

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie struktur finansowania MŚP w kontekście obecnej sytuacji finansowej (opinia z inicjatywy własnej)

(2011/C 48/07)

Sprawozdawca: **Anna Maria DARMANIN**

Dnia 26 lutego 2009 r. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny postanowił, zgodnie z art. 29 ust. 2 regulaminu wewnętrznego, sporządzić opinię z inicjatywy własnej w sprawie

struktur finansowania MŚP w kontekście obecnej sytuacji finansowej.

Sekcja Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię 8 lipca 2010 r.

Na 465. sesji plenarnej w dniach 15–16 września 2010 r. (posiedzenie z 16 września) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 121 do 1 – 3 osoby wstrzymały się od głosu – przyjął następującą opinię:

1. Wnioski i zalecenia

1.1 EKES zachęca Komisję do wzmocnienia instrumentów finansowania przewidzianych dla MŚP poprzez zachowanie systemu gwarancji w ramach programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji również po upływie obecnego okresu finansowania, a także poprzez zapewnienie MŚP łatwego dostępu do środków z funduszy strukturalnych oraz poprzez jasne sformułowanie priorytetów. W obecnym kontekście mniejszych środków własnych, instytucje udzielające gwarancji zapewniają swoim partnerom bankowym użyteczny mechanizm łagodzący zgodnie z regulacjami kapitałowymi Bazylea II. W związku z tym należy wspierać instytucje gwarancji wzajemnych.

1.2 EKES zaleca ustanowienie platform handlowych dla mikroprzedsiębiorstw i MŚP. Na wielu uznanych rynkach giełdowych obowiązuje zbyt wiele wymogów w zakresie sprawozdawczości, a procedury są zbyt przewlekłe, by mogły być na nich notowane MŚP. Ponadto barierą nie do pokonania – także na rynkach alternatywnych czy mniejszych giełdach – są zazwyczaj koszty. Regionalne miniplatformy, których działanie koordynowałyby sieć europejska, stanowiłyby nowe narzędzie umożliwiające pozyskiwanie nowego kapitału dla małych przedsiębiorstw. Zachęciłoby to w większym stopniu do finansowania poprzez kapitał podwyższonego ryzyka oraz ze środków oferowanych przez anioły biznesu. Tego rodzaju platformy pomogłyby małym funduszom typu *venture* wspierać małe przedsiębiorstwa.

1.3 MŚP, a zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa, doświadczają większych trudności z dostępem do finansowania. Ponadto dla ogółu społeczeństwa sprawą niejasną pozostaje kwestia, dokąd trafiły pieniądze przeznaczone na ratowanie banków. Być może niewskazana jest publikacja tych danych przez banki, z drugiej strony jednak zdaniem EKES-u wydaje się, że banki powinny raczej przeznaczać uzgodniony odsetek środków wsparcia (w krajach, w których zostały one zastosowane) na linie kredytowe dla małych firm i mikroprzedsiębiorstw, a zwłaszcza na przedsięwzięcia innowacyjne.

1.4 EKES zachęca do opracowania ram, które ułatwiłyby tworzenie instytucji mikrofinansowania partycypacyjnego

i etycznego. Taka metoda finansowania z pewnością może być korzystna dla MŚP, ponieważ opiera się ona na podziale ryzyka i zysków, stabilnym finansowaniu i unikaniu spekulacji. Komisja powinna poważnie potraktować zjawisko, jakim jest bankowość partycypacyjna. EKES wzywa Komisję, by opracowała zieloną księgę, na podstawie której można będzie podjąć na szczeblu europejskim dyskusję na temat bankowości partycypacyjnej. Samodzielne inicjatywy podejmowane przez takie kraje, jak Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy, Luksemburg czy Malta są krokiem pozytywnym, mogą jednak utrudniać dalszą integrację sektora usług finansowych w UE. Ponadto odrębne i nieskoordynowane inicjatywy mogą okazać się mniej skuteczne niż wynikałoby z potencjału tego rodzaju finansowania w takich kwestiach, jak podział ryzyka i zysków czy społeczne podejście do zagadnienia finansowania. Zachęcanie do mikrofinansowania w stylu islamskim mogłoby się także stać bodźcem dla nowej przedsiębiorczości, a jednocześnie w pewnych regionach pomogłoby w walce z ubóstwem. W tym kontekście należałoby opracować dyrektywę przewidującą i obejmującą swym zakresem alternatywne metody finansowania oraz zachęcającą do ich stosowania, która gwarantowałaby tym metodom takie same warunki, z jakich korzystają inne konwencjonalne metody finansowania.

