

**Mišljenje Europskog gospodarskog i socijalnog odbora „TTIP i njegov utjecaj na MSP-ove”****(samoinicijativno mišljenje)**

(2015/C 383/06)

**Izvjestiteljica: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS****Suizvjestitelj: Panagiotis GKOFAS**

Dana 11. prosinca 2014., sukladno pravilu 29. stavku 2. svojeg Poslovnika, Europski gospodarski i socijalni odbor, odlučio je sastaviti samoinicijativno mišljenje o temi:

*„TTIP i njegov utjecaj na MSP-ove”.*

Stručna skupina za vanjske odnose, zadužena za pripremu rada Odbora o toj temi, Mišljenje je usvojila dana 11. lipnja 2015.

Europski gospodarski i socijalni odbor Mišljenje je usvojio na svom 509. plenarnom zasjedanju održanom 1. i 2. srpnja 2015. (sjednica od 2. srpnja), sa 187 glasova za, 2 glasa protiv i 2 suzdržana.

**1. Zaključci i preporuke**

1.1. S obzirom na važnost MSP-ova za europsko gospodarstvo, EGSO smatra da je nužno, osobito u svjetlu implikacija na području zapošljavanja i deontologije, provesti preciznu procjenu učinka (po sektoru i po državi članici) predvidivih posljedica na europske MSP-ove koje bi uslijedile stupanjem na snagu TTIP-a prema sadašnjim uvjetima pregovora.

1.2. Dvije studije koje je Glavna uprava za trgovinu provela u pogledu MSP-ova, od kojih se jedna odnosila na izazove i prilike za MSP-ove izvoznike općenito <sup>(1)</sup>, dok se druga, novija, iz travnja 2015., odnosila posebno na MSP-ove i Partnerstvo za transatlantsku trgovinu i ulaganja (TTIP) <sup>(2)</sup>, svakako su korisne, ali ne obuhvaćaju sve aspekte. One su relevantne jer ukazuju na određene poteškoće povezane s internacionalizacijom MSP-ova i preprekama u trgovini i reguliranju s kojima se oni suočavaju, ali ne sadrže preciznu i detaljno raščlanjenu (prema sektoru i državi članici) procjenu učinka koji TTIP može imati na poduzeća koja se bave izvozom i ona koja se ne bave izvozom, uključena u razne lance vrijednosti.

1.3. Stoga EGSO od Europske komisije traži da provede novu studiju učinka na MSP-ove, vrlo mala poduzeća, mikropoduzeća i slobodna zanimanja, neovisno o tome bave li se izvozom, kako bi se utvrdio potencijalni učinak uvođenja integriranog transatlantskog tržišta u njihovom sektoru djelatnosti (poljoprivredi i prehrambenoj industriji, turizmu, obrtništvu, hotelijerskoj industriji, ugostiteljstvu, industriji, uslužnim djelatnostima itd.). Ključno je moći predvidjeti način na koji će otvaranje povezanijeg transatlantskog tržišta utjecati na ta poduzeća. Hoće li zbog TTIP-a doći do izmjene njihova ekonomskog modela, načina proizvodnje, regulatornog okvira, pružanja usluga ili strategija ulaganja i zapošljavanja u okviru novog prostora tržišnog natjecanja?

1.4. EGSO želi iskoristiti priliku nastalu uslijed pregovora sa Sjedinjenim Državama za bolje praćenje dviju politika potpore MSP-ovima s obje strane Atlantskog oceana na temelju pristupa koji se temelji na činjenicama (primjerice, usporednom ocjenom javne nabave i MSP-ova, pristupa financiranju i tržištu kapitala, upravljanja katastrofama, zahtjeva/informacija o pristupu tržištima te standarda za mala poduzeća (*Small Business Standards*)). Zahvaljujući toj usporedbi zasigurno će se moći utvrditi nove relevantne mjere u području potpore MSP-ovima u svrhu jačanja europskog „Akta o malom i srednjem poduzetništvu”. Odbor trenutačno o tom pitanju priprema mišljenje (INT/755) koje se nadovezuje na prethodna mišljenja o istom pitanju. Smatra da je sada pravo vrijeme da europske institucije uzmu u obzir poziv koji su europska i nacionalna udruženja malih i srednjih poduzeća uputila u svrhu donošenja pravno obavezujućeg „Akta o malom i srednjem poduzetništvu” i postizanja veće koordinacije između industrijskih i trgovinskih politika. Također je potrebno da mreža izaslanika MSP-ova postane učinkovitije stvarno tijelo nadležno za koordinaciju, praćenje i provođenje politike u korist MSP-ova na unutarnjem tržištu, koje bi zastupalo nove potrebe MSP-ova i odgovarajuća rješenja za njih.

<sup>(1)</sup> Bilješka glavnog ekonomista Glavne uprave za trgovinu „MSP-ovi su važniji nego što to mislite! Izazovi i prilike za MSP-ove iz EU-a koji se bave izvozom” ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc\\_152792.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf)).

<sup>(2)</sup> „Mala i srednja poduzeća i Transatlantsko partnerstvo za trgovinu i ulaganja” ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc\\_153348.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf)).

1.4.1. Kategorija MSP-ova u Europskoj uniji vrlo je heterogena i velik je udio vrlo malih poduzeća s manje od devet zaposlenika. Osim toga, podjela MSP-ova po veličini također se bitno razlikuje među državama članicama. Isto vrijedi i za regulirana i neregulirana slobodna zanimanja. Uzimajući u obzir brojnosti mikropoduzeća u području trgovine, proizvodnje i obrtništva, EGSO preporučuje da Europska komisija u koordinaciji s vlastima u državama članicama kojih se to najviše tiče (uključujući javne i privatne istraživačke institute i sveučilišta) organizira kampanje za podizanje svijesti i pružanje informacija te obrazovne seminare kako bi osigurala bolje razumijevanje raznih poglavlja TTIP-a i sektora na koje se odnose, mogućnosti koje se nude te pitanja u vezi s time na koja je potrebno pripaziti.

