Mišljenje Europskog gospodarskog i socijalnog odbora o temi „Prijenos poslovanja kao pokretač održivog oporavka i rasta u sektoru MSP-ova”

(samoinicijativno mišljenje)

(2022/C 486/02)

Izvjestiteljica: **Mira-Maria KONTKANEN**

Odluka Plenarne skupštine:	20.1.2022.
Pravna osnova:	pravilo 32. stavak 2. Poslovnika
	(samoinicijativno mišljenje)
Nadležna stručna skupina:	Stručna skupina za jedinstveno tržište, proizvodnju i potrošnju
Datum usvajanja u Stručnoj skupini:	8.9.2022.
Datum usvajanja na plenarnom zasjedanju:	21.9.2022.
Plenarno zasjedanje br.:	572
Rezultat glasanja	
(za/protiv/suzdržani):	143/0/0

1. **Zaključci i preporuke**

1.1. Prijenos poslovanja važan je strateški proces kojim se jamči kontinuitet poslovanja i zadržavaju radna mjesta. Stoga Europski gospodarski i socijalni odbor (EGSO) predlaže da se promicanju prijenosa poslovanja dodijeli važna uloga u politikama Europske unije (EU) i država članica u području oporavka i rasta.

1.2. Prijenosom poslovanja štiti se društveno tkivo ruralnih područja u kojima su vrlo prisutna mikropoduzeća i mala i srednja poduzeća (MSP). Razvoj funkcionalnih ekosustavâ i usluga potpore za prijenos poslovanja od ključne je važnosti za očuvanje prihoda i gospodarstava ruralnih područja i područja sa samo jednom industrijom. EGSO vjeruje da bi to pitanje trebalo uvažiti u provedbi dugoročne vizije EU-a za ruralna područja i u akcijskom planu za ruralna područja.

1.3. Uspješnim prijenosima poslovanja čuvaju se postojeća radna mjesta i stvaraju nova, a ujedno se otvaraju i buduće prilike za zaposlenike u smislu kontinuiteta zaposlenja i profesionalnog razvoja. EGSO potiče države članice da razmjenjuju najbolje prakse o tome kako promicati prijenos poduzeća na zaposlenike, primjerice u obliku zadruge ([1]) i drugih vrsta poduzeća socijalne ekonomije u vlasništvu radnika.

1.4. Što se poduzetnici ranije pripreme za prijenos, to je veća vjerojatnost da će prijenos biti uspješan. Države članice moraju intenzivirati svoje aktivnosti za podizanje svijesti u pogledu prijenosâ poslovanja te osposobiti poslovne i druge potporne organizacije za promidžbu i pružanje pomoći kad je riječ o prijenosu mikropoduzeća i MSP-ova. EGSO također poziva države članice da uvedu i dodatno razviju mehanizme ranog upozoravanja ([2]) za mikropoduzeća i MSP-ove u svrhu pružanja potpore otpornosti, održivosti te, u konačnici, prenosivosti poslovanja.

1.5. Preuzimanje postojećeg poduzeća trebalo bi aktivno promicati kao priliku za novopečene poduzetnike koja je jednako atraktivna kao i osnivanje novog poduzeća. Znanje o kupovanju poduzeća i nasljeđivanju trebalo bi biti dio poduzetničkog obrazovanja u okviru srednjoškolskog i visokog obrazovanja. EGSO stoga poziva na uspostavu poticaja za prijenos malih poduzeća mladim poduzetnicima. Takvi bi poticaji mogli obuhvaćati podizanje svijesti, savjetodavne usluge, mentorstvo i pristup sredstvima financiranja. Osim toga, među mladim poduzetnicima moglo bi se dodatno poboljšati

([1]) Primjerice, u Francuskoj postoji okvir za organiziranje i olakšavanje prijenosa poduzeća na zaposlenike i za jačanje gospodarske aktivnosti lokalnih područja olakšavanjem prijenosa mikropoduzeća i MSP-ova.

([2]) Mehanizam ranog upozoravanja usluga je pružanja savjeta i potpore poduzećima u financijskim teškoćama, čija je svrha rana intervencija radi sprečavanja stečajeva održivih poduzeća.

razumijevanje socijalnog dijaloga kako bi se osiguralo da prijenosi poslovanja budu uspješni za sve dionike. Jednako tako, potrebno je razviti dodatne poticaje za prijenos poslovanja za poduzetnice kako bi se povećao broj žena poduzetnica, kojih je trenutno premalo.

