

**Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejas atzinums par tematu "TTIP un tās ietekme uz MVU"****(pašiniciatīvas atzinums)**

(2015/C 383/06)

**Ziņotāja: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS****Ziņotājs: Panagiotis GKOFAS**

Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komiteja saskaņā ar Reglamenta 29. panta 2. punktu 2014. gada 11. decembrī nolēma izstrādāt pašiniciatīvas atzinumu par tematu

"TTIP un tās ietekme uz MVU".

Par Komitejas dokumenta sagatavošanu atbildīgā Ārējo attiecību specializētā nodaļa savu atzinumu pieņēma 2015. gada 11. jūnijā.

Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komiteja 509. plenārajā sesijā, kas notika 2015. gada 1. un 2. jūlijā (2. jūlija sēdē), ar 187 balsīm par, 2 balsīm pret un 2 atturoties, pieņēma šo atzinumu.

**1. Secinājumi un ieteikumi**

1.1. Ņemot vērā mazo un vidējo uzņēmumu nozīmīgumu Eiropas ekonomikā, EESK uzskata, ka ir vajadzīgs precīzs ietekmes novērtējums par to, kā, ņemot vērā pašreizējos sarunu parametrus, TTIP pēc spēkā stāšanās varētu ietekmēt Eiropas MVU katrā nozarē un dalībvalstī, īpaši nodarbinātības un profesionālās ētikas jomā.

1.2. Abi Tirdzniecības ĢD veiktie pētījumi par MVU – viens par eksportējošo MVU problēmām un iespējam kopumā <sup>(1)</sup> un otrs, jaunāks (2015. gada aprīlis), kas konkrēti attiecas uz MVU un transatlantisko tirdzniecības un ieguldījumu partnerību (TTIP) <sup>(2)</sup> – neapšaubāmi ir noderīgi, taču tajos nav izskatīti visi aspekti. Tajos ir norādīta virkne problēmu saistībā ar MVU internacionalizāciju un šķēršļiem, ar ko MVU saskaras tirdzniecības un regulējuma jomā, taču nav dots precīzs, pamatots un detalizēts vērtējums sadalījumā pa nozarēm un dalībvalstīm par TTIP iespējamo ietekmi uz eksportējošiem un neeksportējošiem uzņēmumiem, kas ir iesaistīti dažādās vērtību ķēdēs.

1.3. Tāpēc EESK aicina Eiropas Komisiju izstrādāt jaunu ietekmes novērtējumu par MVU, ļoti maziem uzņēmumiem, mikrouzņēmumiem un brīvajām profesijām neatkarīgi no tā, vai tie darbojas eksporta nozarē vai ne, lai izvērtētu integrēta transatlantiskā tirgus izveides potenciālo ietekmi uz minēto uzņēmumu darbības jomām (lauksaimniecība, lauksaimniecības pārtikas ražošana, tūrisms, amatniecība, viesnīcu un restorānu darbība, rūpniecība, pakalpojumi u. c.). Svarīgi ir spēt laikus prognozēt, kā vairāk integrēta transatlantiskā tirgus atvēršana ietekmēs minētos uzņēmumus. Vai ar TTIP spēkā stāšanos būs jāmaina to uzņēmējdarbības modelis, ražošanas metodes, regulējums, pakalpojumu sniegšana vai stratēģijas saistībā ar ieguldījumiem un nodarbinātību jaunajā konkurences telpā?

1.4. EESK vēlas izmantot iespēju, ko sniedz sarunas ar ASV, lai nodrošinātu labāku MVU atbalsta politikas pārraudzību abos Atlantijas okeāna krastos, piemērojot uz faktiem balstītu pieeju (piemēram, veicot salīdzinošu novērtējumu par publisko iepirkumu un MVU, finansējuma un kapitāla tirgu pieejamības nosacījumiem, katastrofu pārvarēšanu, prasībām/informāciju par piekļuvi tirgiem un mazās uzņēmējdarbības standartiem (*Small Business Standards*)). Šāda salīdzināšana neapšaubāmi ļaus noteikt jaunus piemērotus pasākumus MVU atbalstam, lai stiprinātu Eiropas Mazās uzņēmējdarbības akta īstenošanu praksē. Par šo tematu Komiteja patlaban izstrādā atzinumu (INT/755), kas ir turpinājums iepriekšējiem atzinumiem par šo pašu tematu. Komiteja uzskata, ka šis ir piemērots brīdis, lai Eiropas iestādes ņemtu vērā Eiropas un valstu MVU organizāciju aicinājumu padarīt Mazās uzņēmējdarbības aktu juridiski saistošu un ciešāk koordinēt rūpniecības un tirdzniecības politiku. Tāpat ir nepieciešams "SMEs envoys" tīklu pārveidot par efektīvāku īstu MVU atbalsta politikas koordinēšanas, uzraudzības un īstenošanas iestādi iekšējā tirgū, kura atbalsta MVU jaunās vajadzības un meklē atbilstīgus risinājumus.

<sup>(1)</sup> Tirdzniecības ĢD galvenā ekonomista paziņojums "SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs" ([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> "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)).

1.4.1. MVU kategorija Eiropas Savienībā ir ļoti neviendabīga, un tajā ir liels īpatsvars ļoti mazu uzņēmumu ar mazāk nekā deviņiem darbiniekiem. Turklāt arī MVU iedalījums pēc to lieluma dalībvalstīs ir ļoti atšķirīgs. Tas pats attiecas uz reglamentētām un nereglamentētām brīvajām profesijām. Ņemot vērā mikrouzņēmumu lielo skaitu tirdzniecības, rūpniecības un amatniecības jomā, EESK iesaka Eiropas Komisijai, saskaņojot ar ieinteresētāko dalībvalstu iestādēm (tostarp publiskā/privātā sektora pētniecības institūtiem un universitātēm), vietējā līmenī organizēt sabiedrības izpratnes un informēšanas kampaņas, kā arī mācību seminārus ar mērķi panākt labāku izpratni par TTIP dažādajām sadaļām un iekļautajām nozarēm, kā arī ar to saistītajām iespējām un jautājumiem, kam jāpievērš sevišķa uzmanība.