1.4.2. Slobodna zanimanja – regulirana i neregulirana – diljem EU-a stvaraju sustav osjetljivih usluga u interesu naručitelja i javnosti u cjelini, za koje su dodijeljena posebna sredstva.

1.5. EGSO izražava zadovoljstvo time što u tim pregovorima postoji poglavlje posvećeno MSP-ima, ali želi poboljšati njegov sadržaj prijedlozima iznesenim u točki Posebne napomene. Sadašnji sadržaj koji je predložila Europska komisija treba biti dopunjen u više aspekata, posebice u pogledu načina zastupanja MSP-ova u budućem odboru za MSP-ove i u pogledu zadaća tog Odbora.

EGSO traži od Europske komisije, Europskog parlamenta i drugih nadležnih tijela da uvedu poglavlje o MSP-ovima kao stalno poglavlje u postojećim i budućim trgovinskim pregovorima, u okviru kojih će se u obzir uzeti interesi MSP-ova iz EU-a kako bi se razvile potencijalne koristi u različitim regijama i na različitim tržištima.

To će, uz primjenu načela „počnimo od malih” u trgovinskim politikama, jamčiti da bi MSP-ovi mogli i trebali imati vodeću ulogu i profitirati od procesa globalizacije.

1.6. EGSO traži da izaslanik za MSP-ove Europske komisije osigura da mala i mikropoduzeća te slobodna zanimanja budu zastupljeni u postupku pregovora tako da im se namijeni bar jedno mjesto u Savjetodavnom odboru (*TTIP Advisory Board*) kako bi se prebrodio informacijski jaz, zajamčila nužna stručnost u raznim sektorima i zadovoljili osnovni zahtjevi na području transparentnosti informacija/podataka od zajedničkog interesa. Pored toga, EGSO preporučuje da se u suradnji sa zainteresiranim znanstvenim i istraživačkim tijelima uspostave mjere podrške za gospodarske, strukovne i sektorske organizacije MSP-ova koje se bave podrškom i savjetovanjem MSP-ova i mikropoduzeća, i, po potrebi, mjere za financiranje. EGSO poziva na uzajamno priznavanje kvalifikacija i certifikata za sve razine državne uprave i jednake uvjete tržišnog natjecanja na svim razinama javne nabave (uključujući savezne države, regije i općine).

## 2. Opće napomene

### 2.1. Važnost MSP-ova s obje strane Atlantika

Iako su različito definirani u Europi i Americi, MSP-ovi predstavljaju najveći dio gospodarskog djelovanja, dodane vrijednosti i stvaranja radnih mjesta s obje strane Atlantika. Ta znatna zastupljenost znači da će, u pogledu dodane vrijednosti i stvaranja veza, najveći učinak partnerstva za transatlantsku trgovinu i ulaganja (TTIP-a) u gospodarstvu proizaći iz MSP-ova i njihove mogućnosti da iskoriste priliku za osvajanje novih tržišta i prilagode se novom stanju. Više studija pokazuje da su MSP-ovi koji su razvijeni na međunarodnoj razini nositelji inovacija te da brže rastu i stvaraju brojna i bolje plaćena radna mjesta.

#### 2.1.1. MSP-ovi unutar Europske unije, koji su u stvarnosti često vrlo mala poduzeća

U Europskoj uniji malo ili srednje poduzeće jest poduzeće koje zapošljava manje od 250 osoba i čiji promet ne premašuje 50 milijuna eura. Prema podacima Europske komisije u EU-u postoji više od 20 milijuna MSP-ova, koji predstavljaju 98 % svih poduzeća, 67 % radnog stanovništva i 58 % bruto dodane vrijednosti. Europski MSP-ovi su između 2002. i 2010. godine stvorili 85 % novih radnih mjesta u EU-u.

Prema posljednjem izvješću Europske komisije europski MSP-ovi predstavljaju 28 % ukupnog izravnog izvoza prema SAD-u, što svjedoči o mogućem prostoru za širenje. Od 790 000 europskih poduzeća koja izvoze u zemlje izvan EU-a 619 000 su MSP-ovi, od čega su 353 000 vrlo mala poduzeća s manje od 9 zaposlenika, što pokazuje da njihova veličina ne sprječava izvoz <sup>(3)</sup>.

S druge strane, udio europskih MSP-ova koji sada izvoze u SAD relativno je malen: 150 000 prema gore navedenom izvješću, od čega 65 000 s manje od 9 zaposlenih. Ovaj udio od manje od 1 % europskih MSP-ova, kojih ukupno ima više od 20 milijuna, čini se vrlo malim. Mnoga mala i srednja poduzeća te vrlo mala poduzeća određenih zemalja (npr. Italije) zauzimaju visoko mjesto među poduzećima koja trguju s tržištima SAD-a. No podaci Eurostata u obzir uzimaju samo izravni izvoz, a ne i neizravni, što znači da brojni MSP-ovi/vrlo mala poduzeća koji djeluju kao podizvođači ili po modelu „od poduzeća poduzeću” (B to B) proizvode poluproizvode ili pružaju pred-usluge koje se zatim sastavljaju prije izvoza u Sjedinjene Američke Države. Ova skromna brojka također se može objasniti zastupljenošću u europskom gospodarstvu MSP-ova i vrlo malih poduzeća povezanih s lokalnim gospodarstvom (neposredna ekonomija) koji nisu zainteresirani za izvoz ili ulaganje u inozemstvu. Međutim, svakako postoji značajan prostor za razvoj za poduzeća koja mogu postati izvoznici ili koja su već izvoznici prema trećim zemljama.