1.5 EKES zaleca, by państwa członkowskie bezpośrednio udzielały kredytów MŚP albo dawały instytucjom finansowym pełne lub częściowe gwarancje, aby zachęcać je do udzielania kredytów MŚP. Praktykę tę w czasie kryzysu finansowego zastosowano w szeregu państw członkowskich i okazała się ona skutecznym rozwiązaniem łagodzącym trudności MŚP w dostępie do finansowania.

1.6 Zdaniem EKES-u Europejski Fundusz Inwestycyjny powinien inwestować w MŚP albo bezpośrednio, albo poprzez subfundusz na potrzeby danej dziedziny, jak np. Fundusz Młodej Przedsiębiorczości, który stymulowałby także ducha przedsiębiorczości. Ponadto środki EBI należy przydzielać tym bankom pośredniczącym, które w pełni wspierają MŚP. EKES sugeruje również, że aby zachęcić banki pośredniczące do wykorzystywania środków EBI na potrzeby MŚP, EBI powinien razem z nimi ponosić związane z tym ryzyko.

1.7 EKES zaleca stosowanie różnych form finansowania przez banki, w tym finansowanie partycypacyjne, innowacyjne i etyczne. Zakres finansowania tego rodzaju, jak oferowane przez Grameen Bank w Bangladeszu, może być bardzo ograniczony ze względu na regulacje kapitałowe Bazylea II. Instytucje finansujące nie są w stanie zajmować się problemem, powinny się raczej skupić na rozwiązaniach, tzn. system kredytowy musi się opierać na analizie społecznego kontekstu, a nie na z góry ustalonych technikach bankowych. Dlatego też należy jak najszybciej dokonać przeglądu regulacji kapitałowych Bazylea II bądź też przyjąć porozumienie, które obejmowałoby rodzaje finansowania odbiegające od metod konwencjonalnych.

1.8 W UE pojawiają się sieci aniołów biznesu. Niestety wydaje się, że nie podlegają one żadnym regulacjom, w związku z czym istnieje ryzyko poważnych nadużyć, które zniechęcałyby przedsiębiorców do korzystania z tej jakże istotnej metody finansowania rozwoju. Należy zatem opracować ramy prawne, które zachęcałyby do tworzenia sieci aniołów biznesu lub podejmowania podobnej działalności.

1.9 EKES zaleca wprowadzenie w państwach członkowskich zachęt podatkowych dla aniołów biznesu i ich sieci, w tym także dla inwestorów będących członkami rodziny, takich jak np. rodzice przedsiębiorcy. Wielu młodych przedsiębiorców sięga po środki zgromadzone przez rodzinę, gdyż nie mają oni dostępu do innych źródeł finansowania. Inwestorów tych powinno się wynagradzać i zachęcać za pomocą ulg podatkowych.

2. Wprowadzenie i kontekst

2.1 Państwa członkowskie UE stanęły w obliczu poważnego wyzwania: muszą one zachęcać do przedsiębiorczości oraz wzmacniać jej ducha. Rada Europejska wyznaczyła ten cel w marcu 2000 r. w Lizbonie z myślą o zwiększeniu zatrudnienia, reformie gospodarczej oraz zapewnieniu większej spójności społecznej. 21 stycznia 2003 r. Komisja Europejska opublikowała Zieloną księgę na temat przedsiębiorczości w Europie. W dokumencie tym skupiła się ona na problemie, iż zbyt mało Europejczyków zakłada swoje własne przedsiębiorstwa, oraz na kwestii braku ciągłego wzrostu w przedsiębiorstwach już istniejących.

2.2 Rozwój przedsiębiorczości niesie ze sobą istotne korzyści zarówno pod względem gospodarczym, jak i społecznym. Przedsiębiorczość jest nie tylko motorem zatrudnienia, innowacji, konkurencyjności i wzrostu, lecz także przyczynia się do osobistego spełnienia i realizacji celów społecznych⁽¹⁾.

2.3 Korelacja między przedsiębiorczością a kondycją gospodarczą kraju wynika z faktu utrzymywania się przedsiębiorstw na powierzchni, innowacji, stymulowania zatrudnienia, postępu technologicznego oraz wzrostu wydajności i eksportu. Dlatego też przedsiębiorczość korzystna jest nie tylko z punktu widzenia zaangażowanych w nią osób, lecz także w całościowej perspektywie dla ogółu społeczeństwa.