1.4.2. Brīvās profesijas – gan reglamentētās, gan nereglamentētās – visā ES veido sensitīvu pakalpojumu sistēmu tās klientu un vietējās sabiedrības interesēs, un tām ir ierādīta īpaša loma.

1.5. EESK atzinīgi vērtē, ka minētajās sarunās īpaša sadaļa ir velīta MVU, taču vēlas uzlabot tās saturu, tāpēc atzinuma daļā "Īpašas piezīmes" izklāstīti attiecīgi priekšlikumi. Pašreizējo Eiropas Komisijas ierosināto saturu vajadzētu papildināt vairākos aspektos, piemēram, saistībā ar MVU pārstāvības kārtību topošajā MVU komitejā un tās uzdevumiem.

EESK aicina Eiropas Komisiju, Eiropas Parlamentu un citas kompetentās iestādes ieviest "MVU sadaļu" kā pastāvīgu sadaļu pašreizējās un turpmākajās tirdzniecības sarunās, kurās ES MVU intereses tiks ņemtas vērā, lai izmantotu potenciālos ieguvumus dažādos reģionos un tirgos.

Tas kopā ar tirdzniecības politikā piemēroto principu "vispirms domāt par mazākajiem" nodrošinās, ka MVU varētu un tiem vajadzētu gūt labumu un būt galvenajiem dalībniekiem globalizācijas procesā.

1.6. EESK pieprasa Eiropas Komisijas pārstāvim MVU jautājumos, lai sarunu procesā būtu pārstāvēti mazie uzņēmumi un mikrouzņēmumi, kā arī brīvās profesijas, un tiem būtu piešķirta vismaz viena vieta konsultatīvajā grupā (*TTIP Advisory Board*), lai novērstu informācijas trūkumu, garantētu nepieciešamās daudznozaru speciālās zināšanas un ievērotu pamatnoteikumus par vispārējās nozīmes informācijas/datu pārredzamību. Komiteja iesaka arī noteikt atbalsta pasākumus MVU ekonomiskajām, profesionālajām un nozaru organizācijām, kuras sniedz palīdzību un konsultācijas MVU un mikrouzņēmumiem sadarbībā ar ieinteresētajām zinātniskajām un pētniecības organizācijām, kā arī finansēšanas pasākumus, ja nepieciešams. EESK aicina savstarpēji atzīt kvalifikāciju un sertifikāciju visos publiskās pārvaldes līmeņos un nodrošināt vienlīdzīgu konkurences apstākļus visos publiskā iepirkuma līmeņos (tostarp federālajās pavalstīs, reģionos un vietējās pašvaldībās).

## 2. Vispārīgas piezīmes

### 2.1. *MVU nozīme abos Atlantijas okeāna krastos*

Lai arī Eiropā un Amerikā ir atšķirīgas MVU definīcijas, tieši MVU nodrošina lielāko daļu ekonomiskās darbības, pievienotās vērtības un darba vietu Atlantijas okeāna abos krastos. Tas nozīmē, ka pievienotās vērtības un saiknes radīšanas aspektā transatlantiskās tirdzniecības un ieguldījumu partnerības (TTIP) lielāko ietekmi uz ekonomiku radīs MVU un to spēja izmantot iespējas apgūt jaunus tirgus un pielāgoties jaunajai situācijai. Vairāki pētījumi liecina, ka MVU, kas izvērs darbību starptautiskā līmenī, stimulē inovāciju, tiem ir straujāka izaugsme, un tie rada vairāk un labāk apmaksātu darba vietu.

#### 2.1.1. *MVU – faktiski bieži vien ļoti mazi uzņēmumi – Eiropas Savienībā*

Eiropas Savienībā mazs vai vidējs uzņēmums ir tāds uzņēmums, kurā nodarbināto skaits nepārsniedz 250 un kura apgrozījums nepārsniedz EUR 50 miljonus. Saskaņā ar Eiropas Komisijas datiem Eiropas Savienībā ir vairāk nekā 20 miljoni MVU, kas ir 98 % no visiem uzņēmumiem un kuros nodarbināti 67 % ekonomiski aktīvo iedzīvotāju, un nodrošina 58 % no bruto pievienotās vērtības. No 2002. līdz 2010. gadam MVU Eiropas Savienībā radīja 85 % no visām jaunajām darba vietām.

Saskaņā ar Eiropas Komisijas jaunāko ziņojumu Eiropas MVU nodrošina 28 % no kopējā tiešā eksporta uz ASV, un tas liecina par iespējamo izaugsmes potenciālu. No 790 000 Eiropas uzņēmumiem, kas eksportē uz trešām valstīm, 619 000 ir MVU, to skaitā 353 000 ļoti mazi uzņēmumi ar mazāk nekā 9 darbiniekiem, un tas pierāda, ka to lielums neliedz tiem eksportēt<sup>(3)</sup>.

Savukārt to Eiropas MVU skaits, kuri pašlaik eksportē uz ASV, ir relatīvi neliels: atbilstoši iepriekš minētajam ziņojumam 150 000 MVU, no tiem 65 000 ir uzņēmumi ar mazāk nekā 9 darbiniekiem. Šī proporcija – mazāk nekā 1 % no vairāk nekā 20 miljoniem Eiropas MVU – šķiet ļoti maza. Dažās valstīs (piemēram, Itālijā) ir liels skaits MVU un ļoti mazu uzņēmumu, kas tirgojas ASV tirgos. Bet *Eurostat* datos ir ņemts vērā tikai tiešais, bet ne netiešais eksports, kaut gan daudzi MVU un ļoti mazi uzņēmumi, kas darbojas kā apakšuzņēmēji vai izveidojuši tiešus kontaktus uzņēmumu starpā (*B to B*), ražo starpproduktus vai sniedz starppakalpojumus, ko pēc tam saliek kopā eksportam uz ASV. Šo nelielo skaitu izskaidro arī tas, ka daudzi Eiropas MVU un ļoti mazi uzņēmumi ir saistīti ar vietējo ekonomiku (faktiskās klātbūtnes ekonomiku) un nav ieinteresēti eksportēt vai ieguldīt ārvalstīs. Tomēr uzņēmumu skaitu, kas varētu eksportēt vai jau eksportē uz citām trešām valstīm, noteikti var būtiski palielināt.