### 2.1.2. MSP-ovi u SAD-u, bolje strukturirana poduzeća

U SAD-u MSP-ovi su poduzeća s manje od 500 zaposlenika, osim u određenim sektorima, gdje mogu imati 1 000 ili čak 1 500 zaposlenika <sup>(4)</sup>. Ta poduzeća – koja mogu biti nekoliko puta veća od MSP-ova u Europskoj uniji – također predstavljaju okosnicu američkog gospodarstva. U SAD-u postoji 28 milijuna MSP-ova, što predstavlja 99 % svih američkih poduzeća, u njima je zaposleno više od 50 % radnika u privatnom sektoru i u istom sektoru stvaraju neto 65 % novih radnih mjesta.

## 2.2. Važnost TTIP-a za MSP-ove

2.2.1. MSP-ovi su zbog svoje veličine često u izuzetno nepovoljnom položaju zbog velikih carinskih pristojbi i regulatornih zahtjeva koji opterećuju transatlantsku trgovinu jer zbog malog opsega i vrijednosti svoje trgovinske razmjene trebaju više resursa i vještina nego veća poduzeća kako bi savladali trgovinske prepreke. Zbog toga će imati koristi od tarifne i ne-tarifne liberalizacije predviđene transatlantskim sporazumom. EGSO je u svom izvješću pod naslovom „Transatlantski trgovinski odnosi i stavovi EGSO-a o poboljšanju suradnje i mogućem sporazumu o slobodnoj trgovini između EU-a i SAD-a” već sastavio popis pitanja od interesa i točaka koje je potrebno nadzirati u pogledu svih tema obuhvaćenih pregovorima <sup>(5)</sup>.

2.2.2. Jedna od glavnih dobiti koju MSP-ovi iščekuju od TTIP-a sastoji se od postignuća na području regulatorne suradnje koja bi mogla dovesti do usklađivanja i približavanja regulative uzajamnim priznavanjem inspekcija i certificiranja. EGSO, međutim, ovom prilikom želi podsjetiti da su se obje strane čvrsto obvezale da neće iskoristiti TTIP kako bi snizile postojeće tehničke norme. Stoga bi analiza dodane vrijednosti proizašla iz iskustva EU-ove udruge Standardi za mala poduzeća (*Small Business Standard*, SBS), uz podršku Europske komisije u partnerstvu s najreprezentativnijim organizacijama MSP-ova, mogla biti vrlo obećavajuća. Regulatorna suradnja mora biti transparentna i poštovati regulatornu autonomiju država članica i Europske unije, uz zadržavanje mogućnosti da usvoje odgovarajuće mjere na područjima kao što su zaštita zdravlja, potrošača, radnika ili okoliša.

## 2.3. Razvoj MSP-ova na međunarodnoj razini

Prema Svjetskoj trgovinskoj organizaciji (STO), razvoj MSP-ova na međunarodnoj razini može se podijeliti na četiri faze:

- izravni izvoz u inozemstvo,
- izvoz uz pomoć neovisnih stranih stručnjaka,

<sup>(3)</sup> Vidjeti bilješku 1.

<sup>(4)</sup> [https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size\\_Standards\\_Table.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf)

<sup>(5)</sup> SL C 424 od 26.11.2014., str. 9.

- stvaranje podružnica u inozemstvu,
- uspostavljanje infrastruktura u inozemstvu s ciljem proizvodnje i prodaje izvoznih proizvoda u ciljnoj zemlji.

MSP-ovi u svakoj fazi moraju raspolagati dodatnim informacijama, kapacitetima za administrativnu usklađenost te ljudskim i financijskim resursima s obzirom na to da moraju, prije nego započnu s izvozom robe i/ili usluga, dobro poznavati pravila predmetnog tržišta. Nadalje, moraju se pokazati sposobnima za izradu dugoročne strategije, ulazak na tržište zemlje u koju se izvozi te se u konačnici tamo potpuno integrirati zahvaljujući lokalnim poduzećima koja koriste lokalne ljudske resurse u skladu s lokalnim propisima. Naravno, digitalno gospodarstvo MSP-ovima može pomoći u bržoj internacionalizaciji. Brzo širenje elektroničke trgovine malim poduzećima pruža veće poslovne mogućnosti, posebice u sektoru potrošne robe (trgovina od poduzeća prema potrošaču ili „B to C”), a u slučaju slobodnih zanimanja i u sektoru „B to B” (od poduzeća prema poduzeću).

Analiza Europske komisije također pokazuje da postoji poveznica između veličine poduzeća i količine izvoza. MSP-ovi predstavljaju 81 % izvoznih poduzeća, ali samo 34 % ukupnog izvoza<sup>(6)</sup>, premda na nekim visoko specijaliziranim globalnim tržištima ostvaruju udio i od preko 50 %.

#### 2.4. Stupanj internacionalizacije MSP-ova u SAD-u i EU-u

Prema nekim izvorima, europski MSP-ovi imaju veći stupanj internacionalizacije od američkih MSP-ova. Ta se razlika može uglavnom objasniti činjenicom da europski MSP-ovi sudjeluju na unutarnjem europskom tržištu čiji razvoj još ni približno nije dovršen; to predstavlja prvi korak u njihovoj internacionalizaciji te boljem poznavanju stranih tržišta i pomaže im u pronalasku prilika izvan EU-a. Čini se da veličina ne predstavlja prepreku: u nekim su državama članicama čak 90 % poduzeća izvoznika MSP-ovi, a određeni sektori, kao što su sektori mode, prehrambene industrije, strojarstva ili izrade namještaja posebno su usmjereni na izvoz.