2.4 W badaniu przeprowadzonym przez Centrum Badań nad Przedsiębiorczością i Rozwojem Gospodarczym finansowanie początkowe (*start-up*) było jednym z najczęściej wymienianych problemów, z jakimi borykają się młodzi przedsiębiorcy (obok administracyjnych wymogów prawnych). Jednak tylko około 40 % ankietowanych organizacji specjalistycznego wsparcia uznało je za większe niż ograniczenia finansowe w przypadku innych małych przedsiębiorstw. Wiele nowych firm ma trudności ze zdobyciem zabezpieczenia dla kredytu zaciąganego na uruchomienie przedsiębiorstwa, tym niemniej w przypadku młodych przedsiębiorców może to stanowić większą przeszkodę ze względu na fakt, iż mieli oni bardziej ograniczone możliwości zgromadzenia aktywów, które mogłyby posłużyć temu celowi. Oczywiście w praktyce utrudnienie to ma różne znaczenie w zależności od danego sektora czy rodzaju działalności gospodarczej.

2.5 Obecny kryzys gospodarczy ma niekorzystny wpływ na przedsiębiorczość, zwłaszcza jeżeli chodzi o sposób, w jaki oddziałuje na MŚP. EKES szczegółowo poruszał problematykę kryzysu finansowego i jego skutków, a także wypowiadał się na temat kluczowej roli sektora bankowego w tym zakresie. W rzeczywistości MŚP wciąż boleśnie odczuwają skutki kryzysu i nadal mają trudności z dostępem do finansowania.

2.6 Jednakże w obecnej sytuacji kredyty bankowe ciągle jeszcze są trudne do zdobycia (pomimo znacznych obniżek podstawowych stóp procentowych dla kredytów) ze względu na:

- straty wynikające ze stosowanej w rachunkowości wyceny opartej na wartościach rynkowych (procedura, zgodnie z którą banki obniżają wartość papierów wartościowych uwzględnionych w ich bilansach, ponieważ na papiery te w przewidywalnej przyszłości nie ma rynków zbytu);
- rosnące złe długi klientów lub zadłużenie, którego spłata jest wątpliwa, a które wynikają z tej samej recesji;
- brak finansowania na rynku międzybankowym – zjawisko, które według naszych obserwacji jak dotąd nie zanika pomimo interwencji wielu rządów;
- stały czynnik strachu – bankowcy obawiający się o swoją pracę są mniej skłonni do podejmowania jakichkolwiek na pozór ryzykownych decyzji kredytowych.

2.7 A zatem kapitał bankowy jest racjonowany – trafia bądź do dotychczasowych klientów, na których utratę bank nie może sobie pozwolić, bądź też lokowany jest w wysokiej jakości instrumentach o stałym dochodzie, takich jak państwowe obligacje skarbowe. W sytuacji, gdy rosną potrzeby kredytowe rządów, które pragną zasilić gospodarkę nowymi środkami, rośnie dostępność państwowych papierów dłużnych, a to z kolei oznacza mniej środków na kredyty dla przedsiębiorstw i konsumentów.

⁽¹⁾ Sprawozdanie analityczne z badania Flash Eurobarometr na temat przedsiębiorczości w UE (25 państw członkowskich), Stanach Zjednoczonych, Islandii i Norwegii.

3. Krótka charakterystyka MŚP w oderwaniu od oficjalnych statystyk

3.1 Istnieje szereg cech, które wyróżniają MŚP. Wymienienie ich wszystkich z osobna nie oddałoby dynamiki MŚP. Warto jednak przedstawić w skrócie przynajmniej kilka z nich.

3.2 MŚP to zazwyczaj rodzinne firmy wielopokoleniowe, w których dana rodzina jest ważnym, jednak często niewystarczającym, inwestorem. Zazwyczaj mają one zasięg lokalny, co wpływa na ich metodologię kooperacji i sposób prowadzenia rekrutacji (często duża ostrożność). Nie ma w nich wyraźnego rozróżnienia między zarządzaniem przedsiębiorstwem a jego własnością, a ponadto niejednokrotnie występują w nich ścisłe związki między pracownikami a właścicielami (co zwiększa lojalność obu stron). MŚP są elastyczne, dynamiczne i chętne przyjmują innowacje. Ich typową cechą jest awersja do ryzyka w zarządzaniu przepływami gotówkowymi, wykorzystują swoje rezerwy zanim zwrócą się do instytucji kredytowych oraz borykają się ogromną biurokracją, gdy ubiegają się o finansowanie i biorą kredyty.