### 2.1.2. Mazie un vidējie uzņēmumi ASV – labāk strukturēti uzņēmumi

Amerikas Savienotajās Valstīs MVU ir uzņēmumi, kuros ir mazāk nekā 500 darbinieku, taču dažās nozarēs – mazāk nekā 1 000 vai pat 1 500 darbinieku<sup>(4)</sup>. Šie uzņēmumi, kas var būt vairākas reizes lielāki nekā to līdzinieki Eiropas Savienībā, veido ASV ekonomikas pamatu. ASV ir 28 miljoni MVU, proti, 99 % no visiem uzņēmumiem; tajos nodarbināti vairāk nekā 50 % privātā sektora darba ņēmēju un radīti 65 % no visām jaunajām darba vietām privātajā sektorā.

## 2.2. TTIP nozīme mazajiem un vidējiem uzņēmumiem

2.2.1. To lieluma dēļ mazos un vidējos uzņēmumus bieži vien nesamērīgi apgrūtina augstie muitas tarifi un reglamentējošas prasības transatlantiskās tirdzniecības jomā, jo MVU vajag vairāk resursu un speciālo zināšanu nekā lielajiem uzņēmumiem, lai pārvarētu tirdzniecības šķēršļus, ņemot vērā nelielo tirdzniecības apjomu un vērtību. Tāpēc transatlantiskajā nolīgumā paredzētie ar tarifiem saistītie un ar tarifiem nesaistītie liberalizācijas pasākumi tiem būs izdevīgi. Atzinumā par tematu "Transatlantiskās tirdzniecības attiecības un EESK viedoklis par pastiprinātu sadarbību un iespējamo ES un ASV brīvās tirdzniecības nolīgumu" EESK jau ir apzinājusi iespējas un jautājumus, kam jāpievērš uzmanība visās sarunu jomās<sup>(5)</sup>.

2.2.2. Viens no lielākajiem ieguvumiem, ko MVU var sagaidīt no TTIP, ir saistīts ar rezultātiem regulatīvās sadarbības jomā, kas ļautu saskaņot un tuvināt atsevišķus noteikumus, kā arī savstarpēji atzīt pārbaudes un sertifikāciju. Tomēr EESK šajā saistībā vēlas atgādināt, ka abas puses ir stingri apņēmušās neizmantot TTIP, lai pazeminātu esošos tehniskos standartus. Tādēļ ļoti noderīgi būtu analizēt pievienoto vērtību, kas gūta no Eiropas *Small Business Standard* (SBS) apvienības pieredzes, ko atbalstīja Eiropas Komisija sadarbībā ar nozīmīgākajām MVU pārstāvības organizācijām. Regulatīvajai sadarbībai jābūt pārredzamai un jāievēro dalībvalstu un Eiropas Savienības regulējuma autonomija, vienlaikus saglabājot iespēju lemt par pasākumiem, ko tās uzskata par atbilstīgiem veselības, patērētāju tiesību, darba ņēmēju un vides aizsardzības jomā.

## 2.3. MVU darbības izvērtēšana starptautiskā līmenī

Atbilstoši PTO ieskatiem MVU darbības izvērtēšanu starptautiskā līmenī var iedalīt četros posmos:

- tiešs eksports uz citu valsti,
- eksports ar neatkarīgu ārvalstu speciālistu palīdzību,

<sup>(3)</sup> Sk. 1. zemsvītras piezīmi.

<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> OV C 424, 26.11.2014., 9. lpp.

- meitasuzņēmumu izveide ārvalstīs,
- infrastruktūras izveide ārvalstīs, lai ražotu un pārdotu eksporta valstī.

Katrā posmā MVU ir vajadzīga papildu informācija, spēja ievērot administratīvās prasības, kā arī cilvēkresursi un finanšu līdzekļi, jo pirms preču un/vai pakalpojumu eksporta uzsākšanas MVU ir labi jāpārzina attiecīgā tirgus noteikumi. Pēc tam tiem jābūt spējīgiem izstrādāt stratēģiju ilgākam laikposmam, lai sāktu darbību eksporta valstī un galarezultātā pilnībā tajā integrētos, pateicoties vietējiem uzņēmumiem, kuros saskaņā ar vietējiem tiesību aktiem ir nodarbināti vietējie cilvēkresursi. Protams, digitālā ekonomika varētu MVU palīdzēt ātrāk sākt darbību starptautiskā līmenī. E-komercijas straujā izaugsme mazajiem uzņēmumiem piedāvā plašākas tirgus iespējas, it īpaši patēriņa preču nozarē (uzņēmuma tirdzniecība ar patērētāju jeb "B to C"), un attiecībā uz brīvajām profesijām arī uzņēmumu savstarpējo kontaktu jeb "B to B" sektorā.

Eiropas Komisijas veiktā analīze liecina arī, ka pastāv saikne starp uzņēmuma lielumu un eksporta apjomu. MVU veido 81 % no eksportējošiem uzņēmumiem, bet tikai 34 % no eksporta apjoma <sup>(6)</sup>, taču atsevišķās tirgus nišās pasaulē šī daļa var pārsniegt 50 %.

#### 2.4. MVU internacionalizācijas pakāpe ASV un ES

Dažos avotos norādīts, ka Eiropas MVU internacionalizācijas pakāpe ir augstāka nekā ASV MVU. Tas galvenokārt izskaidrojams ar Eiropas MVU iesaistīšanos Eiropas iekšējā tirgū un to, ka tirgus izveide vēl nebūt nav pabeigta, jo tas ir pirmais posms ceļā uz internacionalizāciju un, pilnveidojot zināšanas par ārvalstu tirgiem, tas palīdz MVU meklēt uzņēmējdarbības iespējas ārpus ES. Lielums, šķiet, nav šķērslis: dažās dalībvalstīs 90 % no eksportējošajiem uzņēmumiem ir MVU, un dažas nozares, piemēram, mode, lauksaimniecības pārtikas produkti, mašīnbūve vai mēbeļu rūpniecība, ir īpaši orientētas uz eksportu.