Iako su statistički podaci o ovoj temi prilično rijetki i ponekad ih je teško analizirati zbog činjenice da su za njihovo prikupljanje korištene različite metode te da podaci nisu uvijek usporedivi, studije koje je provela Europska komisija<sup>(7)</sup> pokazuju da u EU-u 42 % MSP-ova sudjeluje u nekom vidu internacionalizacije.

Internationalizacija poduzeća često ovisi o čimbenicima kao što su:

- intenzitet izvoza u njegovom sektoru poslovanja,
- veličina unutarnjeg tržišta.

Stupanj internacionalizacije europskih MSP-ova najviši je u sektorima kao što su trgovina na veliko, rudarstvo, industrijska proizvodnja, istraživačka djelatnost i prodaja motornih vozila, dok je razmjerno nizak u područjima kao što su pravosuđe, graditeljstvo, planiranje i razvoj te usluge povezane s ljudskim zdravljem, koje po prirodi ovise o blizini klijenta ili pacijenta<sup>(8)</sup>.

Prema američkoj studiji posvećenoj tom pitanju<sup>(9)</sup>, MSP-ovi su odgovorni za otprilike 30 % evidentiranog izvoza američkih proizvoda, a njihova su glavna ciljna tržišta Kanada i Meksiko, odnosno partnerska tržišta u sklopu NAFTA-e. Strojevi, električni uređaji i kemijski proizvodi predstavljaju glavne kategorije izvoza proizvoda u inozemstvo. Podaci koji se odnose na izvoz usluga američkih MSP-ova vrlo su ograničeni, ali, prema nekim procjenama, stručne usluge čine sektor koji zauzima značajan udio u američkom izvozu.

<sup>(6)</sup> Vidjeti bilješku 1.

<sup>(7)</sup> Internationalizacija MSP-ova – Završno izvješće iz 2010. *Annual report on European SMEs 2013/2014* („Godišnje izvješće o europskim MSP-ovima za razdoblje 2013.-2014.”): ([http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf), str. 62.).

<sup>(8)</sup> Vidjeti bilješku 7.

<sup>(9)</sup> USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports* („Mala i srednja poduzeća: Zastupljenost MSP-ova u američkom izvozu”), 2010. <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>

## 2.5. *Trenutačna uloga MSP-ova u transatlantskoj trgovini i ulaganjima*

Bilateralna transatlantska trgovina odlikuje se velikim udjelom razmjene među multinacionalnim kompanijama. To znači da većinu te bilateralne trgovine čini protok usluga i robe unutar grupacija, ali i razmjena licenci i prava povezanih s intelektualnim vlasništvom te kretanje kapitala između društava-majki i društava-kćeri.

Iz studije Komisije o MSP-ovima i TTIP-u vidljivo je da MSP-ovi predstavljaju 28 % europskih izvoznika u pogledu količine izvoza u 2012. Ta je brojka manja od prosjeka količine izvoza MSP-ova za sva tržišta izvan EU-a, koji iznosi 32 %. Ta brojka također se mora uzeti u obzir u svjetlu udjela MSP-ova u poduzećima koja izvoze u SAD, a koji iznosi 88 %, što je znatno viši postotak u odnosu na prosjek MSP-ova koji izvoze izvan EU-a, a koji iznosi 78 %. Ove brojke potvrđuju tvrdnju da velik dio izvoza nastaje trgovinom unutar grupacija, zbog čega transatlantski sporazum može predstavljati poticaj za izvoz i ulaganja europskih MSP-ova. Međutim potrebno je napomenuti da ta brojka ne vodi računa o neizravnom izvozu europskih MSP-ova koji kao podizvođači ili proizvođači poluproizvoda sudjeluju u izradi kompleksnih konačnih proizvoda koji se izvoze u SAD. Na razini država članica vidljiv je velik raskorak između broja MSP-ova koji se bave izvozom i količine izvoza.

Ne raspoložemo točnim podacima o američkim MSP-ovima koji izvoze na tržište EU-a i količini tog izvoza. No, američki MSP-ovi predstavljaju 33 % američkog izvoza<sup>(10)</sup>, odnosno udio koji je vrlo sličan udjelu utvrđenom u Europskoj uniji.

## 2.6. *Glavne prepreke s kojima se suočavaju MSP-ovi*

Općenito govoreći, MSP-ovi zbog svoje veličine imaju više poteškoća pri probijanju na strana tržišta, pokrivanju dodatnih troškova povezanih s malim količinama trgovinske razmjene te pri prilagodbi lokalnim propisima. Kako tvrdi Sergio Arzeni, ravnatelj Centra za poduzetništvo, MSP-ove i lokalni razvoj OECD-a, „troškovi postizanja sukladnosti proporcionalno mogu biti deset do trideset puta viši za mala i srednja poduzeća nego za velika poduzeća”<sup>(11)</sup>.

