanse na uzyskanie zewnętrznego finansowania⁽²⁴⁾. W Hiszpanii sukces odnosi tylko 20 % przedsiębiorców, którzy tworzą pierwsze przedsiębiorstwo typu start-up; w przypadku tych, którzy podejmują drugą próbę, współczynnik sukcesu wzrasta do zaskakujących 80 %.

3.3. Szybko rozwijającym się i innowacyjnym przedsiębiorstwom częściej odmawia się finansowania kredytami bankowymi, ponieważ brakuje im kapitału stanowiącego kluczową część ocen kredytowych banków⁽²⁵⁾. Finansowanie kapitałem własnym ma zatem fundamentalne znaczenie dla przedsiębiorstw typu start-up oraz dla przedsiębiorstw planujących znaczną ekspansję, ale objętych prognozami niepewnych lub ujemnych przepływów pieniężnych. Należy zatem uzupełniać kredyty bankowe, zwiększając różnorodność i elastyczność źródeł finansowania, ze szczególnym uwzględnieniem roli finansowania kapitałem własnym.

3.4. W Europie należy stworzyć i krzewić kulturę kapitałową, a w europejskich systemach finansowych należy opracować produkty inwestycyjne odpowiednie dla inwestorów detalicznych i zapewnić im płynność niezbędną do inwestowania w innowacyjne małe przedsiębiorstwa.

3.4.1. Ze względu na brak finansowania na późniejszym etapie europejskie przedsiębiorstwa typu start-up nie mogą utrzymać tempa wzrostu swoich odpowiedników ze Stanów Zjednoczonych i aby przetrwać, muszą wcześniej generować przychody albo są sprzedawane na przedwczesnym etapie po obniżonej cenie. W istocie, do 2009 r. tylko 5 % europejskich przedsiębiorstw nowo utworzonych od 1980 r. znalazło się wśród 1 000 spółek o największej kapitalizacji. W USA ten odsetek wynosił 22 %⁽²⁶⁾.

3.4.1.1. Warto zauważyć, że ponad połowa łącznego kapitału wysokiego ryzyka na świecie jest dystrybuowana w Stanach Zjednoczonych, podczas gdy w Europie tylko 15 %. W 2013 r. w Stanach Zjednoczonych zapewniono 26 mld EUR kapitału wysokiego ryzyka, podczas gdy w Europie kwota ta wyniosła 5 mld EUR, natomiast inwestorzy działający w charakterze aniołów biznesu udzielili przedsiębiorstwom typu start-up wsparcia w wysokości 6 mld EUR w Europie oraz 20 mld EUR w Stanach Zjednoczonych.

3.4.1.2. UE odczuwa więc duże niedobory kapitału w finansowaniu ze strony aniołów biznesu i kapitału wysokiego ryzyka, które w Stanach Zjednoczonych jest odpowiednio trzy i pięć razy wyższe. Jest to kluczowa różnica, ponieważ to ten rodzaj kapitału potrzebny jest do przekształcania firm w większe i lepiej prosperujące przedsiębiorstwa.

3.4.1.3. Główną tego przyczyną jest duże rozdrobnienie sektora kapitału wysokiego ryzyka na poszczególne kraje UE. Przeciętny europejski fundusz kapitału wysokiego ryzyka dysponuje około 60 mld EUR i jest o połowę mniejszy od średniej wielkości funduszu tego typu w USA, a 90 % inwestycji kapitału wysokiego ryzyka skupiona jest zaledwie w ośmiu państwach członkowskich UE (Danii, Finlandii, Francji, Niemczech, Niderlandach, Hiszpanii, Szwecji i Zjednoczonym Królestwie)⁽²⁷⁾. Ze względu na różnorodność przepisów w państwach członkowskich fundusze kapitału wysokiego ryzyka ponoszą wysokie koszty w pozyskiwaniu środków w całej Europie, są zatem małe i posiadają mniej kapitału na wspieranie rozwoju przedsiębiorstw. Gdyby europejskie rynki wysokiego ryzyka były tak rozwinięte, jak rynki w USA, w latach 2008–2013 przedsiębiorstwa mogłyby mieć dostęp do funduszy większych o 90 mld EUR⁽²⁸⁾.

