

Avizul Comitetului Economic și Social European privind TTIP și impactul său asupra IMM-urilor
(aviz din proprie inițiativă)
(2015/C 383/06)

Raportor: dna Emmanuelle BUTAUD-STUBBS

Coraportor: dl Panagiotis GKOFAS

La 11 decembrie 2014, în conformitate cu articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, Comitetul Economic și Social European a hotărât să elaboreze un aviz din proprie inițiativă cu privire la

TTIP și impactul său asupra IMM-urilor.

Secțiunea pentru relații externe, însărcinată cu pregătirea lucrărilor Comitetului pe această temă, și-a adoptat avizul la 11 iunie 2015.

În cea de a 509-a sesiune plenară, care a avut loc la 1 și 2 iulie 2015 (ședința din 2 iulie), Comitetul Economic și Social European a adoptat prezentul aviz cu 187 de voturi pentru, 2 voturi împotriva și 2 abțineri.

1. Concluzii și recomandări

1.1. Dat fiind rolul important al IMM-urilor în economia europeană, CESE consideră esențial să se poată dispune de un studiu de impact precis, mai ales în raport cu efectele asupra locurilor de muncă și a normelor deontologice, pentru fiecare sector și pentru fiecare stat membru, care să analizeze consecințele previzibile pe care intrarea în vigoare a TTIP, în termenii actuali ai negocierii, le-ar avea asupra IMM-urilor europene.

1.2. Cele două studii realizate de DG Comerț cu privire la IMM-uri, unul privind provocările și oportunitățile pentru IMM-urile cu activități de export în general ⁽¹⁾ și altul, mai recent, din aprilie 2015, care privește în special IMM-urile și parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP) ⁽²⁾ sunt cu siguranță utile, dar nu acoperă toate aspectele. Acestea permit prezentarea anumitor dificultăți legate de internaționalizarea IMM-urilor și de barierele comerciale și de reglementare cu care se confruntă acestea, dar nu oferă o estimare exactă, justificată și detaliată pe sector și pe stat membru cu privire la impactul pe care l-ar putea avea TTIP asupra întreprinderilor cu și fără activități de export, care fac parte din diversele lanțuri valorice.

1.3. Prin urmare, CESE solicită Comisiei Europene să efectueze un nou studiu de impact privind IMM-urile, întreprinderile foarte mici (IFM), microîntreprinderile și profesiile liberale, indiferent dacă sunt sau nu exportatoare, în vederea măsurării impactului potențial al înființării unei piețe transatlantice integrate în sectoarele lor de activitate (agricultură și sectorul agroalimentar, turism, meșteșuguri, hoteluri, alimentație publică, industrie, servicii etc.). Este extrem de important să se poată prevedea modul în care aceste întreprinderi vor fi afectate de deschiderea unei piețe transatlantice mai integrate. Va modifica oare TTIP modelul lor de afaceri, metodele lor de producție, cadrul lor de reglementare, natura serviciilor sau strategiile lor de investiții și de ocupare a forței de muncă în cadrul unui nou spațiu de concurență?

1.4. CESE ar dori să profite de această ocazie oferită de negocierile cu SUA pentru a monitoriza mai îndeaproape cele două politici de sprijin pentru IMM-uri de o parte și de alta a Atlanticului, pe baza unei abordări bazate pe dovezi (de exemplu, prin analiza comparativă a relației dintre achizițiile publice și IMM-uri, a accesului la finanțare și la condițiile piețelor de capital, a gestionării catastrofelor, a cerințelor/informațiilor privitoare la accesul pe piețe, precum și a standardelor pentru întreprinderile mici). Această comparație va permite, fără îndoială, să se întreprindă noi măsuri relevante pentru a sprijini IMM-urile europene, în vederea consolidării punerii practice în aplicare a SBA-ului european. Comitetul lucrează în prezent la elaborarea unui aviz pe această temă (INT/755), în continuarea avizelor anterioare pe aceeași temă. El consideră că a sosit momentul ca instituțiile europene să ia în considerație solicitarea formulată de organizațiile europene și naționale de IMM-uri în sensul unui SBA obligatoriu din punct de vedere juridic și a unei mai bune coordonări între politicile industriale și comerciale. De asemenea, este necesar ca rețeaua „reprezentanților IMM-urilor” („SMEs envoys”) să se transforme într-o veritabilă autoritate și mai eficientă de coordonare, monitorizare și punere în aplicare a politicii în favoarea acestora în cadrul pieței interne, militând în favoarea recunoașterii nevoilor nou apărute și a găsirii unor soluții adecvate pentru IMM-uri.

⁽¹⁾ DG Comerț Chief Economist Note „SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs” („IMM-urile sunt mai importante decât credeți! Provocări și oportunități pentru IMM-urile exportatoare din UE”) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf).

⁽²⁾ „Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership” („Întreprinderile mici și mijlocii și TTIP”) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf).