1.6. Financiranje i dalje predstavlja prepreku uspješnom prijenosu poslovanja, a za većinu prijenosa poslovanja potrebno je vanjsko financiranje. EGSO snažno potiče svaku državu članicu da se pobrine za to da budu dostupne financijske institucije koje mogu pružati potporu prijenosu poslovanja u sektoru mikropoduzeća i MSP-ova, primjerice pružanjem pomoći u pogledu kolaterala za bankovni zajam.

1.7. EGSO preporučuje da države članice uspostave nacionalne forume za dionike u prijenosu poslovanja na kojima bi bili zastupljeni i javni i privatni dionici. Forumi posvećeni prijenosu poslovanja nude sustavni i dugoročni pristup promicanju prijenosa poslovanja. Usto osiguravaju prostor za trajni dijalog među nacionalnim stručnjacima i omogućuju učinkovitiju uporabu resursa.

1.8. EGSO vjeruje da u svim državama članicama EU-a treba razviti internetske platforme za prijenos poslovanja, koje bi trebale biti dostupne i mikropoduzećima i MSP-ovima. Valja uspostaviti međusobne poveznice i sinergije među raznim internetskim platformama u državama članicama, a Europska komisija mogla bi olakšati međusobno povezivanje raznih internetskih tržišta u EU-u.

1.9. Podaci o prijenosu poslovanja često su fragmentirani, nedostatni, zastarjeli i neusporedivi među državama članicama EU-a. Stoga EGSO preporučuje da Komisija i države članice nastave poboljšavati bazu podataka o prijenosima poslovanja.

1.10. Valja uspostaviti redovne preglede situacije u pogledu prijenosâ poslovanja u Europi, primjerice u obliku „barometra” o prijenosima poslovanja na razini EU-a, kojim bi se ujedno prikupili podaci za doprinos osmišljavanju politika utemeljenih na dokazima. Godišnja skupština MSP-ova u EU-u trebala bi se iskoristiti kao redovni forum za rasprave i razmjenu iskustava o prijenosu poslovanja kad su posrijedi mikropoduzeća i MSP-ovi. Naposljetku, valja razmotriti razne inicijative za podizanje svijesti, primjerice uspostavu nacionalnog i/ili europskog tjedna posvećenog prijenosu poslovanja.

2. **Uvod**

2.1. Povećanje broja uspješnih prijenosa poslovanja donijelo bi neposredne koristi u pogledu zaposlenosti, kontinuiteta poslovanja i europskog gospodarstva u cjelini. Kao što proizlazi iz prijedloga iznesenih na Konferenciji o budućnosti Europe ([3]), prijenosi poslovanja pridonose povećanju održivosti i kohezije društava.

2.2. Prijenos poslovanja predstavlja sve značajniji i prirodni dio strateškog razvoja, obnove i rasta mikropoduzeća i MSP-ova. Kako europsko stanovništvo stari, a broj poduzetnika koji se namjeravaju povući iz poduzeća raste, uspješni prijenosi poslovanja postaju još važniji za europsko gospodarstvo mikropoduzeća i MSP-ova.

2.3. U Europi se svake godine provede prijenos otprilike 450 000 poduzeća s dva milijuna zaposlenika. Procijenjeno je da svake godine postoji rizik od neuspješnog prijenosa oko 150 000 poduzeća, čime se ugrožava oko 600 000 radnih mjesta. Najmanja poduzeća najizloženija su opasnosti od neuspješnog prijenosa ([4]).

([3]) Konferencija o budućnosti Europe, Izvješće o konačnom ishodu, svibanj 2022.

([4]) Europska komisija: *Business Dynamics: Start-ups, business transfers and bankruptcy* (Dinamika poslovanja: *start-up* poduzeća, prijenos poslovanja i stečaj), 2011.