Dakle, možemo utvrditi da se u sklopu međunarodnog širenja MSP-ovi suočavaju s poteškoćama povezanim s njihovom veličinom i ograničenim resursima, koje moraju savladati i prije samog suočavanja s preprekama specifičnim za trgovinu i ulaganja, kao što su:

- poteškoće u pristupu financiranju izvoza,
- nedostatak ažuriranih informacija i podataka o zahtjevima koji se odnose na proizvode/usluge,
- nedovoljno poznavanje tržišta na kojemu žele prodavati svoju robu ili usluge (studije tržišta),
- poteškoće u pronalasku potencijalnih klijenata i stupanju u kontakt s njima,
- osoblje bez odgovarajuće obuke za upravljanje međunarodnim razvojem ili za stupanje u kontakt s ulagačima ili uvoznicima,
- nedostatnost poticaja i potpora od strane javnih vlasti te administrativna složenost javnih politika potpore,
- kulturne i jezične prepreke,
- nedosljednost regulative te sustava prilagodbe i priznavanja kvalifikacija i licenci za rad.

<sup>(10)</sup> Atlantic Council, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business* („TTIP i investicijsko partnerstvo – velike mogućnosti za mala poduzeća”), [http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP\\_SME\\_Report.pdf](http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf), str. 3.

<sup>(11)</sup> STO, wt/COMTD/AFT/W/53, str. 23.

MSP-ovi prije svega moraju, s obzirom na te nedostatke, raspolagati uslugama podrške i odgovarajućim savjetima (osobno praćenje ili *coaching*, mentorstvo itd.) koje najčešće pružaju njihove stručne ili sektorske udruge.

U pogledu prepreka trgovini i ulaganjima s kojima se europska poduzeća suočavaju u SAD-u, teško ih je razvrstati po važnosti jer poduzeća često opisuju prepreke s kojima se suočavaju ne svrstavajući ih u određenu kategoriju. Također postoji razlika između prepreka koje primjećuju poduzeća koja ne izvoze i prepreka s kojima se stvarno suočavaju izvoznička poduzeća. Međutim, na temelju različitih studija i ispitivanja <sup>(12)</sup> možemo opisati glavne prepreke na sljedeći način:

- velike razlike u opsegu odgovornosti i mogućnosti osiguranja po tržišnim cijenama,
- troškovi izvoza (osim carinskih pristojbi) povezani s troškovima prijevoza, trajanjem i složenosti carinskih formalnosti i potreba za angažiranjem ili plaćanjem carinskog zastupnika te nužnost uplate osiguranja za moguće tužbe za naknadu štete, posebice u SAD-u,
- teško dostupni krediti za izvoz,
- porezi i carinske pristojbe koji uvijek predstavljaju veliku prepreku u sektorima poput duhanskog, tekstilnog i odjevnog,
- složenost pravila o podrijetlu i troškovi pribavljanja certifikata o podrijetlu,
- postizanje sukladnosti s različitim tehničkim ili zdravstvenim i fitosanitarnim pravilima te postupci certifikacije i inspekcije povezani s tim pravilima,
- tehnički i zdravstveni propisi koji vrijede samo u nekim saveznim državama ili pravila koja se razlikuju od države do države,
- različiti kriteriji kvalificiranosti i ograničenja djelatnosti u pojedinim državama i lokalnim regulatornim područjima,
- zaštita prava povezanih s intelektualnim vlasništvom, posebice nepoštivanje oznaka podrijetla i različitih propisa koji se odnose na trgovačke nazive i patente,
- cijena pravne zaštite i nadzor tržišta za europska poduzeća koja posjeduju zaštićenu oznaku zemljopisnog podrijetla,
- ograničenja koja se odnose na javnu nabavu, a koja proizlaze iz zakona „Buy American Act” i njegovih redovitih izmjena kojima se želi proširiti područje primjene zakona,
- složenost postupaka za dobivanje vize, boravišne i radne dozvole te dozvole za pokretanje poslovne djelatnosti u SAD-u,
- ograničenja ili licence potrebne na saveznoj razini ili na razini saveznih država za određene pružatelje usluga.

Ove prepreke nisu specifične za MSP-ove, ali na njih imaju najveći i najviše odvrćajući učinak. U okviru TTIP-a većina tih prepreka bit će razrađena u posebnim poglavljima koja će biti primjenjiva na sva poduzeća. Stoga će poglavlje TTIP-a o MSP-ovima imati ograničen cilj: poticati sudjelovanje svih MSP-ova na transatlantskom tržištu stavljanjem na raspolaganje bitnih informacija i ojačanom suradnjom između tijela javne vlasti nadležnih za MSP-ove.

---

<sup>(12)</sup> Atlantic Council, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business* („TTIP i investicijsko partnerstvo – velike mogućnosti za mala poduzeća”) [http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP\\_SME\\_Report.pdf](http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf), str. 3; *Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc\\_153348.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); *Small companies in a big market* („Mala poduzeća na velikom tržištu”), [http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-between\\_611404.html](http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-between_611404.html)

## 2.7. *Potrebe podrške za MSP-ove*

2.7.1. S obzirom na prepreke s kojima se suočavaju i na ograničene resurse, MSP-ovima, a prije svega vrlo malim poduzećima i mikropoduzećima, prvenstveno trebaju usluge podrške i prilagođeni savjeti, između ostalog na području izobrazbe zaposlenika poput osobnog praćenja (eng. *coaching*), mentorstva itd., koje obično pružaju njihove gospodarske, stručne ili sektorske organizacije. Potrebno je da te organizacije imaju na raspolaganju potrebne logističke kapacitete za informiranje i savjetovanje poduzeća, za njihovu individualnu podršku, posebno korištenjem europskih strukturnih i investicijskih fondova.

2.7.2. Osim usluga podrške i savjeta prilagođenih svakom MSP-u s obzirom na njegove posebnosti i specifične potrebe, poduzeća moraju raspolagati i resursima potrebnim za financiranje svojih materijalnih i nematerijalnih ulaganja. U tu svrhu, osim europskih strukturnih i investicijskih fondova, EGSO preporučuje da financijski instrumenti programa COSME, a posebno rizični kapital i sustavi jamstva, budu lako dostupni MSP-ima, pa i onima koji žele ulagati u tržišta SAD-a.