1.4.1. Categoria IMM-urilor în cadrul Uniunii Europene este ea însăși foarte eterogenă, având o proporție covârșitoare de întreprinderi foarte mici, cu mai puțin de nouă angajați. În plus, această distribuție a IMM-urilor pe dimensiuni este, de asemenea, foarte diferită între statele membre. Același lucru este valabil și pentru profesiile liberale reglementate sau nu. Dată fiind această prezență pregnantă a microîntreprinderilor în domeniul comerțului, al industriei și al artizanatului, CESE recomandă ca CE, în cooperare cu autoritățile din statele membre cele mai afectate (inclusiv instituturile publice sau private de cercetare și universitățile) să acționeze în virtutea unui plan specific de acțiune multianual al UE și al SUA, să organizeze campanii de sensibilizare și de informare pentru IMM-uri la nivel cât mai local, să înființeze baze de date multilingve și seminare de formare cu privire la conținutul diverselor capitole ale TTIP, precum și la sectoarele afectate, la oportunitățile și la punctele de urmărit aferente.

1.4.2. Profesiile liberale, indiferent dacă sunt reglementate sau nu, formează în cadrul UE un sistem de servicii sensibile în interesul clientului și al publicului larg, cărora li s-a atribuit un rol specific.

1.5. CESE salută existența unui capitol specific IMM-urilor în cadrul acestor negocieri, dar dorește să îmbunătățească conținutul acestuia prin propunerile formulate în secțiunea „Observații specifice” din prezentul aviz. Conținutul actual propus de Comisia Europeană ar trebui să fie completat cu privire la mai multe aspecte, mai ales în ce privește modalitățile de reprezentare a IMM-urilor în viitorul Comitet IMM, precum și competențele acestuia.

CESE solicită CE, PE și altor autorități competente să introducă un „capitol privind IMM-urile” cu caracter permanent în negocierile comerciale actuale și viitoare în care interesele IMM-urilor din UE vor fi luate în considerare, în vederea valorificării beneficiilor potențiale în diferite regiuni și pe diferite piețe.

Aceasta, împreună cu aplicarea principiului „a gândi mai întâi la scară mică” (*Think small first*) în politicile comerciale, va garanta că IMM-urile pot și trebuie să devină beneficiarii și actorii principali ai procesului de globalizare.

1.6. CESE solicită ca reprezentantul Comisiei Europene pentru IMM-uri să se asigure că întreprinderile mici și microîntreprinderile, precum și profesiile liberale sunt reprezentate în procesul de negociere, dispunând de cel puțin un loc rezervat lor în comitetul consultativ al TTIP (*TTIP Advisory Board*), pentru a rezolva problema lipsei de informații, a asigura o expertiză multisectorială necesară și a respecta cerințele de bază cu privire la transparența informațiilor/datelor de interes comun. El recomandă, de asemenea, introducerea unor măsuri pentru sprijinirea organizațiilor economice, profesionale și sectoriale de IMM-uri în munca lor de îndrumare și consiliere a IMM-urilor și microîntreprinderilor, în cooperare cu instituțiile științifice și de cercetare interesate, precum și a unor măsuri de finanțare în caz de necesitate. El solicită recunoașterea reciprocă a calificărilor și a diplomelor, la toate nivelurile administrației publice și în condiții de concurență loială la toate nivelurile procedurii de achiziții publice (inclusiv al statelor federale, al regiunilor și al municipalităților).

2. Observații generale

2.1. **Importanța IMM-urilor pe cele două maluri ale Atlanticului**

Deși europenii și americanii au definiții diferite ale „IMM-urilor”, ele asigură cea mai mare parte din activitățile economice, din valoarea adăugată și din locurile de muncă create de ambele părți ale Atlanticului. Aceasta înseamnă că, din punctul de vedere al valorii adăugate, precum și al creării de legături, impactul major al parteneriatului transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP) asupra economiei va fi determinat de IMM-uri și de abilitatea acestora de a profita de ocazie pentru a cuceri noi piețe și de a se adapta la noua situație. Diverse studii arată că IMM-urile care acționează la scară internațională sunt mai inovatoare, cresc mai rapid și creează locuri de muncă mai numeroase și mai bine plătite.

2.1.1. *IMM-urile în cadrul Uniunii: foarte adesea este vorba de întreprinderi foarte mici*

În UE, o întreprindere mică sau mijlocie este o întreprindere care are mai puțin de 250 de angajați și a cărei cifră de afaceri anuală nu depășește 50 de milioane EUR. Potrivit statisticilor Comisiei Europene, în UE există peste 20 de milioane de IMM-uri, reprezentând 98 % din totalul întreprinderilor, 67 % din populația activă și 58 % din valoarea adăugată brută. Între 2002 și 2010, IMM-urile europene au fost responsabile de 85 % din locurile de muncă create în cadrul UE.