Lai arī statistikas datu par šo tematu nav daudz un dažkārt tos ir grūti analizēt atšķirīgo izmantoto metožu un ne vienmēr salīdzināmo datu dēļ, Eiropas Komisijas uzdevumā veiktie pētījumi <sup>(7)</sup> liecina, ka 42 % MVU ir iesaistījušies kādā starptautiskā uzņēmējdarbībā.

Uzņēmuma internacionalizācija bieži vien saistīta ar šādiem faktoriem:

- eksporta intensitāte uzņēmuma darbības jomā,
- iekšējā tirgus lielums.

Eiropas MVU internacionalizācijas pakāpe ir augstāka tādās nozarēs kā vairumtirdzniecība, kalnrūpniecība, ražošana, pētniecība un mehānisko transportlīdzekļu pārdošana, un relatīvi zema tādās nozarēs kā juridiskie pakalpojumi, būvniecība, plānošanas un izstrādes pakalpojumi, kā arī veselības aprūpes pakalpojumi, kas pēc būtības ir vairāk atkarīgi no tuvuma klientam vai pacientam <sup>(8)</sup>.

ASV veiktais pētījums par šo jautājumu <sup>(9)</sup> liecina, ka MVU veido aptuveni 30 % no reģistrētā ASV preču eksporta, un to galvenie eksporta tirgi ir Kanāda un Meksika, t. i., Ziemeļamerikas brīvās tirdzniecības nolīguma (NAFTA) partnervalstis. MVU galvenās preču eksporta kategorijas ir iekārtas, elektroierīces un ķīmiskie produkti. Par ASV mazo un vidējo uzņēmumu pakalpojumu eksportu ir diezgan maz datu, bet tiek lēsts, ka ievērojamu ASV eksporta daļu šajā jomā veido profesionālie pakalpojumi.

<sup>(6)</sup> Sk. 1. zemsivētras piezīmi.

<sup>(7)</sup> MVU internacionalizācija – Nobeiguma ziņojums 2010. "Annual Report on European SMEs 2013/2014" ("2013./2014. gada ziņojums par Eiropas MVU") ([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), 62. lpp.).

<sup>(8)</sup> Skatīt 7. zemsivētras piezīmi.

<sup>(9)</sup> USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports* ("Mazie un vidējie uzņēmumi: pārskats par līdzdalību ASV eksportā"), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

## 2.5. Pašreizējā MVU loma transatlantiskajā tirdzniecības un investīciju aprītē

Divpusējai transatlantiskajai tirdzniecībai ir raksturīgs tas, ka liela daļa tirdzniecības notiek starp daudznacionāliem uzņēmumiem. Tas nozīmē, ka lielākā daļa šīs īpašās divpusējās tirdzniecības ir preču un pakalpojumu plūsma grupas iekšienē, kā arī licenču un intelektuālā īpašuma tiesību tirdzniecība un kapitāla plūsma starp mātesuzņēmumiem un meitasuzņēmumiem.

Komisijas pētījumā par MVU un TTIP norādīts, ka 2012. gadā MVU nodrošināja 28 % no ES eksporta apjoma. Minētais skaits ir mazāks par vidējo MVU eksporta apjomu uz visiem tirgiem ārpus ES, kas ir 32 %. Šis skaits jāskata arī saistībā ar MVU proporciju uz ASV eksportējošo uzņēmumu vidū, t. i., 88 % – daudz lielāks īpatsvars nekā to MVU, kas eksportē ārpus ES, vidējais rādītājs, t. i., 78 %. Minētie skaitļi apstiprina pieņēmumu, ka lielu daļu eksporta apjoma veido tirdzniecība grupas iekšienē, un tādējādi kļūst skaidrs, kāds potenciāls var būt transatlantiskam nolīgumam, lai stimulētu Eiropas MVU eksportu un investīcijas. Tomēr jānorāda, ka šajā statistikā nav ņemts vērā to Eiropas MVU netiešais eksports, kuri piedalās uz ASV eksportēto kompleksu galaproduktu ražošanā, būdami apakšuzņēmēji un pusfabrikātu ražotāji. Dalībvalstīs vērojamas lielas atšķirības attiecībā uz eksportējošo MVU skaitu un eksporta apjomu.

Nav precīzu datu par ASV MVU, kas eksportē uz ES, un šā eksporta apjomu. Tomēr MVU Amerikas Savienotajās Valstīs veido 33 % no ASV eksporta<sup>(10)</sup>, un šis skaits ir ļoti līdzīgs analogam rādītājam Eiropas Savienībā.

## 2.6. Lielākie šķēršļi, ar ko saskaras MVU

Mazajiem un vidējiem uzņēmumiem to lieluma dēļ parasti ir grūtāk iekļūt ārvalstu tirgos, saņemt papildu izmaksas, kas saistītas ar preču tirdzniecību mazos apjomos, un pielāgoties vietējam regulējumam. Saskaņā ar Uzņēmējdarbības, MVU un ESAO vietējās attīstības centra direktora *Sergio Arzeni* teikto, “izmaksas, kas saistītas ar atbilstības nodrošināšanu, MVU varētu būt 10–30 reizi lielākas nekā lielajiem uzņēmumiem”<sup>(11)</sup>.

Rezumējot var teikt, ka internacionalizācijas procesā MVU saskaras ar problēmām, kas saistītas ar to lielumu un ierobežotajiem resursiem un kas tiem jāatrisina vēl pirms konkrētu tirdzniecības un ieguldījumu šķēršļu pārvarēšanas, proti:

- šķēršļi piekļuvē eksporta finansējumam,
- atjauninātas informācijas un datu par prasībām attiecībā uz precēm/pakalpojumiem trūkums,
- nepietiekamas zināšanas par tirgu, kurā tie vēlas pārdot savas preces vai pakalpojumus (tirgus izpēte),
- grūtības atrast potenciālos klientus un sazināties ar tiem,
- darbinieki, kas nav atbilstoši apmācīti, lai vadītu uzņēmuma starptautisku attīstību un veidotu kontaktus ar investoriem vai importētājiem,
- nepietiekami stimuli un atbalsts no publiskajām iestādēm, kā arī publiskās atbalsta politikas birokrātija,
- kultūras un valodas barjera,
- atšķirīgs regulējums, dažādas pielāgošanas un atzišanas sistēmas attiecībā uz kvalifikāciju un atļaujām veikt uzņēmējdarbību.