3.4.1.4. Problem stanowi także niewystarczające zaangażowanie inwestorów prywatnych. Przez ostatnie dziesięć lat europejski sektor kapitału wysokiego ryzyka zaczął w coraz większym stopniu zależeć od instytucji sektora publicznego, które dokonały 31 %⁽²⁹⁾ wszystkich inwestycji w 2015 r., w porównaniu z zaledwie 15 %⁽³⁰⁾ w roku 2007. Celem nie powinno być ograniczanie pieniędzy publicznych, ale zwiększanie prywatnych źródeł. Jeśli ten sektor ma stać się samowystarczalny w perspektywie długoterminowej, należy rozszerzyć i zdywersyfikować bazę inwestorów.

⁽²³⁾ „Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs – the European Commission’s policy” („Upadłość i druga szansa dla uczciwych przedsiębiorców, którzy zbankrutowali – polityka Komisji Europejskiej”).

⁽²⁴⁾ Badania prof. Kathryn Shaw, Stanford Graduate School of Business.

⁽²⁵⁾ *Supporting investors and growth firms* [„Wspieranie inwestorów i rozwijających się przedsiębiorstw”], T. Aubrey, R. Thillaye i A. Reed, 2015, s. 40.

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

⁽²⁷⁾ Komisja Europejska, zielona księga w sprawie tworzenia unii rynków kapitałowych, op. cit.

⁽²⁸⁾ Ibidem.

⁽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. Jako zachętę do zawiązywania partnerstw publiczno-prywatnych można by rozważyć fundusze asymetryczne. Są to fundusze kapitału wysokiego ryzyka, w których inwestorzy korzystają z różnych warunków i stóp zwrotu, w zależności od swoich celów inwestycyjnych, z uwzględnieniem różnych interesów partnerów w różnych formach współpracy. Tego typu fundusze istnieją już w Finlandii, Grecji, Zjednoczonym Królestwie i Niderlandach.

3.4.2. Aby ułatwić europejskim MŚP dostęp do rynków, należałoby także rozważyć tworzenie alternatywnych systemów obrotu. Powinny one pozwalać na niskie koszty notowań i elastyczne podejście do potrzeb mniejszych, dynamicznych przedsiębiorstw. Dobrymi przykładami są londyński Alternative Investment Market (AIM), paryski Nouveau Marché lub madrycki Mercado Alternativo Bursatil (MAB). Taki elastyczny system może stać się mieczem obosiecznym. Małym przedsiębiorstwom łatwiej jest wprowadzać akcje na giełdę, ale z drugiej strony niedoświadczonym inwestorom może być trudno oceniać dokładny profil ryzyka danego przedsiębiorstwa.

3.4.3. Zdolność przedsiębiorstw unijnych do inwestowania w rozwój technologii w porównaniu z ich odpowiednikami w USA ograniczają niekiedy szczegółowe regulacje dotyczące danego sektora. Na przykład istnieje asymetria uregulowań prawnych między europejskimi, amerykańskimi a szwajcarskimi podmiotami finansowymi w zakresie niezbędnych inwestycji w oprogramowanie i inne wartości niematerialne i prawne, które mają kluczowe znaczenie dla rozwoju cyfrowego.

3.4.3.1. Sektor bankowy jest zdecydowanie największym sektorem IT na świecie: na innowacje IT przeznaczają się 700 mld USD – sektor finansowy wydaje jedną piątą z tej kwoty i odpowiada za 5–10 % inwestycji⁽³¹⁾. W rezultacie banki są jednym z głównych podmiotów w kontekście cyfryzacji oraz głównym źródłem finansowania gospodarki cyfrowej.