Conform celui mai recent raport al Comisiei Europene, IMM-urile europene furnizează 28 % din totalul exporturilor directe către SUA, ceea ce reflectă marja posibilului progres. Din cele 790 000 de întreprinderi europene care exportă către țările din afara UE, 619 000 sunt IMM-uri, din care 353 000 de IFM-uri cu mai puțin de nouă angajați, ceea ce demonstrează că dimensiunea lor redusă nu le împiedică să exporte ⁽³⁾.

În schimb, proporția IMM-urilor europene care exportă în prezent în Statele Unite este oarecum scăzută, și anume 150 000, potrivit raportului menționat anterior, din care 65 000 au mai puțin de nouă angajați. Această proporție, de mai puțin de 1 % din IMM-urile europene, care sunt în număr de peste 20 de milioane, pare foarte scăzută. Multe IMM-uri și IFM-uri din anumite țări (de exemplu, Italia) au o activitate foarte intensă de schimburi comerciale cu piețele din SUA. Totuși, datele Eurostat nu iau în considerare decât exporturile directe, nu și pe cele indirecte, și anume, faptul că numeroase IMM-uri/IFM-uri lucrează în regim de subcontractare sau Business to Business, producând bunuri sau servicii intermediare care sunt apoi asamblate pentru a fi exportate în SUA. Această valoare modestă se explică și prin ponderea în economia europeană a IMM-urilor și IFM-urilor strâns legate de economia locală (economie față-n față), care nu sunt interesate să exporte sau să investească în străinătate. Există în schimb, fără îndoială, un potențial de creștere semnificativ pentru întreprinderile care ar putea exporta sau care exportă deja către țări terțe.

2.1.2. IMM-urile în SUA, întreprinderi mai structurate

În Statele Unite, IMM-urile sunt întreprinderi de până la 500 de angajați, iar, în unele sectoare, de până la 1 000 sau chiar 1 500 ⁽⁴⁾. Aceste întreprinderi, care pot fi așadar de câteva ori mai mari decât omoloagele lor din Uniunea Europeană, reprezintă, la rândul lor, coloana vertebrală a economiei americane. IMM-urile din SUA, în număr de 28 de milioane, reprezintă 99 % din totalul întreprinderilor americane și angajează peste 50 % din lucrătorii din sectorul privat, asigurând 65 % din locurile de muncă create net în acest sector.

2.2. Importanța TTIP pentru IMM-uri

2.2.1. Din cauza dimensiunii lor, IMM-urile sunt adesea dezavantajate în mod disproporționat prin taxele vamale ridicate și prin dispozițiile din reglementare care afectează comerțul transatlantic, întrucât ele au nevoie de mai multe resurse și competențe decât întreprinderile mari pentru a depăși barierele comerciale, în vederea efectuării unor schimburi mult mai limitate, ca volum și valoare. Din aceste motive, ele vor beneficia de pe urma măsurilor de liberalizare tarifară și netarifară prevăzute în acord transatlantic. În avizul său pe tema „Relațiile comerciale transatlantice și poziția CESE cu privire la îmbunătățirea cooperării și la un eventual acord de liber schimb UE-SUA”, CESE a făcut deja un inventar al oportunităților și al punctelor de monitorizat în toate domeniile acoperite de negociere ⁽⁵⁾.

2.2.2. Unul dintre principalele avantaje ale TTIP pentru IMM-uri îl reprezintă rezultatele în domeniul cooperării în ce privește reglementarea, ceea ce ar putea duce la armonizare și apropierea anumitor dispoziții, recunoașterea reciprocă a inspecțiilor și certificărilor. Cu toate acestea, CESE ar dori să reamintească angajamentul ferm asumat de ambele părți de a nu utiliza TTIP pentru a reduce standardele tehnice existente. Ca atare, ar putea fi foarte promițătoare o analiză a valorii adăugate generate de experiența UE privind organizația „Standarde pentru întreprinderile mici” (*Small Business Standards*), sprijinită de CE în parteneriat cu cele mai reprezentative organizații ale IMM-urilor. Cooperarea în materie de reglementare ar trebui să fie transparentă și să respecte autonomia de reglementare a statelor membre și a Uniunii Europene, păstrând însă capacitățile acestora de a adopta măsurile pe care le consideră adecvate în domenii precum sănătatea, protecția consumatorilor, a lucrătorilor sau a mediului.

2.3. Dezvoltarea IMM-urilor la nivel internațional

Potrivit OMC, dezvoltarea IMM-urilor la nivel internațional poate fi împărțită în patru etape:

- exporturi directe către o țară străină;
- exporturi cu ajutorul profesioniștilor independenți străini;

⁽³⁾ A se vedea nota de subsol 1.

⁽⁴⁾ https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

⁽⁵⁾ JO C 424, 26.11.2014, p. 9.

- crearea de filiale în străinătate;
- înființarea de infrastructuri în străinătate, pentru a produce și a desface în țara țintă a exporturilor.