3.3 Fakt, iż MŚP postrzegane są jako klienci, z którymi wiąże się większe ryzyko kredytowe, wynika po części z ich własnej natury – są to często przedsiębiorstwa młode, wrogo nastawione do przewlekłych, biurokratycznych procedur typowych dla systemów finansowania, nie dysponują wystarczającymi zabezpieczeniami oraz z uwagi na ich rozmiary zazwyczaj brakuje im narzędzi zarządzania ryzykiem.

3.4 Należy odnotować, że problemy, z jakimi borykają się MŚP, w jeszcze większym stopniu dotyczą mikroprzedsiębiorstw.

4. Instrumenty finansowania

4.1 **Notowanie na uznanym rynku giełdowym** – Pierwsze oferty publiczne zazwyczaj kojarzone są z spółkami dobrze już prosperującymi, które pragną pozyskać kapitał długoterminowy za pomocą akcji (udziałów) lub długu (obligacji) notowanych na oficjalnych rynkach. Dzieje się to zwykle przed fazą ekspansji, kiedy właściciele lub kapitał typu *podwyższonego ryzyka* (*venture capital*) szukają możliwości „wyjścia” ze spółki. Istnieją również rynki równoległe, które zazwyczaj jednak nie są odpowiednie dla mikroprzedsiębiorstw i tylko największe firmy z sektora małych przedsiębiorstw są w stanie podążać tym szlakiem. Chociaż rynki alternatywne są zazwyczaj uregulowane w mniejszym stopniu, obowiązują na nich te same wymogi informacyjne. Koszt wejścia na giełdę może wynieść 500 tys. EUR, a nawet więcej.

4.2 **Nowe źródła finansowania, bankowość partycypacyjna** – Nowym zjawiskiem w całej Europie jest nowa forma bankowości znana jako banki partycypacyjne lub etyczne, określana także mianem bankowości islamskiej. Sposób jej funkcjonowania jest w obecnym kontekście interesujący

i prawdopodobnie odpowiedni dla MŚP oraz ich wymagań. Oferuje ona instrumenty, z których wiele nie jest nowością w krajach europejskich. Rozwój tego rodzaju finansowania jest jednak utrudniony przez pewne prawodawstwo, a w szczególności przepisy podatkowe. Niestety różne państwa członkowskie UE (takie jak Wielka Brytania, Francja, Luksemburg, Niemcy, Malta i Włochy) przyjmują własne rozwiązania, powodując tym samym ryzyko powstania sytuacji, w której trzeba będzie udzielać zezwoleń (*passporting*) na rynku wewnętrznym. Być może jednak znalazłyby się instrumenty prawne, które pozwoliłyby instytucjom finansowym o charakterze partycypacyjnym przebić się na rynku UE (?).

4.2.1 Taka metoda finansowania z pewnością może być korzystna dla MŚP, gdyż opiera się ona na podziale ryzyka i zysków, stałym finansowaniu i unikaniu spekulacji oraz pewnych rodzajów inwestycji.

4.2.2 Zupełnie nowym i stale rozwijającym się zjawiskiem jest islamskie mikrofinansowanie. Składa się nań szereg usług finansowych przeznaczonych dla osób, które tradycyjnie uznawane są za niekwalifikujące się do korzystania z usług bankowych, ponieważ nie dysponują poręczeniem, które mogłoby zabezpieczyć instytucję finansową przed ryzykiem straty.

4.2.3 Prawdziwie rewolucyjną cechą koncepcji mikrofinansowania jest fakt, iż daje szansę osobom, którym odmówiono dostępu do rynków finansowych, otwiera im nowe perspektywy i zapewnia im możliwość zrealizowania wreszcie swoich własnych projektów i pomysłów za pomocą własnych środków oraz pozwala im uniknąć konieczności sięgania po pomoc, dotacje czy uzależniania się od innych. Doświadczenia w zakresie mikrofinansowania na całym świecie wskazują bezsprzecznie, że biedni potrzebują szerokiego wachlarza usług finansowych, gotowi są ponosić związane z nimi koszty oraz jak najbardziej kwalifikują się do korzystania z usług bankowych. Grupę docelową mikrofinansowania stanowią ci spośród biednych, którzy żyją na skraju granicy ubóstwa, którzy mogliby łatwiej osiągnąć godny poziom życia i którzy mają przedsiębiorcze pomysły, lecz którym brakuje dostępu do formalnych rynków finansowych.