3.4.3.2. Niemniej jednak ramy regulacyjne penalizują te bardzo potrzebne inwestycje w IT. Rozporządzenie finansowe powinno traktować oprogramowanie jak zwykle aktywa i nie powinno zmuszać banków UE do potrącania tych inwestycji ze względu na wymogi kapitałowe.

3.5. Różne zasady opodatkowania obowiązujące w poszczególnych państwach członkowskich i w odniesieniu do poszczególnych rodzajów finansowania stanowią przeszkodę w rozwoju ogólnoeuropejskich rynków kapitałowych, co wpływa zarówno na inwestorów, jak i na emitentów.

3.5.1. Większość systemów opodatkowania osób prawnych w Europie faworyzuje raczej finansowanie dłużne niż kapitałowe, umożliwiając odliczanie kosztów odsetek od podatku; nie stosuje się odliczeń z tytułu wypłat dywidendy w przypadku kapitału własnego. Taka nierównowaga na korzyść długu mogłaby zostać zniwelowana przez ulgi podatkowe dotyczące kosztów zarówno finansowania kapitałowego, jak i finansowania dłużnego⁽³²⁾.

3.5.1.1. Zachęty podatkowe odgrywają istotną rolę w zapewnianiu finansowania dla szybko rozwijających się przedsiębiorstw na wczesnym etapie rozwoju i kilka rządów na świecie ustanowiło ulgi podatkowe dla osób i firm, które inwestują w przedsiębiorstwa typu start-up zajmujące się zaawansowaną technologią lub kwalifikowane fundusze kapitału wysokiego ryzyka⁽³³⁾.

3.5.1.2. Tradycyjnie atrakcyjną formą korzyści dla pracowników i przedsiębiorców w firmach typu start-up jest tworzenie programów opcji na akcje, ponieważ wielu z nich zrezygnowałoby wówczas z dodatkowego wynagrodzenia. W większości państw członkowskich zasady opodatkowania opcji na akcje są bardzo niekorzystne, ponieważ takie opcje są traktowane jako dochód i opodatkowane według krańcowej stopy podatkowej. Należałoby zachęcać do stosowania preferencyjnych zasad opodatkowania opcji na akcje, podobnie jak traktuje się pakiety motywacyjne (*Incentive Stock Options*)⁽³⁴⁾ w Stanach Zjednoczonych.

3.5.2. Przestrzeganie zobowiązań wynikających z podatku VAT jest kosztowne dla przedsiębiorstw, w szczególności jeśli przedsiębiorstwo prowadzi transgraniczną sprzedaż towarów lub usług. EKES z zadowoleniem przyjmuje do wiadomości, że w ramach swojej strategii jednolitego rynku cyfrowego Komisja zapowiedziała przedstawienie do końca 2016 r. wniosków legislacyjnych w celu zmniejszenia obciążeń administracyjnych dla przedsiębiorstw, wynikających z różnych systemów podatku VAT. Jednym ze środków proponowanych przez Komisję jest wprowadzenie progów wolnego od podatku VAT, aby pomóc przedsiębiorstwom typu start-up i mikroprzedsiębiorstwom⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Europejska Federacja Bankowa, 16 września 2016 r.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn i Gaëtan Nicodème, „The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions” („Nierównowaga systemu podatkowego w kontekście kapitału i zadłużenia: Konsekwencje i rozwiązania”), Komisja Europejska, 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⁾ Np. punkt 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. Uwolnienie pełnego potencjału jednolitego rynku ma kluczowe znaczenie dla możliwości oferowania przez przedsiębiorstwa typu start-up swoich usług i produktów w całej UE na wczesnym etapie działalności, a także szybkiego rozwoju umożliwiającego im konkurowanie na światowych rynkach.