În fiecare etapă este neapărat nevoie de informații suplimentare, de capacitate pentru respectarea cerințelor administrative și resurse umane și financiare, întrucât IMM-urile, înainte de a începe să exporte bunuri și/sau servicii, trebuie să aibă o bună cunoaștere a regulilor de funcționare a pieței în cauză. Apoi, acestea trebuie să fie în măsură să elaboreze o strategie pe termen mai lung, pentru a se stabili și, în cele din urmă, integra pe deplin în țara destinatară a exporturilor, prin intermediul unor întreprinderi locale care să utilizeze resurse umane locale, în conformitate cu reglementările locale. Desigur, economia digitală ar putea ajuta IMM-urile să se internaționalizeze mai rapid. Expansiunea rapidă a comerțului electronic oferă întreprinderilor mici oportunități mai ample de afaceri, mai ales în sectorul bunurilor de consum (comerț de la întreprindere la consumator, sau „B to C”), iar pentru profesiile liberale și în sectorul Business to Business.

De asemenea, analiza Comisiei demonstrează că există o legătură între dimensiunea întreprinderii și volumul exportului. IMM-urile reprezintă 81 % din întreprinderile exportatoare, dar numai 34 % din volumul exporturilor ⁽⁶⁾, având însă, în domenii speciale de nișă, cote de piață la nivel global de peste 50 %.

2.4. Gradul de internaționalizare a IMM-urilor în SUA și în UE

Potrivit anumitor surse, IMM-urile europene au un nivel mai ridicat de internaționalizare decât cele din Statele Unite. Aceasta se datorează în principal participării IMM-urilor din UE la comerțul intraeuropean, un proces departe de a se fi încheiat. Acesta reprezintă primul pas către internaționalizare, și, dat fiind că le sporește cunoștințele în privința piețelor internaționale, le permite să caute oportunități în afara UE. Dimensiunile nu par a fi un factor care să le blocheze: în anumite state membre, 90 % din întreprinderile exportatoare sunt IMM-uri, iar anumite sectoare, cum ar fi cel textil, agroalimentar, al echipamentelor sau al mobilierului, sunt în special orientate către export.

Deși statisticile privind acest subiect sunt destul de rare și uneori dificil de analizat, având în vedere diversitatea metodelor utilizate și datele care nu sunt întotdeauna comparabile, studiul realizat pentru Comisia Europeană ⁽⁷⁾ au arătat faptul că în UE, 42 % din IMM-uri sunt implicate într-o formă de internaționalizare.

Internaționalizarea unei întreprinderi este adesea legată de factori precum:

- ponderea exportului în sectorul său de activitate;
- dimensiunea pieței interne.

Gradul de internaționalizare a IMM-urilor europene este mai mare în sectoare cum ar fi comerțul cu ridicata, extracția minieră, producția manufacturieră, cercetarea și vânzarea de autovehicule, în timp ce este relativ mic în domenii precum serviciile juridice, construcțiile, planificare și dezvoltare și serviciile de sănătate umană, care, prin natura lor, sunt mai dependente de proximitatea clientului sau pacientului ⁽⁸⁾.

În conformitate cu studiul american dedicat acestui aspect ⁽⁹⁾, IMM-urile reprezintă aproximativ 30 % din exporturile de mărfuri înregistrate în SUA, principalele lor piețe de destinație fiind Canada și Mexic, și anume piețele partenere din cadrul ALENA (Acordul Nord-American de Liber Schimb). Produsele electrice, utilajele și produsele chimice sunt printre principalele categorii de mărfuri de export pentru IMM-uri. Datele referitoare la exporturile de servicii ale IMM-urilor americane sunt foarte limitate, dar conform anumitor estimări, serviciile profesionale constituie un sector care generează o parte substanțială a activității de export a SUA.

⁽⁶⁾ A se vedea nota de subsol 1.

⁽⁷⁾ Internaționalizarea IMM-urilor – raport final 2010. „Raport anual privind IMM-urile europene 2013-2014” („Annual report on European SMEs 2013/2014”) (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, p. 62).

⁽⁸⁾ A se vedea nota de subsol 7.

⁽⁹⁾ USITC, „SMEs participation in US exports” („Ponderea IMM-urilor în exporturile americane”), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

2.5. Rolul actual al IMM-urilor în comerțul și investițiile transatlantice

Schimburile comerciale bilaterale transatlantice se caracterizează printr-o proporție ridicată a schimburilor între întreprinderi multinaționale. Aceasta înseamnă că majoritatea acestor schimburi bilaterale specifice este formată din fluxuri de servicii și de mărfuri în cadrul aceluiași grup, dar și din schimburi de licențe și de drepturi de proprietate intelectuală și din mișcări de capital între societățile-mamă și filiale.