2.4. Prijenos poslovanja može predstavljati složen postupak zbog financijskih, upravljačkih, regulatornih, administrativnih ili tržišnih izazova, kao što je povezivanje odgovarajućeg prodavatelja i kupca. Istovremeno, najveći broj prijenosa poslovanja provodi se u mikropoduzećima s ograničenim resursima. Prijenos je često teži za manja poduzeća u kojima postojeći vlasnik ima dominantnu ulogu ([5]).

2.5. Funkcionalni ekosustav za prijenos poslovanja ključan je za uspješnost prijenosa i pridonosi uspostavi dinamičnih tržišta za prijenos poslovanja. Ekosustavi za prijenos poslovanja obuhvaćaju različite javne i privatne dionike: kupce, prodavatelje, prethodnike, nasljednike, poslovne savjetnike kao što su poslovni posrednici, računovođe, pravnici i konzultanti, medijatore, financijske institucije, organizacije za potporu poslovanju, tvorce politika i članove akademske zajednice. Aktivnosti podizanja svijesti kojima se želi povećati pripravnost za prijenos poslovanja važan su dio tog ekosustava. Okruženje u kojem se provode prijenosi poslovanja i dalje se znatno razlikuje između država članica i između regija unutar države članice, što znači da u Europi ima prostora za uzajamno učenje i poboljšanje ekosustava za prijenos poslovanja. Međutim, za prijenos poslovanja u konačnici je uvijek odgovoran poduzetnik.

2.6. Uspješna promjena vlasništva može dovesti do otpornijeg, inovativnijeg i konkurentnijeg poslovanja. Ako poduzeća s novim vlasnicima usvajaju zelenije i digitalnije poslovne modele, prijenosi poslovanja pridonose i zelenoj i digitalnoj tranziciji sektora mikropoduzeća i MSP-ova.

2.7. Pandemija bolesti COVID-19 među ostalim je istaknula potrebu za jačanjem otpornosti europskih poduzeća i osiguravanjem boljeg planiranja u svrhu pripravnosti. Kako bi prijenos bio uspješan, poduzeće i njegov poslovni model trebali bi biti zdravi i otporni na vanjske šokove. Financijsko zdravlje i otpornost povećavaju vjerojatnost uspješnosti prijenosa.

3. **Kontekst mišljenja**

3.1. Prijenosi poslovanja dio su politike EU-a za poduzetništvo od početka devedesetih godina 20. stoljeća. Europska komisija je 1994. godine sastavila Preporuku ([6]) kako bi poboljšala okvirne uvjete za prijenos poslovanja u državama članicama. U Preporuci se predlaže niz mjera kojima države članice mogu poboljšati situaciju za poduzeća koja se pripremaju za prijenos. Te mjere obuhvaćaju aktivnosti za podizanje svijesti i povećanje pripravnosti, poboljšanje financijskog okruženja za prijenos poslovanja, otvaranje zakonskih putova za restrukturiranje, pružanje zakonskih sredstava za osiguravanje kontinuiteta partnerstva u slučaju smrti partnera ili vlasnika, osiguravanje da porez na nasljedstvo ili darovanje ne otežava prijenos poslovanja i olakšavanje prijenosa poslovanja na treću stranu putem primjerenih poreznih pravila.

3.2. Komisija je u međuvremenu 2006. godine provela preispitivanje Preporuke i objavila komunikaciju ([7]) „Provedba Lisabonskog programa Zajednice za rast i radna mjesta: Prijenos poduzeća – Kontinuitet kroz novi početak”. Iz preispitivanja je proizašlo da je potrebno uložiti dodatne napore u provedbu Preporuke iz 1994. Uz pozivanje na provedbu te preporuke, u komunikaciji iz 2006. iznesene su dodatne preporuke za promicanje prijenosa poslovanja, kao što su povećanje političke pozornosti koja se pridaje prijenosu poslovanja, pružanje specijalizirane potpore i mentorstva, organiziranje transparentnih tržišta za prijenos poslovanja te uspostava nacionalne, regionalne i lokalne infrastrukture potpore za poticanje prijenosa.

3.3. Europska komisija je 2013. provela evaluaciju napretka postignutog u pogledu preporuka iz 2006. Opći je zaključak bio da od komunikacije iz 2006. u provedbi mjera za poboljšanje okvira za prijenos poslovanja nije postignut dovoljan napredak. Utvrđeni su nedostaci u područjima kao što su oporezivanje trećih strana ili zaposlenika ili pružanje namjenske potpore i financijskih inicijativa. U evaluaciji je istaknuto i da se u politikama EU-a i država članica prijenosu poslovanja ne pridaje dovoljno pozornosti, za razliku od politike koja se bavi *start-up* poduzećima.