3.6.1. Priorytetem w strategii jednolitego rynku cyfrowego są proste i skuteczne przepisy dotyczące umów transgranicznych dla konsumentów i przedsiębiorców. Sprzyjałyby rozwojowi transgranicznego handlu elektronicznego w UE, eliminując rozdrobnienie przepisów w dziedzinie prawa umów konsumenckich. Likwidacja barier wynikających z różnic w prawie umów zwiększyłaby konsumpcję w UE o 18 mld EUR, a produkt krajowy brutto wzrósłby w porównaniu z obecnym poziomem o 4 mld EUR⁽³⁶⁾.

3.7. Niepotrzebne obciążenia administracyjne są również przyczyną dodatkowych kosztów i nieefektywności czasowej po stronie przedsiębiorców.

3.7.1. W latach 2013–2015 średni koszt rozpoczęcia działalności gospodarczej w UE wynosił 4,1 % PKB na mieszkańca, natomiast w Stanach Zjednoczonych 1,17 %⁽³⁷⁾.

3.7.2. Jeśli chodzi o czas potrzebny na założenie przedsiębiorstwa, w UE cała procedura trwa średnio 11,6 dnia. W Stanach Zjednoczonych założenie działalności gospodarczej zajmuje tylko sześć dni.

3.8. Kolejnym powodem, dla którego w Europie nie powstaje wystarczająco dużo szybko rosnących firm, jest asymetria informacyjna. Inwestorzy nie mają pełnego obrazu wszystkich możliwości inwestycyjnych. Ponadto inwestorzy spoza Europy napotykać dodatkowe ograniczenia, próbując zrozumieć specyfikę poszczególnych rynków krajowych. Specjalny portal, zintegrowany z Europejskim Centrum Doradztwa Inwestycyjnego (ECDI) i Europejskim Portalem Projektów Inwestycyjnych (EPPI)⁽³⁸⁾, pomagałyby zauważać szybko rozwijające się projekty i zmniejszać asymetrię informacyjną.

4. Przykłady dobrych praktyk wśród wielu obecnie istniejących

4.1. Niektóre kraje opracowały dobre praktyki wspierania przedsiębiorstw typu start-up i scale-up. EKES zaleca Komisji uważne przeanalizowanie możliwości zastosowania tych praktyk w skali europejskiej.

4.1.1. Niemcy wymagają, by przedsiębiorstwa przystępowały do niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej (IHK), która zapewnia w zamian wsparcie i doradztwo⁽³⁹⁾.

4.1.2. Należy także zbadać rządowe programy gwarancji kredytowych, takie jak we Włoszech, Zjednoczonym Królestwie, Polsce i Francji, a także przeanalizować państwowe współfinansowanie, takie jak w Niemczech i Szwecji⁽⁴⁰⁾.

4.1.3. Zjednoczone Królestwo organizuje programy zachęt podatkowych w celu zwiększenia przepływu funduszy do bardziej ryzykownych aktywów w ramach swoich programów EIS, SEIS i VCT⁽⁴¹⁾.

4.1.4. Region Piemont we Włoszech utworzył sieci w 12 klastrach przemysłowych, skupiające przedsiębiorstwa, uczelnie wyższe i władze lokalne⁽⁴²⁾.

4.1.5. W Kraju Basków w Hiszpanii spółdzielnia Elkar-lan promuje tworzenie kolejnych spółdzielni poprzez pełną analizę rentowności projektu, szkolenie oraz dostęp do dotacji i pomocy finansowej⁽⁴³⁾.

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

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

⁽³⁸⁾ Zob. przypis 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>.

⁽⁴⁰⁾ *Supporting investors and growth firms* [„Wspieranie inwestorów i rozwijających się przedsiębiorstw”], T. Aubrey, R. Thillaye i A. Reed, 2015, s. 36.

⁽⁴¹⁾ System inwestycji w przedsiębiorstwo (Enterprise Investment Scheme, EIS), system inwestycji w przedsiębiorstwo na wczesnym etapie rozwoju (Seed Enterprise Investment Scheme, SEIS) oraz fundusz podwyższonego ryzyka (Venture Capital Trust, VCT).