2.7.3. EU treba preispitati ponude za osiguranje izvoza robe i usluga te ih razviti u tržišno prihvatljive ponude.

## 2.8. *Sadašnje poglavlje TTIP-a o MSP-ovima*

EGSO izražava zadovoljstvo što u TTIP-u postoji poglavlje posvećeno isključivo MSP-ima, ali želi dopuniti njegov sadržaj (ti su prijedlozi izneseni u točki Posebne napomene). Prijedlog Europske unije o integraciji pravnog teksta na temu „Mala i srednja poduzeća” u TTIP podnesen je na raspravu s SAD-om tijekom ciklusa pregovora koji su održani od 19. do 23. svibnja 2014. Radi se o prvom takvom poglavlju za EU u jednom sporazumu o slobodnoj razmjeni. Nacrt teksta iznesen je pred javnost 7. siječnja 2015. <sup>(13)</sup>. Te odredbe imaju oblik poglavlja X. posvećenog malim i srednjim poduzećima (MSP-ovima) i bave se različitim pitanjima u svrhu jačanja sudjelovanja MSP-ova u trgovini i razmjene dobrih praksi.

### 2.8.1. *Suradnja koja se odnosi na MSP-ove*

Potpisnice trebaju razmjenjivati informacije, stvoriti i staviti na raspolaganje alate i resurse u području prava intelektualnog vlasništva, međusobno se obavještavati o dobrim regulatornim praksama, poticati mjere za potporu poduzećima te poticati rizični kapital i ulaganja u mala poduzeća kako bi ojačali konkurentnost MSP-ova u okviru svjetske trgovine.

### 2.8.2. *Tržišni podaci i razmjena informacija*

Trenutačni prijedlog članka X. stavka 2. odnosi se na razmjenu informacija između potpisnica. Valja izraditi internetsku stranicu na kojoj se navode najbitnije informacije (kao što su tekst sporazuma o transatlantskom partnerstvu, carinski propisi, registar važećih tehničkih propisa, zdravstvene i fitosanitarne mjere, pravila o javnoj nabavi i postupci registracije poduzeća). Program usklađivanja podataka o najvažnijim područjima interesa malih i srednjih poduzeća trebao bi biti predmetom zajedničke analize koju bi provela stručna radna skupina EU-a i SAD-a.

Potpisnice trebaju izraditi internetsku bazu podataka u kojoj se posebno navode sve oznake carinskog nazivlja i stope pristojbi, pravila o podrijetlu ili propisi o navođenju zemlje podrijetla, i to na svim jezicima EU-a.

### 2.8.3. *Služba za tehničku podršku*

U tekstu koji je predložila Europska komisija navodi se jedinstvena informativna točka (članak X. stavak 2. podstavak (c)). Za izradu takve službe zalaže se i Transatlantsko gospodarsko vijeće. Proširena pod mreža takvih informativnih točaka koju bi podržavali pouzdani predstavnici organizacija MSP-ova koje imaju kontakte u poslovnom okruženju EU-a i SAD-a mogla bi osigurati određeni učinak i veće uključivanje različitih tijela vlasti i širokog spektra dionika.

### 2.8.4. *Osnivanje Odbora za MSP-ove*

Nacrtom članka X.4 predviđa se osnivanje Transatlantskog odbora.

<sup>(13)</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153028.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153028.pdf)

### 3. Posebne napomene

#### 3.1. Utvrđivanje učinka razlika u definiciji MSP-ova

Euroljani i Amerikanci imaju različito shvaćanje pojma „MSP”; razlike u pogledu broja zaposlenih kreću se u rasponu od 250 do 1 000 osoba. Nadalje, u SAD-u se definicija MSP-a razlikuje ovisno o sektoru djelatnosti <sup>(14)</sup>; prvenstveno se radi o poduzećima koja zapošljavaju manje od 500 osoba, ali u određenim gospodarskim granama mogu imati do 750 ili čak tisuću zaposlenika. U većini područja nisu definirana na temelju ostvarenog prometa ili ukupne godišnje bilance.

EGSO traži od službi Europske komisije da sastavi detaljnu tablicu s definicijama MSP-ova u Sjedinjenim Državama, sektor po sektor, a ponajviše da otpočne provjeru jesu li te razlike u definiciji na štetu europskim MSP-ovima, koji su manji.

3.1.1. Regulirana i neregulirana slobodna zanimanja posebna su vrsta MSP-ova koja su u različitoj mjeri i obliku zastupljena u svim državama članicama EU-a. Odlikuju se ponudom u pogledu tržišta i usluga zasnovanom na specijalističkom znanju, podrazumijevaju posebno povjerenje korisnika usluga, a u pogledu njihove neovisnosti postavljaju se posebni uvjeti. Osim što su važni gospodarski partneri, sastavni su dio europskog društvenog modela.

#### 3.2. Procjena i praćenje učinka proširenog transatlantskog tržišta na poduzeća koja se bave izvozom i poduzeća koja se ne bave izvozom

S obzirom na važnost MSP-ova za europsko gospodarstvo, EGSO smatra da je nužno, osobito u svjetlu implikacija na području zapošljavanja, izraditi plan za provođenje precizne procjene učinka (po sektoru i po državi članici) predvidivih posljedica na europske MSP-ove koje bi uslijedile stupanjem na snagu TTIP-a prema sadašnjim uvjetima pregovora. Valja provesti prethodni i naknadne procjene učinka na MSP-ove, vrlo mala poduzeća, mikropoduzeća i slobodna zanimanja, neovisno o tome bave li se izvozom ili ne, kako bi se izmjerio mogući učinak uspostavljanja transatlantskog tržišta.