<sup>(10)</sup> “The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big opportunities for small business” (“Transatlantiskā tirdzniecības un ieguldījumu partnerība – lielas perspektīvas mazai uzņēmējdarbībai”, Atlantijas Padome ([http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP\\_SME\\_Report.pdf](http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf), 3. lpp.).

<sup>(11)</sup> PTO, wt/COMTD/AFT/W/53, 23. lpp.

Nemot vērā minētos trūkumus, primārā MVU vajadzība būtu pielāgoti atbalsta un konsultāciju pakalpojumi (personalizēts atbalsts jeb *coaching*, konsultācijas jeb *mentoring*, u. c.), ko parasti sniedz šo uzņēmumu profesionālās un nozaru organizācijas.

Tirdzniecības un ieguldījumu šķēršļus, ar ko Eiropas uzņēmumi saskaras ASV, ir samērā grūti klasificēt pēc nozīmes, jo uzņēmumi bieži apraksta radušos šķēršļus, taču ne vienmēr ierindo tos noteiktā kategorijā. Turklāt ir atšķirības arī starp šķietamajiem šķēršļiem, ko saskata neeksportējošie uzņēmumi, un šķēršļiem, ar ko reāli saskaras eksportējošie uzņēmumi. Tomēr, pamatojoties uz dažādiem līdz šim veiktajiem pētījumiem un apsekojumiem<sup>(12)</sup>, galvenos šķēršļus var raksturot šādi:

- ļoti atšķirīgs atbildības apjoms un apdrošināšanas iespējas par tirgum atbilstošām izmaksām,
- eksporta izmaksas (muitas nodokli neskaitot), kas saistītas ar transporta izmaksām, muitas formalitāšu ilgums un sarežģītība, nepieciešamība pēc sava muitas aģenta vai tā pakalpojumu apmaksas, un, it īpaši ASV, apdrošināšana, lai nosegtu iespējamās civiltiesiskās atbildības prasības,
- grūtības piekļūt eksporta kredītam,
- nodokļi un muitas nodevas, kas dažās nozarēs, piemēram, tabakas, tekstilizstrādājumu un apģērbu nozarē, joprojām ir liels šķērslis,
- noteikumu par izcelsmi sarežģītība un izcelsmes sertifikāta izmaksas,
- dažādu tehnisko, sanitāro un fitosanitāro noteikumu ievērošana, kā arī ar šiem noteikumiem saistītā sertifikācija un pārbaudes,
- tikai dažās ASV pavalstīs spēkā esoši tehniskie un sanitārie noteikumi vai noteikumi, kas pavalstīs atšķiras,
- atšķirīgas kvalifikācijas prasības un darbības ierobežojumi atsevišķās pavalstīs un vietējos rajonos,
- intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzība, it īpaši cilmes vietas nosaukumu un dažādu noteikumu par preču zīmēm un patentiem neievērošana,
- izmaksas par tiesisko aizsardzību un tirgus uzraudzību tiem Eiropas uzņēmumiem, kas ir ģeogrāfiskās izcelsmes norāžu īpašnieki,
- publiskā iepirkuma ierobežojumi saskaņā ar “*Buy American Act*” un tā regulārajiem grozījumiem, kuru mērķis ir paplašināt tā darbības jomu,
- sarežģītās procedūras ASV vīzas, uzturēšanās atļaujas, darba atļaujas saņemšanai un darbības uzsākšanai,
- federālā vai federālo valstu līmenī pastāvošie ierobežojumi vai nepieciešamās licences attiecībā uz dažiem pakalpojumu sniedzējiem.

Ar šiem šķēršļiem saskaras ne tikai MVU, taču to ietekme uz MVU ir lielāka un atturošāka. TTIP ietvaros lielākajai daļai no tiem būs vēltītas īpašas sadaļas, kuras vienādi attieksies uz visiem uzņēmumiem. Tādējādi Transatlantiskajā tirdzniecības un ieguldījumu partnerībā paredzētā MVU sadaļa būs ļoti ierobežota: veicināt visu MVU iesaisti transatlantiskajā tirdzniecībā, nodrošinot attiecīgu informāciju un veidojot ciešu sadarbību starp publiskajām iestādēm, kas ir atbildīgas par MVU.

<sup>(12)</sup> “*The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big opportunities for small business*” (“Transatlantiskā tirdzniecības un ieguldījumu partnerība – lielas iespējas maziem uzņēmumiem”, Atlantijas Padome, ([http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP\\_SME\\_Report.pdf](http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf), 3. lpp.); “*Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership*” (“Mazie un vidējie uzņēmumi un transatlantiskā tirdzniecības un ieguldījumu partnerība”) ([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*” (“Mazi uzņēmumi lielā tirgū”) ([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. *Vajadzības MVU atbalsta jomā*

2.7.1. Ņemot vērā šķēršļus, ar ko tie saskaras, un to ierobežotos resursus, primārā MVU – it īpaši mazo un mikrouzņēmumu – vajadzība būtu saņemt pielāgotus atbalsta un konsultāciju pakalpojumus, tostarp darba ņēmēju apmācības jomā (personalizēts atbalsts jeb *coaching*, konsultācijas jeb *mentoring*), ko parasti sniedz šo uzņēmumu ekonomiskās, profesionālās un nozaru organizācijas. Jānodrošina, lai šo organizāciju rīcībā būtu loģistikas līdzekļi, kas nepieciešami, lai varētu uzņēmumus informēt, konsultēt un sniegt tiem individualizētu palīdzību, izmantojot, piemēram, Eiropas strukturālos un investīciju (ESI) fondus.