4.2.4 Jak dotąd na ten temat przeprowadzono tylko kilka badań, a doświadczenia w tym zakresie są wciąż stosunkowo ograniczone, wynika z nich jednak, że rozwiązanie to ma ogromny potencjał zarówno w walce z ubóstwem, wykluczeniem finansowym i społecznym, jak i w zakresie poszerzania i wzbogacania bazy klientów instytucji finansowych w krajach rozwijających się w islamskim kontekście kulturowym. Dlatego też bankowość partycypacyjna wykazała, że skupia się nie tylko na odnoszeniu sukcesów finansowych, lecz także na maksymalizacji korzyści społecznych poprzez tworzenie zdrowszych instytucji finansowych, które mogą świadczyć skuteczne usługi finansowe, również na poziomie zwykłych obywateli.

(?) Zob. „Islamic Finance in a European Union Jurisdiction Workshops Report” opublikowany przez Maltański Instytut Zarządzania, Maltańskie Stowarzyszenie Pracodawców i Maltański Związek Pracowników Bankowości.

4.3 Systemy finansowania ze środków publicznych i unijnych – Poprzez swoich pośredników rządy angażują się w promowanie przedsiębiorczości za pomocą różnych środków, takich jak zachęty podatkowe i systemy finansowania, jak np. dotacje oferowane w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego.

4.3.1 Niemniej wykorzystanie pewnych inicjatyw obejmujących kapitał początkowy i załączkowy kształtuje się jednak poniżej oczekiwań.

4.4 Anioły biznesu, czyli inwestorzy prywatni lub nieformalni inwestorzy dostarczający kapitału podwyższonego ryzyka, klasyfikowani są jako niestandardowe źródła finansowania i przede wszystkim zapewniają kapitał akcyjny przedsiębiorstwom począwszy od fazy załączkowej po wczesną fazę wzrostu.

5. Działania ramowe zmierzające do pokonania załamania w zakresie inwestycji i finansowania oraz mające ułatwić MŚP dostęp do kredytów

5.1 Kluczowe znaczenie w obecnej sytuacji gospodarczej ma jak najszybsze wdrożenie programu Small Business Act (SBA). EKES z zadowoleniem przyjął przedstawiony przez Komisję program, a teraz pragnie ponownie podkreślić pierwszorzędą wagę, jaką ma realizacja zaproponowanych w nim inicjatyw.

5.1.1 W czasach, gdy płynność finansowa jest dla MŚP luksusem, wzywamy do nowelizacji dyrektywy w sprawie opóźnień w płatnościach, tak aby zagwarantować MŚP terminowe regulowanie należności we wszystkich transakcjach handlowych oraz przestrzeganie 30-dniowego terminu kredytu kupieckiego. Niemniej jednak jej przepisy powinny być egzekwowalne i przestrzegane również przez dostawców (zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym).

5.1.2 Dyrektywą, która wymaga szybkiego wdrożenia jest także dyrektywa w sprawie obniżonych stawek VAT na pracochłonne usługi świadczone lokalnie, w przypadku których usługodawcami są najczęściej MŚP. Choć wzbudziła ona pewne kontrowersje, uważa się, że taka dyrektywa miałaby stymulujący wpływ na praktykę handlową MŚP, gdyż zwiększałaby ich atrakcyjność w oczach konsumentów.

5.2 Według danych Europejskich Izb Gospodarczych 30 % MŚP ma problemy z płynnością, z których jedna czwarta wynika z odmowy udzielenia kredytu przez banki. W okresie, gdy banki znajdują się pod stałą obserwacją i w niezwykle zachowawczy sposób podchodzą do kwestii finansowania, zastosowanie tak konserwatywnego systemu w stosunku do MŚP w niekorzystny sposób oddziałuje na całą gospodarkę.