Europski parlament već je iskazao zanimanje za učinak TTIP-a na proizvodnu industriju i na tržište energenata te je zaključio da je učinak pozitivan, ali se razlikuje ovisno o sektoru djelatnosti <sup>(15)</sup>. Međutim, učinak na druge sektore, koji su uže povezani s lokalnim gospodarstvom (kao što su poljoprivreda, turizam, obrtništvo, hotelijerska industrija, IKT, ugostiteljstvo, industrija, samostalni rad, usluge, slobodna zanimanja itd.) i dalje nije proučen.

U sljedećim krugovima pregovora o TTIP-u potrebno je ishoditi ambiciozne rezultate za poljoprivredni sektor, s posebnim naglaskom na pristup tržištu, oznake zemljopisnog podrijetla te sanitarne i fitosanitarne mjere. Visoki standardi na području sigurnosti hrane te zdravlja životinja i ljudi moraju nužno ostati na snazi u EU-u.

Ključno je moći predvidjeti način na koji će otvaranje integriranog transatlantskog tržišta utjecati na ta poduzeća. Hoće li zbog TTIP-a doći do izmjene njihova ekonomskog modela, načina proizvodnje, pružanja usluga ili strategija ulaganja i zapošljavanja u okviru novog prostora tržišnog natjecanja? Također je potrebno predvidjeti mjere i politike prilagodbe koje bi svim europskim MSP-ovima omogućile da na najbolji način iskoriste TTIP.

#### 3.3. Novi prag *de minimis* za potpore MSP-ovima/vrlo malim poduzećima za ispitivanje tržišta u malim razmjerima

Ispod praga predviđenog ograničenjima *de minimis* ne nameću se nikakve pristojbe ni porezi, a postupci carinjenja, uključujući zahtjeve u pogledu podataka, svedeni su na najmanju moguću mjeru.

Atlantsko vijeće traži, a i SAD općenito želi povećanje važećih ograničenja na 800 dolara za pošiljke koje šalju mala poduzeća prema SAD-u ili Europskoj uniji – trenutačne razine iznose 200 dolara, odnosno 150 eura. U Europskoj uniji, iako je roba izuzeta od plaćanja carinskih pristojbi, treba naplaćivati PDV za pošiljke u vrijednosti većoj od 10 ili 22 eura (ovisno o državi članici).

<sup>(14)</sup> [https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size\\_Standards\\_Table.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf)

<sup>(15)</sup> Odbor ITRE „TTIP impact on European Energy markets and manufacturing industries” (Učinak TTIP-a na europsko tržište energijom i proizvodne industrije), 2015. ([http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL\\_STU\(2015\)536316\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU(2015)536316_EN.pdf)).



Podizanje praga *de minimis* u korist putnika koji pristižu zračnim putem i ulaznih paketa, posebice u sektoru potrošne robe, moglo bi pomoći MSP-ovima, a posebno novijim poduzećima, da započnu s izvozom u malim razmjerima ili da koriste elektroničku trgovinu bez plaćanja carinskih pristojbi. EGSO od Europske komisije zahtijeva da ocijeni izvedivost tog zahtjeva (posljedice za carinske prihode, za prava intelektualnog vlasništva itd.). EGSO pozdravlja inicijativu Europske unije o stvaranju podatkovne baze o „10 stvari koje je potrebno znati za trgovanje putem interneta“<sup>(16)</sup> namijenjene europskim izvoznicima koji svoju robu izvoze u druge države članice EU-a. Odbor smatra da se takva podatkovna baza može prilagoditi transatlantskoj trgovini.

#### 3.4. Nužnost pristupa svim relevantnim informacijama na višjejezičnom portalu

EGSO podržava zahtjev Europske komisije da se uspostavi portal za MSP-ove i iznosi sljedeće zahtjeve:

- sve informacije moraju biti dostupne na 24 službena jezika Europske unije,
- softver treba biti što je moguće jednostavniji i omogućavati jednostavnu uporabu,
- funkcioniranje podatkovne baze treba ispitati uzorak MSP-ova iz EU-a kako bi se zajamčilo da alat odgovara potrebama MSP-ova,
- podatkovna baza također treba imati ljudsko sučelje i tim koji će odgovarati na pitanja u SAD-u i EU-u.

U izvješću Komisije o MSP-ovima i TTIP-u jasno je vidljivo da, iako su upoznata s mjerama koje se primjenjuju na izvoz, velika većina poduzeća ne može znati radi li se o saveznim mjerama, mjerama na snazi u pojedinim saveznim državama ili privatnim normama. Stoga je važno da vlasti mogu redovito saznati koje postupke i propise MSP-ovi smatraju posebno teškima i izraditi posebne dokumente s informacijama i opisima različitih postupaka koje je potrebno slijediti radi postizanja sukladnosti sa zahtjevima.

#### 3.5. Reprezentativni odbor MSP-ova s jasnim nadležnostima

EGSO je zadovoljan što su tijela nadležna za MSP-ove na europskoj i američkoj razini već institucionalizirala postojeći dijalog. Međutim, smatra da je bitno osigurati prikladno zastupanje organizacija koje predstavljaju MSP-ove u transatlantskom dijalogu koji im je posvećen i ne ograničiti sastav budućeg Odbora za MSP-ove na nacionalnu upravu, nego otvoriti prostor za organizacije koje zastupaju MSP-ove, vrlo mala i mikropoduzeća s obje strane Atlantika. Neke opće odredbe koje se odnose na MSP-ove imat će također znatan utjecaj na njihove zaposlenike i na potrošače njihovih proizvoda. Stoga je potrebno da predstavnici tih dionika budu prisutni kao savjetnici u okviru budućeg odbora za MSP-ove kako bi njihovi interesi od samo početka bili uzeti u obzir na odgovarajući način.