2.7.2. Papildus atbalsta un konsultāciju pakalpojumiem, kas pielāgoti katram MVU atbilstoši tā īpatnībām un vajadzībām, uzņēmumu rīcībā jābūt arī līdzekļiem, ar ko finansēt materiālos un nemateriālos ieguldījumus. Šim nolūkam EESK iesaka, lai MVU, tostarp tiem, kas vēlas ieguldīt ASV tirgos, līdztekus ESI fondiem būtu viegli pieejami programmas COSME finanšu instrumenti, konkrētāk, riska kapitāls un garantiju sistēmas.

2.7.3. Eiropas Savienībai būtu jāizvērtē apdrošināšanas piedāvājums attiecībā uz preču un pakalpojumu eksportu un šis piedāvājums jāpielāgo tirgus vajadzībām.

## 2.8. *TTIP pašreizējā sadaļa par MVU*

EESK atzinīgi vērtē, ka TTIP īpaša sadaļa ir velūta MVU, taču vēlas pilnveidot tās saturu (sk. priekšlikumus punktā “Īpašas piezīmes”). Sarunu kārtā, kas notika 2014. gada 19.–23. maijā, apspriešanai ar ASV tika iesniegts Eiropas Savienības priekšlikums iekļaut TTIP juridisku tekstu par tematu “Mazie un vidējie uzņēmumi”. Eiropas Savienībai tā ir pirmā šāda veida sadaļa brīvās tirdzniecības nolīgumā. Priekšlikuma teksts publicēts 2015. gada 7. janvārī<sup>(13)</sup>. Minētais teksts izstrādāts kā X sadaļa par mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (MVU), un tajā apskatīti dažādi jautājumi, lai palielinātu MVU dalību tirdzniecībā un apmainītos ar labas prakses piemēriem.

### 2.8.1. *Sadarbība ar MVU saistītos jautājumos*

Pusēm būtu jāapmainās ar informāciju, jāizstrādā un jāpadara pieejami instrumenti un resursi, kas saistīti ar intelektuālā īpašuma tiesībām, jāapmainās ar labu regulatīvo praksi, jāatbalsta pasākumi uzņēmumiem, kā arī jāsekmē riska kapitāls un ieguldījumi mazos uzņēmumos, lai stimulētu MVU konkurētspēju starptautiskajā tirdzniecībā.

### 2.8.2. *Tirgus dati un informācijas apmaiņa*

Pašreizējais priekšlikums par X panta 2. punktu attiecas uz informācijas apmaiņu starp pusēm. Būtu ieteicams izveidot tīmekļa vietni, kurā būtu pieejama svarīgākā informācija (piemēram, transatlantiskās partnerības nolīguma teksts, muitas noteikumi, spēkā esošo tehnisko noteikumu reģistrs, sanitārie un fitosanitārie pasākumi, noteikumi par publisko iepirkumu un informācija par uzņēmējdarbības reģistrēšanas procedūrām). ES un ASV ekspertu grupai būtu kopīgi jāanalizē datu saskaņošanas programma, kas attiecas uz nozīmīgākajām MVU interešu jomām.

Pusēm būtu jāizveido tiešsaistes datubāze, kurā būtu iekļauti visi muitas nomenklatūras kodi un muitas tarifu likmes, noteikumi par izcelsmi un izcelsmes valsts norādīšanu; turklāt tai jābūt pieejamai visās ES valodās.

### 2.8.3. *Tehniskās palīdzības dienests*

Eiropas Komisijas ierosinātajā tekstā ir minēts vienots informācijas punkts (X panta 2. punkta c) apakšpunkts). Šāda dienesta izveidi pieprasa arī Transatlantiskā ekonomikas padome. Šādu informācijas punktu paplašināts apakštīkls, kas balstīts uz stabilām MVU pārstāvības organizācijām, kurām ir izveidotas attiecības ar Eiropas Savienības un ASV uzņēmējdarbības aprindām, varētu nodrošināt dažādu iestāžu un daudzu ieinteresēto personu zināmu ietekmi un plašāku līdzdalību.

### 2.8.4. *MVU komitejas izveidošana*

X.4. panta projektā paredzēts izveidot Transatlantisko komiteju.

<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. Īpašas piezīmes

#### 3.1. *Izvērtēt ietekmi, ko rada atšķirības MVU definīcijā*

Eiropiešiem un amerikāņiem nav vienādas izpratnes par jēdzienu "MVU": maksimālā iespējamā darbinieku skaita atšķirība var svārstīties no 250 līdz 1 000 darbiniekiem. Turklāt ASV mazo un vidējo uzņēmumu definīcija dažādās darbības nozarēs ir atšķirīga<sup>(14)</sup>; parasti tie ir uzņēmumi, kuros nodarbināto skaits nepārsniedz 500, taču dažās darbības jomās tajos var būt līdz 750 vai pat vienam tūkstošam darbinieku. Lielākajā daļā nozaru mazie un vidējie uzņēmumi nav definēti atkarībā no to apgrozījuma vai gada kopējās bilances.

EESK aicina Eiropas Komisijas dienestus izstrādāt detalizētu tabulu ar MVU definīcijām ASV sadalījumā pa nozarēm un, galvenais, sākt darbu, lai pārbaudītu, ka minētās definīcijas nav neizdevīgas Eiropas MVU, kas ir mazāki.

3.1.1. Reglamentētās un nereglamentētās brīvās profesijas ir īpaša MVU kategorija, kas dažādā apmērā un formā eksistē visās ES dalībvalstīs. Tās piedāvā preces un pakalpojumus, kuru pamatā ir īpašas zināšanas, tām nepieciešama patērētāja īpaša uzticēšanās, un to neatkarībai tiek izvirzītas īpašas prasības. Brīvās profesijas ir ne tikai ekonomikas partneri, bet arī Eiropa sabiedrības modeļa sastāvdaļa.

#### 3.2. *Vērtēt un uzraudzīt paplašinātā transatlantiskā tirgus ietekmi uz eksportējošiem un neeksportējošiem uzņēmumiem*

Tā kā Eiropas ekonomikā MVU ir liela nozīme, EESK uzskata, ka ir svarīgi izstrādāt plānu precīzam ietekmes novērtējumam par to, kā, ņemot vērā pašreizējos sarunu parametrus, TTIP pēc stāšanās spēkā varētu ietekmēt Eiropas MVU katrā nozarē un dalībvalstī. Lai noteiktu transatlantiskā tirgus izveides iespējamo ietekmi, jāsaņem *a priori* un *a posteriori* novērtējumi par ietekmi uz MVU, ļoti maziem uzņēmumiem, mikrouzņēmumiem un brīvo profesiju pārstāvjiem, neatkarīgi no tā, vai to nolūks ir eksportēt, vai ne.