([5]) Komunikacija Europske komisije – Provedba Lisabonskog programa Zajednice za rast i radna mjesta: Prijenos poduzeća – Kontinuitet kroz novi početak, 2006., COM(2006) 117 final, str. 4.

([6]) Preporuka Komisije od 7. prosinca 1994. o prijenosu malih i srednjih poduzeća (94/1069/EZ).

([7]) Komunikacija Europske komisije – Provedba Lisabonskog programa Zajednice za rast i radna mjesta: Prijenos poduzeća – Kontinuitet kroz novi početak, 2006., COM(2006) 117 final.

3.4. Europska komisija je 2020. objavila strategiju EU-a za MSP-ove ([8]), kojom je ponovno potvrdila da će i dalje predano raditi na olakšavanju prijenosa poslovanja i pružanju potpore državama članicama u njihovim nastojanjima da uspostave poslovno okruženje povoljno za prijenos poslovanja. Komisija se u novije vrijeme usredotočila na poboljšanje baze informacija o prijenosima poslovanja, o čemu je 2021. objavila izvješće ([9]). Mjere Europske komisije i dobre prakse koje se financiraju sredstvima EU-a dostupni su na internetskim stranicama Komisije ([10]).

3.5. I EGSO prepoznaje važnost prijenosa mikropoduzeća i MSP-ova te poziva na hitne mjere da se oni olakšaju i pojednostave, uz razumne troškove ([11]). U svojem mišljenju o strategiji EU-a za MSP-ove EGSO također poziva na to da se posebna pozornost posveti prekograničnim prijenosima poslovanja kad su posrijedi mikropoduzeća i MSP-ovi kako bi se poduzele mjere u vezi s visokim troškovima povezanima s tim transakcijama i znatnim razlikama među nacionalnim propisima ([12]). EGSO u svojem drugom mišljenju o strategiji EU-a za MSP-ove ([13]) ukazuje na potencijal koji uspješni prijenosi poslovanja imaju za povećanje digitalizacije i održivosti poduzeća, što je u skladu s ciljevima EU-a u pogledu dvostruke tranzicije.

4. **Opće napomene**

4.1. Zbog europske demografije i starenja poduzetnika prijenos poslovanja sve je važnija tema za mikropoduzeća i MSP-ove. Otprilike 90 % prijenosa poslovanja provodi se u mikropoduzećima ([14]).

4.2. Povećanje broja uspješnih prijenosa poslovanja europskom gospodarstvu donosi neposredne koristi. U usporedbi sa *start-up* poduzećima, uspješno prenesena poduzeća ostvaruju bolje rezultate u smislu opstanka, prometa, dobiti, inovativnosti i zapošljavanja ([15]). Prema podacima Europske komisije, postojeća poduzeća u prosjeku zadržavaju pet radnih mjesta, dok se u *start-up* poduzeću u prosjeku otvaraju samo dva radna mjesta ([16]). Stoga je promicanje prijenosa poslovanja najbolji mogući oblik promicanja rasta poduzetništva.

4.3. Prijenosom poslovanja štiti se društveno tkivo ruralnih područja u kojima su mikropoduzeća i MSP-ovi vrlo prisutni. Procjenjuje se da se barem jedna trećina europskih mikropoduzeća i MSP-ova nalazi u ruralnim područjima. Zahvaljujući uslugama koje pružaju građanima, potrošačima i lokalnim gospodarskim aktivnostima, kao i činjenici da pružaju radna mjesta, oni jamče ekonomsku i društvenu koheziju tih područja ([17]). Prijenos poslovanja pomaže u sprečavanju gubitka specijaliziranog znanja lokalnog obrtništva. Lokalni obrti i maloprodajni sektor često pozitivno pridonose raznolikosti izbora koji se nudi potrošačima na tržištu jer pružaju alternativu jednoobraznim maloprodajnim lancima. Za potrošače uspješan prijenos poslovanja podrazumijeva kontinuitet dostupnosti, a često i poboljšanje usluga i proizvoda. Razvoj funkconalnih ekosustavâ i usluga potpore za prijenos poslovanja izuzetno je bitan za očuvanje prihoda i gospodarstava područja sa samo jednom industrijom i ruralnih područja, što je posebno važno za poljoprivredni sektor i sektor prerade hrane. Uspješni prijenosi poslovanja također omogućuju ubrzanje dvostruke tranzicije u ruralnim područjima zahvaljujući preobrazbi koju pokreće promjena vlasništva. EGSO vjeruje da bi razvoj ekosustavâ i usluga potpore za prijenos poslovanja trebao biti dio provedbe dugoročne vizije EU-a za ruralna područja i akcijskog plana za ruralna područja.