Studiul Comisiei privind IMM-urile și TTIP indică faptul că IMM-urile reprezentau 28 % din exporturile UE ca volum în 2012. Această cifră este mai mică decât media exporturilor în volum ale IMM-urilor către toate piețele din afara UE, care este de 32 %. Această cifră trebuie, de asemenea, analizată împreună cu cota IMM-urilor în totalul întreprinderilor exportatoare către SUA, care este de 88 %, acesta fiind un procent cu mult mai ridicat decât media IMM-urilor care exportă către țări terțe, care este de 78 %. Aceste cifre confirmă ideea conform căreia o mare parte din volumul exporturilor este generată de schimburile comerciale în interiorul grupurilor, ceea ce indică potențialul pe care îl poate avea un acord transatlantic pentru stimularea exporturilor și a investițiilor IMM-urilor din UE. Cu toate acestea, ar trebui să se remarce faptul că această cifră nu ia în considerare exporturile indirecte ale IMM-urilor europene care, în calitate de subcontractanți și producători de produse semifinite, contribuie la elaborarea de produse finite complexe exportate către SUA. La nivelul statelor membre, există o mare disparitate în ceea ce privește numărul de IMM-uri cu activități de export și volumul acestuia.

Nu există date exacte privind numărul de IMM-uri americane care exportă către UE și volumul acestor exporturi. Cu toate acestea, IMM-urile din Statele Unite constituie 33 % din exporturile americane⁽¹⁰⁾, ceea ce reprezintă o cifră foarte apropiată de cea înregistrată în Uniunea Europeană.

2.6. Principalele obstacole cu care se confruntă IMM-urile

Din cauza dimensiunii lor, IMM-urilor le este mai greu să pătrundă pe piețele străine, să acopere costurile suplimentare legate de volumul scăzut al schimburilor și să se adapteze la reglementările locale. Potrivit lui Sergio Arzeni, director al Centrului pentru antreprenariat, IMM-uri și dezvoltare locală al OCDE, „costurile legate de conformitate ar putea fi, proporțional, de între 10 și 30 de ori mai mari pentru IMM-uri decât pentru întreprinderile mari”⁽¹¹⁾.

Pe scurt, principalele dificultăți cu care se confruntă IMM-urile atunci când se extind la nivel internațional sunt inerente dimensiunii lor reduse și resurselor lor limitate, dificultăți pe care trebuie să le depășească chiar înainte de a aborda obstacolele specifice din calea comerțului și a investițiilor, și anume:

- obstacolele în ceea ce privește accesul la finanțarea exporturilor;
- lipsa de informații și de date actualizate privind cerințele legate de produse/servicii;
- cunoașterea insuficientă a pieței pe care doresc să vândă produse sau servicii (studii de piață);
- dificultăți de a găsi clienți potențiali și de a intra în contact cu aceștia;
- personal fără o formare adecvată pentru gestionarea unei dezvoltări internaționale sau pentru a stabili contacte cu investitori sau importatori;
- lipsa unor stimulente și a sprijinului din partea autorităților publice, precum și o administrație destul de greoaie a politicilor publice de sprijin;
- barierele culturale și lingvistice;
- reglementarea neuniformă și mecanismele de adaptare și recunoaștere a calificărilor și autorizațiilor de funcționare.

⁽¹⁰⁾ „Big opportunities for small business” („Mari oportunități pentru întreprinderile mici”), Consiliul Atlantic (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, p. 3).

⁽¹¹⁾ OMC, wt/COMTD/AFT/W/53, p. 23.

Prima necesitate a IMM-urilor, luând în considerare carențele sus-menționate, constă în a dispune de servicii adaptate de îndrumare și consiliere (consultanță personalizată sau *coaching*, instruire sau *mentoring* etc.), furnizate, în general, de organizațiile lor profesionale și sectoriale.

În ceea ce privește barierele din calea comerțului și a investițiilor cu care se confruntă întreprinderile europene în SUA, acestea par a fi destul de greu de clasificat în ordinea importanței, deoarece întreprinderile descriu adesea obstacolele întâmpinate, fără a le clasifica neapărat într-o categorie specifică. De asemenea, există o diferență între obstacolele percepute de întreprinderile neexportatoare și obstacolele reale cu care se confruntă întreprinderile exportatoare. Cu toate acestea, pe baza diverselor studii și sondaje realizate ⁽¹²⁾, principalele obstacole pot fi descrise după cum urmează:

- diferențele considerabile în ce privește nivelul de răspundere și posibilitatea de a încheia o asigurare la un tarif conform pieței;
- costurile de export (exclusiv taxele vamale), legate de costurile de transport, durata și complexitatea formalităților vamale și necesitatea de a avea sau de a plăti un agent vamal, precum și de a dispune, îndeosebi în Statele Unite, de o asigurare pentru a face față eventualelor reclamații de responsabilitate;
- dificultățile întâmpinate în accesarea creditelor pentru export;
- impozitele și taxele vamale, care încă reprezintă un obstacol important pentru anumite sectoare, cum ar fi cel al tutunului, al textilelor și confecțiilor;
- complexitatea normelor de origine și costul certificatelor de origine;
- îndeplinirea diferitelor standarde tehnice sau sanitare și fitosanitare și certificările și inspecțiile impuse de aceste norme;
- reglementările tehnice sau sanitare, impuse doar în anumite state americane sau normele divergente între state;
- divergențele în ce privește cerințele de calificare și restricțiile de activitate din diferite state membre și circumscriptii locale;
- protecția drepturilor de proprietate intelectuală, în special nerespectarea denumirilor de origine și reglementările diferite referitoare la mărci și brevete;
- costul protecției juridice și de supraveghere a pieței pentru întreprinderile europene care dețin indicații geografice;
- restricțiile privind achizițiile publice din cauza „Buy American Act” și a modificărilor periodice ale acestuia, menite a extinde domeniul său de aplicare;
- complexitatea procedurilor de obținere a vizelor, a permiselor de ședere, de muncă și de începere a activității în Statele Unite;
- restricțiile sau autorizațiile necesare la nivel federal sau la nivelul statelor federate pentru anumiți furnizori de servicii.

Aceste obstacole nu sunt specifice pentru IMM-uri, dar impactul lor este mai puternic și mai descurajant asupra acestora. În TTIP, cele mai multe dintre acestea vor face obiectul unor capitole specifice care se vor aplica fără discriminări tuturor întreprinderilor. Prin urmare, capitolul din TTIP destinat IMM-urilor va avea un obiect destul de limitat: promovarea participării tuturor IMM-urilor pe piața transatlantică, prin punerea la dispoziție a unor informații pertinente și printr-o cooperare consolidată între autoritățile publice responsabile de IMM-uri.

⁽¹²⁾ „Big opportunities for small business” („Mari oportunități pentru întreprinderi mici”), Consiliul Atlantic, (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, p. 3); „Small and medium sized enterprises and the TTIP” („Întreprinderile mici și mijlocii și TTIP”) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); „Small companies in a big market” („Întreprinderi mici pe o piață mare”) (http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-between_611404.html).

2.7. Necesitățile în materie de sprijin ale IMM-urilor

2.7.1. Prima necesitate a IMM-urilor, în special a întreprinderilor mici și a microîntreprinderilor, luând în considerare obstacolele întâmpinate și resursele lor limitate, constă în a dispune de servicii adaptate de îndrumare și consiliere, inclusiv în ce privește formarea salariaților (consultanță personalizată sau *coaching*, instruire sau *mentoring*), furnizate, în general, de organizațiile lor economice, profesionale și sectoriale. Este necesar să se asigure faptul că acestea din urmă dispun de resursele logistice necesare pentru a putea informa întreprinderile, a le oferi consultanță și a le îndruma în mod individual, în special prin utilizarea fondurilor structurale și de investiții europene (fondurile ESI).

2.7.2. Pe lângă serviciile de sprijin și consultanță adaptate fiecărui IMM în funcție de propriile sale caracteristici și nevoi, întreprinderile trebuie să dispună de mijloacele necesare pentru a-și finanța investițiile tangibile și intangibile. În acest scop, pe lângă fondurile ESI, CESE recomandă ca instrumentele financiare din programul COSME, inclusiv capitalul de risc și schemele de garantare, să fie ușor accesibile pentru IMM-uri, inclusiv pentru cele dispuse să investească pe piețele SUA.

2.7.3. UE ar trebui să evalueze oferta de asigurări pentru exporturile de produse și servicii, elaborând oferte care să fie conforme cu necesitățile pieței.

2.8. Capitolul destinat IMM-urilor din cadrul TTIP

CESE salută existența unui capitol dedicat exclusiv IMM-urilor în cadrul TTIP, dar pretinde consolidarea conținutului său (a se vedea propunerile formulate în secțiunea „Observații specifice”). Propunerea Uniunii Europene de a include în TTIP un text juridic privind „întreprinderile mici și mijlocii” a fost supusă dezbaterii cu Statele Unite la runda de negocieri desfășurată în perioada 19–23 mai 2014. Este vorba de un capitol inedit pentru UE într-un acord de liber schimb. Un text a fost publicat la 7 ianuarie 2015⁽¹³⁾. Aceste dispoziții capătă forma unui capitol X destinat întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) și abordează mai multe chestiuni cu scopul de a consolida participarea IMM-urilor la comerț și schimbul de bune practici.

2.8.1. Cooperarea în materie de IMM-uri

Părțile ar trebui să facă schimb de informații, să creeze și să pună la dispoziție instrumente și resurse cu privire la drepturile de proprietate intelectuală, să facă schimb de bune practici în materie de reglementare, să susțină măsurile de sprijin pentru întreprinderi și să încurajeze investițiile în capital de risc și în întreprinderile mici, în vederea stimulării competitivității IMM-urilor în cadrul comerțului mondial.