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

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop.

4.1.6. Cyfryzacja usług rządowych, jak wskazuje przykład Estonii, mogłaby być przełomem we wspieraniu rozwoju zaawansowanych technologicznie innowacyjnych przedsiębiorstw. Rozwój administracji elektronicznej wywarłby ogromny wpływ w skali ogólnoeuropejskiej.

4.1.7. W dobie gospodarki opartej na danych, przewaga konkurencyjna może opierać się na wartościach niematerialnych, które są trudne do oszacowania i wyceny z wykorzystaniem tradycyjnych mechanizmów finansowania. Brytyjski urząd ds. własności intelektualnej opracował sposoby identyfikacji i pomiaru tych aktywów w kategoriach przepływu środków pieniężnych⁽⁴⁴⁾.

4.1.8. W Zjednoczonym Królestwie specjalny zespół w ramach Tech City UK o nazwie Future Fifty wspiera 50 najlepszych przedsiębiorstw cyfrowych kraju, znajdujących się w fazie wzrostu. Program zapewnia dostęp do wiedzy fachowej w sektorze instytucji rządowych i samorządowych i w sektorze prywatnym, tworzy powiązania z bazą inwestorów instytucjonalnych Zjednoczonego Królestwa i oferuje odpowiednio dostosowane wsparcie, by pomóc przedsiębiorstwom szybko wzrastać i tworzyć podstawy do gotowości do IPO⁽⁴⁵⁾, połączeń i przejęć oraz globalnego rozwoju⁽⁴⁶⁾.

4.1.9. W 2015 r. amerykański rząd federalny wprowadził program STEM, który ma zachęcać dzieci do studiowania nauk ścisłych, technologii, inżynierii i matematyki (Science, Technology, Engineering, Maths). Kluczowym elementem jest przygotowanie uczniów do przyszłych potrzeb rynku pracy⁽⁴⁷⁾. Rośnie zainteresowanie przekazywalnymi umiejętnościami i programem STEAM, gdzie A dotyczyłoby sztuki (Arts).

5. Inicjatywy podjęte przez Komisję Europejską na rzecz promowania zakładania przedsiębiorstw typu start-up i ich rozwoju

5.1. Komisja Europejska podjęła znaczne wysiłki w celu wspierania przedsiębiorców, realizując w ciągu ostatnich kilku lat wiele inicjatyw, które były prowadzone przez różne dyrekcje generalne, w szczególności DG ds. Sieci Komunikacyjnych, Treści i Technologii⁽⁴⁸⁾, DG ds. Edukacji i Kultury⁽⁴⁹⁾, DG ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MŚP⁽⁵⁰⁾, DG ds. Badań i Innowacji⁽⁵¹⁾ i DG ds. Stabilności Finansowej, Usług Finansowych i Unii Rynków Kapitałowych⁽⁵²⁾.

5.2. Wiele z tych inicjatyw wprowadzono niedawno i jest jeszcze zbyt wcześnie, by oceniać ich efekty. Niemniej EKES uważa, że działania Komisji zmierzają we właściwym kierunku i zachęca ją do dalszych prac w tym względzie, w konsultacji z odpowiednimi zainteresowanymi stronami na poziomie europejskim i krajowym.

Bruksela, 14 grudnia 2016 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Georges DASSIS

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

⁽⁴⁵⁾ Pierwsza oferta publiczna lub wejście na giełdę.

⁽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⁾ Plan działania na rzecz przedsiębiorczości do 2020 r.

⁽⁴⁹⁾ Program Erasmus.

⁽⁵⁰⁾ Strategia jednolitego rynku.

⁽⁵¹⁾ „Horyzont 2020” – program w zakresie badań naukowych i innowacji.

⁽⁵²⁾ Unia rynków kapitałowych.