([8]) Komunikacija Europske komisije – Strategija za MSP-ove i održivu i digitalnu Europu, 2020., COM(2020) 103 final.
([9]) Europska komisija, Izvršna agencija za mala i srednja poduzeća, *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: final report* (Poboljšanje baze informacija o prijenosu poslovanja u Europi: završno izvješće), Ured za publikacije, 2021.
([10]) ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/transfer-businesses_en.
([11]) SL C 197, 8.6.2018., str. 1.
([12]) SL C 429, 11.12.2020., str. 210.
([13]) SL C 194, 12.5.2022., str. 7.
([14]) Europska komisija, Izvršna agencija za mala i srednja poduzeća, *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: final report* (Poboljšanje baze informacija o prijenosu poslovanja u Europi: sažetak), Ured za publikacije, 2021.
([15]) Tall, Varamäki i Viljamaa: *Business Transfer Promotion in European Countries* (Promicanje prijenosa poslovanja u europskim zemljama), Seinäjoki 2021., str. 8.
([16]) Komisija Europskih zajednica (2006.), Prijenos poduzeća – Kontinuitet kroz novi početak, Bruxelles, str. 3-4.
([17]) SMEunited, *Position on long-term vision for the EU's rural area* (Stajalište o dugoročnoj viziji za ruralna područja EU-a), travanj 2022.

4.4. Promicanje prijenosa poslovanja donosi korist i zaposlenicima jer se njime zadržavaju radna mjesta i kontinuitet poslovanja. Najveća vrijednost koja se prenosi novom vlasniku su zaposlenici, naročito u mikropoduzećima i MSP-ovima. Stoga je u slučaju prijenosâ poslovanja važno zajamčiti dobrobit zaposlenika. Novi vlasnici prijenosu poslovanja često pristupaju s entuzijazmom za razvijanje i širenje poslovanje. To ujedno podrazumijeva i bolje izglede za budućnost za zaposlenike u smislu kontinuiteta zaposlenja i profesionalnog razvoja. EGSO potiče države članice da razmjenjuju najbolje prakse u pogledu prijenosa poslovanja u okviru kojih zaposlenici mogu nastaviti raditi i razvijati djelatnost preuzimanjem poduzeća, primjerice u obliku zadruge i drugih vrsta poduzeća socijalne ekonomije u vlasništvu radnika ([18]) koje su se pokazale otpornima na krizne situacije. Usto, promicanje socijalnog dijaloga i informiranja odozdo prema gore olakšava otkup poduzeća od strane zaposlenika. To je u skladu s mišljenjem EGSO-a INT/925 ([19]), u kojem je dioničarstvo zaposlenika (engl. *employee buy-out*) istaknuto kao dobra praksa za ponovno pokretanje poduzeća u krizi i za prijenos MSP-ova čiji osnivači nemaju nasljednike.

4.5. U politikama EU-a i država članica za oporavak i rast potrebno je dodijeliti veliku ulogu promicanju prijenosa poslovanja. EGSO podržava dugotrajne i strateške napore koje su Europska komisija i organizacije za promicanje prijenosa poslovanja, kao što je Transeo ([20]), dosad uložile u stvaranje okruženja pogodnijeg za prijenos poslovanja u Europi. Međutim, i dalje ima prostora za poboljšanje. Razina pozornosti, trenutačna opća funkcionalnost ekosustava za prijenos poslovanja i opseg mjera za promicanje prijenosa poslovanja znatno se razlikuju među državama članicama. U poslovnom okruženju koje se brzo mijenja poduzetnici moraju iskoristiti mogućnosti za rast, i unutar vlastitog poduzeća i putem preuzimanja poduzeća. Potrebno je razmotriti sve vrste prijenosa vlasništva, uključujući obiteljsko nasljeđivanje, menadžerske otkupe i interne menadžerske otkupe, strateška stjecanja i dioničarstvo zaposlenika.