2.8.2. Datele de piață și schimbul de informații

Propunerea actuală privind articolul X, alineatul (2) se referă la schimbul de informații între părți. Se recomandă crearea unei pagini web care să conțină informațiile cele mai relevante (cum ar fi textul acordului TTIP, normele vamale, reglementările tehnice, măsurile sanitare și fitosanitare, normele privind achizițiile publice și procedurile de înregistrare a întreprinderilor). Programul de armonizare a datelor privind domeniile de interes cele mai relevante pentru IMM-uri ar trebui să facă obiectul unei analize comune, desfășurate de un grup alcătuit din experți europeni și americani.

Părțile ar trebui să elaboreze o bază de date online, disponibilă în toate limbile UE, cu toate codurile nomenclurii vamale și tipurile de taxe vamale, regulile de origine sau dispozițiile privind indicarea țării de origine.

2.8.3. Serviciul de asistență tehnică

Textul propus de Comisia Europeană menționează un punct de informare unic [articolul X, alineatul (2) litera (c)]. Consiliul economic transatlantic solicită, de asemenea, crearea unui astfel de serviciu. O subrețea extinsă a unor astfel de puncte de informare, susținută de organizații reprezentative ale IMM-urilor, fiabile și cu contacte stabilite în mediul de afaceri din UE și din SUA, ar putea garanta un impact specializat și o participare mai activă din partea diferitelor autorități și a unei game largi de părți interesate.

2.8.4. Crearea unui Comitet IMM

Un proiect de alineat (4) al articolului X vizează instituirea unui comitet transatlantic.

⁽¹³⁾ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153028.pdf

3. Observații specifice

3.1. Măsurarea impactului diferențelor în definiția IMM-urilor

UE și SUA nu au aceeași interpretare a noțiunii de „IMM”, diferența maximă posibilă fiind cuprinsă între 250 și 1 000 de angajați. În plus, definiția IMM-ului în SUA depinde de sectorul de activitate⁽¹⁴⁾ și se referă în principal la întreprinderile cu mai puțin de 500 de angajați, însă în unele sectoare se includ întreprinderi care pot ajunge la 750 sau chiar la 1 000 de angajați. În majoritatea domeniilor, acestea nu sunt definite în funcție de cifra de afaceri sau de bilanțul total anual.

CESE invită Comisia Europeană să întocmească un tabel detaliat al definiției IMM-ului în SUA, pentru fiecare sector în parte, și în primul rând, să inițieze acțiuni pentru a verifica dacă aceste diferențe între definiții nu sunt în detrimentul IMM-urilor europene, care sunt mai mici.

3.1.1. Profesiile liberale reglementate și nereglementate reprezintă un tip de IMM-uri care există în diferite forme și în grade diferite în toate statele membre ale UE. Ele oferă bunuri și servicii care se bazează pe cunoștințe de specialitate, care presupun ca beneficiarii să le acorde o încredere deosebită și care implică cerințe speciale în ceea ce privește independența acestora. Pe lângă importanța lor ca parteneri economici, ele reprezintă și o componentă esențială a modelului societal european.

3.2. Evaluarea și monitorizarea impactului unei piețe transatlantice extinse asupra întreprinderilor exportatoare și neexportatoare

Dat fiind rolul important al IMM-urilor în economia europeană, CESE consideră esențial să se elaboreze un plan, mai ales în raport cu efectele asupra locurilor de muncă, în vederea unui studiu de impact precis întocmit pentru fiecare sector și stat membru în parte și care să analizeze consecințele previzibile pe care intrarea în vigoare a TTIP, în termenii actuali ai negocierii, le-ar avea asupra IMM-urilor europene. Este necesar să se realizeze studii de impact ex ante și ex post asupra IMM-urilor/IFM-urilor, microîntreprinderilor și profesiilor liberale, indiferent dacă au sau nu activități de export, în vederea măsurării impactului potențial al creării unei piețe transatlantice.

Parlamentul European a studiat deja impactul TTIP asupra industriilor manufacturiere și asupra pieței energiei și a conchis că impactul ar fi pozitiv, dar variabil în funcție de sectoarele de activitate⁽¹⁵⁾. Cu toate acestea, încă nu s-a studiat încă în mod specific impactul asupra altor sectoare, mai strâns legate de economia locală (agricultură, turism, meșteșuguri, hoteluri, TIC, restaurante, industrie, activități independente, servicii, profesii liberale etc.).

Următoarele runde de negocieri cu privire la TTIP trebuie să obțină un rezultat ambițios pentru sectorul agricol, cu un accent special asupra accesului pe piață, indicațiilor geografice și măsurilor sanitare și fitosanitare. Este esențial să se mențină standardele ridicate de siguranță alimentară și de sănătate animală și umană care sunt în vigoare în UE.

Este extrem de important să se poată prevedea modul în care aceste întreprinderi vor fi afectate de deschiderea unei piețe transatlantice mai integrate. Va modifica oare TTIP modelul lor de afaceri, metodele lor de producție, natura serviciilor sau a strategiilor lor de investiții și de ocupare a forței de muncă în cadrul unui nou spațiu de concurență? De asemenea, este necesar să se prevadă măsuri și politici de adaptare care să permită tuturor IMM-urilor europene să profite cât mai mult de TTIP.