5.2.1 UE zwiększyła ilość środków w systemie bankowym przeznaczonych dla MŚP, zasilając fundusze EBI w ramach planu naprawczego. Jednakże z doświadczeń MŚP wynika, że dostęp do kredytów bankowych wciąż jest bardzo utrudniony. Dlatego też choć wydaje się, że pieniądze te zostały przeznaczone na kredytowanie MŚP, w rzeczywistości nie docierają one do tych przedsiębiorstw. Jest zatem istotne, by bankami pośredniczącymi wybieranymi do zarządzania pieniędzmi EBI były

banki, które w pełni wspierają MŚP. EBI powinien zmienić pośrednika, jeśli ten systematycznie nie przekazuje tych środków małym i średnim przedsiębiorstwom. Wreszcie z myślą o zachęceniu banków pośredniczących, by z pieniędzy EBI rzeczywiście udzielały kredytów MŚP, ryzyko związane z takimi kredytami powinny wspólnie ponosić EBI i wspomniane banki, a nie tylko te drugie.

5.3 Istotną kwestią, zwłaszcza w przypadku nowych przedsiębiorstw rozpoczynających działalność, jest dostęp do kapitału podwyższonego ryzyka. Rynek kapitału podwyższonego ryzyka inwestującego na wczesnych etapach rozwoju przedsiębiorstw wynosi w Europie tylko około 2 mld EUR rocznie, co jak się okazuje stanowi zaledwie około 25 % wartości tego rynku w USA. Tylko jedno na 50 MŚP ubiega się o finansowanie z funduszy podwyższonego ryzyka. Nie ma problemu z dostępem do informacji na temat finansowania przez kapitał typu *venture*, tym niemniej tradycyjne MŚP często nie zdają sobie sprawy z możliwości uzyskania środków z tego rodzaju funduszy. Wiąże się to również z konserwatywnym podejściem do ryzyka obserwowanym wśród przedsiębiorców europejskich, którzy korzystają raczej z usług bankowych niż z kapitału podwyższonego ryzyka.

5.4 Istotnym obszarem działalności dla MŚP są przetargi publiczne, niemniej jednak przedsiębiorstwa te są obecnie mniej konkurencyjne na tym poziomie ze względu na doświadczenie większych graczy oraz z uwagi na rygorystyczne uregulowania dotyczące gwarancji bankowych i sprawozdań z obrotów finansowych. W ramach przetargów publicznych należy wprowadzić inicjatywy bardziej przyjazne dla MŚP, takie jak niższe wymogi kapitałowe związane z gwarancjami bankowymi, zachęcanie MŚP do składania ofert i wspieranie konsorcjów MŚP.

5.5 Najważniejszym priorytetem z punktu widzenia MŚP jest ograniczanie biurokracji, gdyż ponoszą one niewspółmierny ciężar regulacyjny i administracyjny w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami. Udowodniono, że z uwagi na obowiązki ustawowe duża firma wydaje średnio 1 EUR na pracownika, natomiast w przypadku małego przedsiębiorstwa kwota ta sięga nawet 10 EUR. Stawiając sobie za cel zmniejszenie biurokracji, Komisja obrała właściwą drogę, wciąż jednak daleko jest jeszcze do poziomu, przy którym stanowiłoby to skuteczną pomoc dla MŚP.

5.6 Przyszłość naszej gospodarki zależy od trwałej konkurencyjności. Należy zatem wspierać w procesie finansowania MŚP, które respektują zasady zrównoważonego rozwoju i funkcjonują w ramach gospodarki ekologicznej.

5.7 W zakresie pomocy MŚP zajmującym się nowymi technologiami znaczną rolę odgrywa finansowanie ze środków unijnych. Jednakże należy zachęcać MŚP będące dostawcami bardziej tradycyjnych produktów i usług, by decydowały się na innowacyjne podejścia nawet w swoich własnych obszarach działalności. Należy w większym stopniu skonsolidować instrumenty finansowania, tak aby mogły one wspierać również szeroki wachlarz rodzajów działalności.

5.8 EKES uznaje fakt, że w dobie kryzysu pomocne okazały się takie stowarzyszenia, jak członkowie AECM. Komitet zachęca Komisję, by nadal dbała o zapewnianie sprzyjających warunków, aby tego rodzaju organizacje mogły w dalszym ciągu wspierać MŚP poprzez swoje gwarancje dla takich przedsiębiorstw w zakresie finansowania.

5.9 Istotnym narzędziem w tym zakresie z punktu widzenia MŚP był program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji, dlatego też EKES zachęca Komisję do zachowania instrumentu gwarancji dla MŚP w tym programie po roku 2013.

Bruksela, 16 września 2010 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Mario SEPI