4.6. Kako bi tranzicija Europe na digitalno i zeleno gospodarstvo bila uspješna, u nju se moraju uključiti mikropoduzeća i MSP-ovi. Prijenos poslovanja prirodan je način da se poslovni model mikropoduzeća i MSP-ova pretvori u zeleniji i digitalniji model, čime se podupire njihova digitalna i zelena tranzicija. Uspješna promjena vlasništva može dovesti do otpornijeg, inovativnijeg i konkurentnijeg poslovanja. Povrh toga, gledajući sa stajališta resursa, kupnja postojećeg poduzeća zajedno s njegovom proizvodnom imovinom često je ekološki prihvatljivija od kupnje novih poduzeća.

4.7. To je osobito slučaj kada se poslovanje prenosi sa starijeg poduzetnika na mlađeg te je mladi poduzetnik vjerojatno spremniji u preuzeto poduzeće integrirati nove tehnologije, proizvodne metode i održive poslovne modele. Stoga EGSO poziva na razvoj dodatnih poticaja, kao što su podizanje svijesti, savjetodavne usluge, mentorstvo i pristup financiranju, u svrhu prijenosa mikropoduzeća i MSP-ova mladim poduzetnicima. Osim toga, razumijevanje socijalnog dijaloga među mladim poduzetnicima moglo bi se dodatno poboljšati, primjerice, uz pomoć modula o socijalnom dijalogu u okviru osposobljavanja u području poduzetništva. Kretanje u poduzetništvo stjecanjem postojećeg poduzeća treba aktivno promicati kao priliku koja je jednako privlačna kao i poduzetništvo u koje se stupa otvaranjem novog poduzeća. Jednako tako, potrebno je razviti dodatne poticaje za prijenos poslovanja za poduzetnice kako bi se povećao broj žena poduzetnica, kojih je trenutno premalo.

4.8. U velikoj većini prijenosa poslovanja potrebno je vanjsko financiranje. S obzirom na sve veće regulatorne zahtjeve u financijskom sektoru, postoje dva ključna financijska instrumenta koji se mogu istaknuti u svrhu promicanja prijenosa poslovanja. Prvo, očita je potreba za kolateralom za financiranje paketa za prijenos poslovanja. Međutim, sve veći udio poslovne imovine otpada na nematerijalnu imovinu, a bankovni sektor mora poštovati sve stroža pravila. Svakoj je državi članici potreban subjekt ili organizacija koji pružaju kolateral za bankovne zajmove. Drugo, zbog razvoja regulatornog okvira EU-a povećava se potreba za financiranjem vlasničkim kapitalom. Postoji više kupaca koji bi bili sposobni voditi ciljno poslovanje, ali nemaju dovoljno vlasničkog kapitala. EGSO odlučno potiče Europsku komisiju da preuzme proaktivnu ulogu u promicanju razvoja tih dvaju financijskih instrumenata u državama članicama.

([18]) Na primjer, poduzeća u vlasništvu radnika (šp. *sociedades laborales*) u Španjolskoj.
([19]) SL C 286, 16.7.2021., str. 13.
([20]) Transeo je međunarodna neprofitna organizacija koja okuplja stručnjake za prijenos i preuzimanje malih i srednjih poduzeća iz Europe i izvan nje.

4.9. Sve veći broj mikropoduzeća i MSP-ova u obiteljskom vlasništvu u budućnosti će biti prenesen trećim stranama. Kako bi privuklo kupce treće strane, poduzeće mora biti održivo, gospodarski stabilno i atraktivno. Što se poduzetnici ranije pripreme za prijenos, to je veća vjerojatnost da će prijenos biti uspješan. Države članice moraju ojačati svoje aktivnosti za podizanje svijesti u pogledu prijenosa poslovanja te osposobiti poslovne i druge potporne organizacije za promidžbu i pružanje pomoći kad je riječ o prijenosu mikropoduzeća i MSP-ova. Potpora koja se u okviru ranog upozoravanja pruža poduzeću u financijskim teškoćama također može imati važnu ulogu u pružanju pomoći poduzetniku da poslovanje vrati na financijski održiv put i da ga pripremi za prijenos. Stoga EGSO poziva države članice da uvedu i dodatno razviju potporne mehanizme ranog upozoravanja za mikropoduzeća i MSP-ove.