EGSO predlaže sljedeće ovlasti budućeg Odbora za MSP-ove: praćenje uvjeta primjene TTIP-a na MSP-ove, vrlo mala i mikropoduzeća te praćenje njihovih posljedica na zaposlenike tih poduzeća i potrošače njihovih proizvoda; provođenje procjena učinka; davanje prijedloga za rješavanje poteškoća s kojima se suočavaju MSP-ovi/vrlo mala i mikropoduzeća, kao i njihovi zaposlenici i potrošači njihovih proizvoda; organiziranje komunikacije s tim poduzećima itd.

#### 3.6. Informativna kampanja na nacionalnoj i regionalnoj razini

Važno je da MSP-ovi imaju pristup točnim informacijama kako bi mogli iskoristiti nove trgovinske mogućnosti koje nudi TTIP, neovisno o tome radi li se o ukidanju carinskih pristojbi, olakšavanju trgovine ili suradnji u području propisa, što dovodi do približavanja ili uzajamnog priznavanja procjena sukladnosti, kvalifikacija i propisa iz područja radnog prava.

Te informacije ne mogu biti dostupne samo na internetskim stranicama. Kako bi MSP-ovi bolje upoznali dostupne instrumente i inicijative javne potpore i kako bi ih bolje razumjeli, potrebno je provesti informativnu kampanju koja bi im bila namijenjena, uz sudjelovanje stručnjaka za međunarodnu trgovinu i stručnjaka na području izvoza i ulaganja u Sjedinjenim državama. MSP-ovi su još uvelike nedovoljno upoznati s postojećim alatima koji mogu doprinijeti njihovoj internacionalizaciji, kao što su baza podataka o pristupu tržištima i mreži Enterprise Europe. Napori MSP-ova u svrhu internacionalizacije i razvoja u inozemstvu počinju u državi podrijetla; stoga valja obratiti pozornost na resurse i pomoć koja bi im se mogla odobriti na razini država članica i, po potrebi, na razini EU-a.

<sup>(16)</sup> <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/watify/selling-online?language=en>

EGSO također preporučuje stvaranje mreže udruga europskih i američkih MSP-ova s ciljem promicanja TTIP-a uz istinski pristup od baze prema vrhu.

### 3.7. **Proširenje europske politike u prilog MSP-ova**

3.7.1. Važno je da se TTIP ne smatra sredstvom kojim se ugrožava preferencijalni tretman MSP-ova u području ugovora javne nabave na lokalnoj i regionalnoj razini. TTIP-om se moraju zadržati ti prioriteti, pod uvjetom da se jednako primjenjuju na europske i američke MSP-ove.

3.7.2. Osim toga, posebno je bitno da se u postupku pregovora kao i u regulatornoj suradnji poštuje načelo „počnimo od malih” kako bi se stvarne okolnosti malih i mikropoduzeća uzele u obzir od samog početka zakonodavnog postupka te kako bi se zaštitili njihovi posebni interesi. U tu svrhu, EGSO traži da mala i mikropoduzeća imaju posebne predstavnike u Savjetodavnom odboru TTIP-a.

3.7.3. Što se tiče regulatorne suradnje, MSP-ima se mora pružiti odgovarajuća podrška, a posebno malim i mikropoduzećima, kako bi im se pomoglo da se prilagode zakonodavstvu.

3.7.4. Valja istaknuti da većinu poduzeća koja izvoze ili ulažu na transatlantsko tržište čine poduzeća koja se bave inovacijama i stoga zahtijevaju stroga i sveobuhvatna pravila u području zaštite intelektualnog vlasništva, kako u SAD-u tako i u Europskoj uniji.

3.7.5. Što se tiče poljoprivredno-prehrambenog sektora, valja posvetiti posebnu pažnju poduzećima koja svoju proizvodnju i s njom povezane procese temelje na etičkim, kulturnim i ekološkim načelima. Ključno je nastaviti promicati trgovinu tih proizvoda koji doprinose održivom razvoju. Također je nužno zajamčiti odgovarajuću zaštitu zemljopisnih oznaka u pogledu podrijetla proizvoda i načina proizvodnje, koje predstavljaju jamstvo za potrošače. EU je godinama gradio politiku kvalitete za svoje proizvode: to je jedan od glavnih čimbenika koji proizvođačima iz EU-a omogućuje konkurentsku prednost, bitno doprinosi očuvanju njegove kulturne i gastronomske tradicije te podržava ruralni razvoj zajedno s mjerama potpore tržišta i dohotka proizvođača.

3.7.6. EGSO u jednom drugom mišljenju razmatra iskustva povezana s „Aktom o malom poduzetništvu” (*Small Business Act, SBA*) u SAD-u i u EU-u kako bi se bolje razumjele prednosti koje američki zakon o malom poduzetništvu pruža američkim MSP-ovima u pristupu javnim natječajima ili financiranju. Na taj će način, u odgovarajućem trenutku, biti moguće predložiti poboljšanja i učinkovitije radne metode za europski zakon o malom poduzetništvu kako bi bio povoljniji za europske MSP-ove i više obvezujući.

Bruxelles, 2. srpnja 2015.

Predsjednik  
Europskog gospodarskog i socijalnog odbora  
Henri MALOSSE

---