Eiropas Parlaments jau ir pētījis TTIP ietekmi uz pārstrādes rūpniecību un enerģijas tirgu un secinājis, ka ietekme ir pozitīva, taču dažādās darbības jomās tā ir atšķirīga<sup>(15)</sup>. Tomēr vēl nav īpaši pētīta ietekme citās nozarēs, kas ciešāk saistītas ar vietējo ekonomiku (lauksaimniecība, tūrisms, amatniecība, viesnīcu un ēdināšanas pakalpojumi, IKT, rūpniecība, pašnodarbinātība, pakalpojumi, brīvās profesijas utt.).

TTIP nākamajās sarunu kārtās jāpanāk vērienīgi rezultāti attiecībā uz lauksaimniecības nozari, īpašu uzsvāru liekot uz piekļuvi tirgum, ģeogrāfiskās izcelsmes norādēm un sanitārajiem un fitosanitārajiem pasākumiem. Ir obligāti jāsaņem ES spēkā esošie augstie pārtikas nekaitīguma un cilvēku un dzīvnieku veselības standarti.

Svarīgi ir spēt laikus prognozēt, kā vairāk integrēta transatlantiskā tirgus atvēršana ietekmēs minētos uzņēmumus. Vai TTIP jaunajā konkurences telpā tiks mainīt to uzņēmējdarbības modeli, ražošanas metodes, pakalpojumu sniegšanu vai stratēģijas attiecībā uz ieguldījumiem un nodarbinātību? Jāparedz arī pielāgošanās pasākumi un politika, kas ļautu visiem Eiropas MVU maksimāli izmantot TTIP priekšrocības.

#### 3.3. *Jauns de minimis sliekšnis, kas palīdzētu MVU un ļoti maziem uzņēmumiem "izmēģināt" tirgu ļoti mazā mērogā*

*De minimis* sliekšnis ir robežvērtība, zem kuras nekāda nodeva vai nodoklis netiek uzlikts, bet muitošanas procedūras, tostarp prasības datu jomā, ir minimālas.

No Atlantijas Padomes ir pieprasījums, kas kopumā atbilst ASV vēlmei palielināt pašreizējo robežvērtību līdz USD 800 par paku, kuru mazie uzņēmumi nosūta uz ASV vai Eiropas Savienību (pašreizējā robežvērtība attiecīgi ir USD 200 un EUR 150). Eiropas Savienībā, pat ja preces ir atbrīvotas no muitas nodokļa, PVN ir jāiekasē par sūtījumiem, kuru vērtība pārsniedz EUR 10 vai EUR 22 (atkarībā no dalībvalsts).

<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> Rūpniecības, pētniecības un enerģētikas komiteja (ITRE) *TTIP impact on European Energy markets and manufacturing industries*, 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)).



*De minimis* sliekšņu paaugstināšana ceļotājiem, kas ieceļo ar gaisa transportu, un attiecībā uz ienākošām pakām varētu palīdzēt MVU, jo īpaši jaunizveidotiem uzņēmumiem, sākt neliela apjoma eksportu, jo īpaši patēriņa preču jomā, vai izmantot e-komerciju, nemaksājot muitas nodokļus. EESK prasa Eiropas Komisijai izvērtēt šī pieprasījuma īstenošanas iespējamību (ietekme uz muitas nodokļa ieņēmumiem, intelektuālā īpašuma tiesībām utt.). EESK atzinīgi vērtē Eiropas Savienības iniciatīvu izveidot datubāzi “10 lietas, kas jāzina par uzņēmējdarbību tiešsaistē”<sup>(16)</sup>, kura būtu paredzēta Eiropas uzņēmumiem, kas eksportē savas preces uz citām ES dalībvalstīm. Komiteja uzskata, ka šādu datubāzi var arī pielāgot transatlantiskajai tirdzniecībai.

#### 3.4. **Nepieciešamā piekļuve visai attiecīgajai informācijai daudzvalodu portālā**

EESK atbalsta Eiropas Komisijas aicinājumu izveidot MVU paredzētu portālu un ierosina, lai:

- visa informācija būtu pieejama 24 Eiropas Savienības oficiālajās valodās,
- programmatūra būtu pēc iespējas vienkāršāka un lietotājam draudzīga,
- atlasītu ES mazo un vidējo uzņēmumu grupa izmēģinātu datubāzes darbību, lai nodrošinātu, ka šis instruments atbilst to vajadzībām,
- datubāzē būtu ietverta arī cilvēka saskarne ar komandu abos Atlantijas okeāna krastos, kuras uzdevums ir atbildēt uz jautājumiem.

Komisijas ziņojumā par MVU un TTIP ir skaidri redzams, ka liela daļa uzņēmumu, kuri ir informēti par noteikumiem attiecībā uz to eksportu, nevar zināt, vai tie ir federālie, pavalstu vai privātā sektora noteikumi. Tāpēc ir svarīgi, lai iestādes varētu regulāri noskaidrot, kuras procedūras un noteikumus MVU uzskata par īpaši sarežģītiem, un sagatavot konkrētas faktu lapas, kurās ir izskaidrots un aprakstīts, kas jā dara, lai izpildītu nepieciešamās prasības.

#### 3.5. **Reprezentatīva MVU komiteja ar precīzām pilnvarām**

EESK atzinīgi vērtē, ka ES un ASV līmenī tiek institucionalizēts pašreizējais dialogs starp iestādēm, kas atbildīgas par MVU. Tomēr Komiteja uzskata, ka transatlantiskajā dialogā par MVU jautājumiem ir vajadzīga MVU organizāciju atbilstīga pārstāvība un ka topošās MVU komitejas sastāvā nevar būt tikai valsts pārvaldes iestādes, bet tajā jāiekļauj arī MVU un ļoti mazu uzņēmumu pārstāvības organizācijas abos Atlantijas okeāna krastos. Daži vispārīgi noteikumi par MVU būtiski ietekmēs to darbiniekus un attiecīgo ražojumu patērētājus. Tāpēc šo iesaistīto pušu pārstāvjiem ir jābūt topošajā MVU komitejā padomdevēju statusā, lai jau no paša sākuma tiktu pienācīgi ņemtas vērā viņu intereses.