U novijoj studiji o promicanju prijenosa poslovanja u europskim zemljama ([21]) prikazane su prakse promicanja prijenosa poslovanja u državama članicama koje bi se mogle preuzeti u drugim zemljama. EGSO podržava preporuku iz te studije da države članice uspostave nacionalne forume za dionike u prijenosu poslovanja u kojima bi bili zastupljeni i javni i privatni dionici. Suradnja dionika potrebna je na svim razinama: regionalnoj, nacionalnoj i međunarodnoj. Kroz trajni dijalog među nacionalnim stručnjacima forumi posvećeni prijenosu poslovanja nude sustavni i dugoročni pristup promicanju prijenosa poslovanja i predstavljaju učinkovitiju uporabu resursa. S vremenom bi se između raznih nacionalnih foruma mogao uspostaviti prekogranični dijalog, koji bi promicala Europska komisija, u svrhu razmjene najboljih praksi u području promicanja prijenosa poslovanja u državama članicama.

4.10. EGSO preporučuje da države članice u potpunosti iskoriste digitalne tehnologije u promicanju prijenosa poslovanja. U svim bi se državama članicama trebale uspostaviti internetske platforme za prijenos poslovanja, koje su u većini slučajeva u vlasništvu privatnih dionika koji i upravljaju njima; te bi platforme trebale biti dostupne i mikropoduzećima i malim poduzećima. Valja uspostaviti međusobne poveznice i sinergije među raznim internetskim platformama u državama članicama, a Europska komisija mogla bi olakšati pristup raznim internetskim tržištima u državama članicama. Nadalje, broj prekograničnih prijenosa poslovanja među malim poduzećima u porastu je. Poboljšana suradnja među nacionalnim internetskim platformama bila bi troškovno učinkovit način da se malim poduzećima omogući da potencijalne ciljne vlasnike traže u drugim državama članicama.

4.11. Za donošenje uspješnih europskih politika u području prijenosa poslovanja potrebno je poboljšati prikupljanje podataka. Podaci o prijenosu poslovanja i dalje su fragmentirani i nisu usporedivi. EGSO preporučuje da Komisija i države članice poduzmu preporučene korake za poboljšanje baze podataka o prijenosu poslovanja. Ti su koraci opisani u nedavnom izvješću pod nazivom „Poboljšanje baze informacija o prijenosu poslovanja u Europi" ([22]). EGSO također preporučuje osmišljavanje „barometra" o prijenosu poslovanja na razini EU-a, odnosno izradu izvješća jednom u četiri godine, u kojem bi se prikupili poboljšani podaci potrebni za donošenje politika utemeljenih na dokazima. Osim toga, valja razmotriti razne inicijative za podizanje svijesti, kao što je uspostava nacionalnog i/ili europskog tjedna posvećenog prijenosu poslovanja.

4.12. EGSO smatra da bi Europska komisija, osim poboljšanja prikupljanja podataka, trebala redovno preispitivati stanje u pogledu prijenosa poslovanja u Europi. Godišnja skupština MSP-ova u EU-u trebala bi se iskoristiti kao redovni forum za rasprave i razmjenu iskustava u pogledu prijenosa poslovanja kad su posrijedi mikropoduzeća i MSP-ovi.

Bruxelles, 21. rujna 2022.

Predsjednica
Europskog gospodarskog i socijalnog odbora
Christa SCHWENG

([21]) Tall, Varamäki i Viljamaa: *Business Transfer Promotion in European Countries* (Promicanje prijenosa poslovanja u europskim zemljama), Seinäjoki 2021., str. 8.

([22]) Europska komisija, Izvršna agencija za mala i srednja poduzeća, *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: final report* (Poboljšanje baze informacija o prijenosu poslovanja u Europi: završno izvješće), Ured za publikacije, 2021.