EESK ierosina uzticēt topošajai MVU komitejai šādus pienākumus: uzraudzīt TTIP piemērošanas nosacījumus attiecībā uz MVU, ļoti maziem uzņēmumiem un mikrouzņēmumiem un to ietekmi uz minēto uzņēmumu darbiniekiem un attiecīgo ražojumu patērētājiem, sagatavot ietekmes novērtējumus, izstrādāt priekšlikumus to grūtību pārvarēšanai, ar kurām saskaras MVU, ļoti mazi uzņēmumi un mikrouzņēmumi, kā arī to darbinieki un attiecīgo ražojumu patērētāji, organizēt saziņu ar minētajiem uzņēmumiem utt.

#### 3.6. **Informācijas kampaņa valsts un reģionālajā līmenī**

Ja vēlamies, lai MVU izmantotu jaunās tirdzniecības iespējas, ko sniedz TTIP, tostarp muitas nodevu atcelšanu, tirdzniecības veicināšanu vai regulatīvo sadarbību, kas ļauj saskaņot vai savstarpēji atzīt atbilstības novērtējumus, kvalifikācijas un noteikumus darba tiesību jomā, svarīgi ir nodrošināt MVU piekļuvi pareizai informācijai.

Šo informāciju nevar sniegt tikai tīmekļa vietnēs. Lai MVU labāk pārzinātu pieejamos publiskā atbalsta instrumentus un iniciatīvas un tos labāk izprastu, vajadzētu rīkot MVU paredzētu informācijas kampaņu, kurā piedalītos starptautiskās tirdzniecības speciālisti un eksperti jautājumos par eksportu un ieguldījumiem ASV. MVU joprojām nav pietiekami informēti par esošajiem instrumentiem, kas var sekmēt to internacionalizāciju, piemēram, datubāzi par piekļuvi tirgiem un Eiropas Biznesa atbalsta tīklu. Lai MVU internacionalizācija un attīstība ārvalstīs būtu sekmīga, tiem jā sāk darbs jau attiecīgajā izcelsmes valstī; tāpēc uzmanība jāpievērš resursiem un atbalstam, ko tiem varētu piešķirt dalībvalstu un, iespējams, ES līmenī.

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

EESK arī iesaka izveidot Eiropas un ASV mazo un vidējo uzņēmumu apvienību tīklu, kura uzdevums būtu veicināt TTIP, izmantojot patiesu augšupēju pieeju.

### 3.7. Eiropas MVU politikas padziļināšana

3.7.1. Svarīgi, lai TTIP netiktu uzskatīts par līdzekli, lai likvidētu preferenciālo režīmu, kas MVU ir paredzēts vietējā un reģionālā līmeņa publiskā iepirkuma līgumos. TTIP būtu jāsauglabā šādas prioritātes, ja vien tās vienādi attiecas gan uz Eiropas, gan ASV mazajiem un vidējiem uzņēmumiem.

3.7.2. Turklāt ir būtiski, lai sarunu procesā un arī regulatīvajā sadarbībā tiktu ievērots princips “vispirms domāt par mazajiem uzņēmumiem” (*think small first*), lai mazo uzņēmumu un mikrouzņēmumu prioritātes un reālie apstākļi tiktu ņemti vērā jau likumdošanas procesa sākumā, tādējādi aizsargājot to īpašās intereses. Šajā nolūkā EESK prasa nodrošināt mazo uzņēmumu un mikrouzņēmumu īpašu pārstāvību konsultatīvajā grupā (*TTIP Advisory Board*).

3.7.3. Regulatīvās sadarbības jomā jāparedz piemērots atbalsts MVU, jo īpaši mazajiem un mikrouzņēmumiem, lai tiem palīdzētu ievērot noteikumus.

3.7.4. Jāuzsver, ka daudzi uzņēmumi, kas varētu ieguldīt vai eksportēt transatlantiskajā tirgū, ir inovatīvi uzņēmumi, kuriem ir vajadzīgi stingri un saprotami noteikumi intelektuālā īpašuma aizsardzības jomā kā ASV, tā Eiropas Savienībā.

3.7.5. Lauksaimniecības pārtikas nozarē īpaša uzmanība jāpievērš uzņēmumiem, kuru ražošanas un ar to saistīto procesu pamatā ir ētikas, kultūras un vides apsvērumi. Arī turpmāk ir svarīgi veicināt šādu preču tirdzniecību, kas sekmē ilgtspējīgu attīstību. Tāpat ir jānodrošina ģeogrāfisko norāžu pienācīga aizsardzība, jo tās sniedz patērētājiem garantiju par produktu izcelsmi un ražošanas metodēm. Eiropas Savienība jau daudzus gadus veido savu produktu kvalitātes politiku, kas uzskatāma par vienu no galvenajām ES priekšrocībām, jo tā palielina ES ražotāju konkurētspēju, sniedz ievērojamu ieguldījumu tās kultūras un gastronomisko tradīciju saglabāšanā, veicina lauku attīstību, kā arī tirgus un ražotāju ienākumu atbalsta pasākumus.

3.7.6. Komiteja citā atzinumā analizē Mazās uzņēmējdarbības akta “*Small Business Act*” (SBA) pieredzi ASV un ES, lai izprastu, kādu labumu amerikāņu MVU gūst no ASV Mazās uzņēmējdarbības akta, piemēram, saistībā ar piekļuvi publiskajam iepirkumam vai finansējumam. Šāda analīze attiecīgajā brīdī ļaus ierosināt uzlabojumus Eiropas Mazās uzņēmējdarbības aktā un efektīvākas darba metodes, lai tas būtu labvēlīgāks un saistošāks Eiropas MVU.

Briselē, 2015. gada 2. jūlijā

Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejas  
priekšsēdētājs  
Henri MALOSSE