3.3. Un nou prag de minimis pentru a ajuta IMM-urile/IFM-urile să „testeze” piața la o scară foarte mică

Limitele de minimis stabilesc praguri sub care nu se aplică niciun drept sau taxă, iar procedura de vămuire, inclusiv cerințele referitoare la date, sunt minime.

Trebuie menționată cererea adresată de Consiliul Atlantic și, în general, intenția Statelor Unite de a mări limitele în vigoare până la 800 de dolari pentru pachetele expediate de micile întreprinderi către SUA sau Uniunea Europeană, nivelurile actuale fiind de 200 de dolari și, respectiv, 150 EUR. În Uniunea Europeană, chiar dacă mărfurile sunt scutite de taxe vamale, trebuie plătit TVA pentru coletele cu o valoare mai mare de 10 sau de 22 EUR (în funcție de statul membru).

⁽¹⁴⁾ https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

⁽¹⁵⁾ ITRE Commission „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)).

O majorare a pragurilor *de minimis* în favoarea călătorilor care sosesc pe calea aerului și pentru pachetele care intră ar putea, în special în sectorul bunurilor de consum, să ajute IMM-urile, și, mai ales, întreprinderile nou-înființate să înceapă să exporte la scară mică sau să utilizeze comerțul electronic fără a fi nevoite să plătească taxe vamale. CESE solicită Comisiei Europene să evalueze fezabilitatea acestei cereri (consecințele asupra veniturilor vamale, drepturilor de proprietate intelectuală, etc.). CESE salută inițiativa Uniunii Europene de a crea o bază de date privind cele „zece lucruri bine de știut pentru a face comerț electronic” (¹⁶) destinată operatorilor europeni care își exportă produsele în alte state membre ale UE. Comitetul consideră că o astfel de bază de date poate fi, de asemenea, adaptată la comerțul transatlantic.

3.4. **Necesitatea accesului la toate informațiile relevante printr-un portal multilingv**

CESE sprijină solicitarea Comisiei Europene referitoare la crearea unui portal pentru IMM-uri și ar dori să facă următoarele solicitări:

- toate informațiile trebuie să fie disponibile în cele 24 de limbi oficiale ale Uniunii Europene;
- software-ul trebuie să fie cât mai simplu cu putință și ușor de utilizat;
- un eșantion de IMM-uri din UE trebuie să testeze funcționarea bazei de date, pentru a se asigura că aceasta corespunde nevoilor lor;
- baza de date trebuie să conțină și o interfață umană, cu o echipă însărcinată cu formularea răspunsurilor solicitate de pe ambele părți ale Atlanticului.

Raportul Comisiei privind IMM-urile și TTIP arată în mod clar că o mare parte a întreprinderilor, chiar cunoscând măsurile care se aplică exporturilor lor, nu pot ști dacă este vorba de măsuri federale, de măsuri la nivel de stat sau de norme private. Prin urmare, este important ca autoritățile să poată detecta în mod regulat ce proceduri și regulamente sunt percepute ca fiind extrem de dificile de către IMM-uri și să prevadă fișe specifice de explicare și descriere a demersurilor de urmat pentru a îndeplini cerințele impuse.

3.5. **Un comitet IMM reprezentativ cu competențe precise**

CESE salută faptul că dialogul deja existent este instituționalizat de către autoritățile responsabile cu IMM-urile la nivel european și american. Cu toate acestea, consideră că este necesar să existe o reprezentare adecvată a organizațiilor reprezentative ale IMM-urilor în cadrul dialogului transatlantic cu privire la acestea și să nu se limiteze componența viitorului Comitet IMM numai la administrațiile naționale, ci să fie deschis organizațiilor care reprezintă IMM-urile/IFM-urile și microîntreprinderile de pe ambele maluri ale Atlanticului. Anumite dispoziții generale privind IMM-urile vor avea, de asemenea, un impact semnificativ asupra angajaților IMM-urilor și asupra consumatorilor produselor lor. Prin urmare, este oportun ca reprezentanți ai acestor părți interesate să facă parte din viitorul Comitet IMM, astfel încât interesele lor să fie luate în considerare de la bun început și așa cum se cuvine.

CESE propune ca atribuțiile viitorului Comitet IMM să fie următoarele: supravegherea condițiilor de aplicare a TTIP în cazul IMM-urilor/IFM-urilor și al microîntreprinderilor și a efectelor acestora asupra angajaților și consumatorilor produselor lor, realizarea de studii de impact, formularea de propuneri pentru rezolvarea dificultăților întâmpinate de IMM-uri/IFM-uri și microîntreprinderi, precum și de angajații și consumatorii produselor lor, organizarea comunicării destinate acestor întreprinderi etc.

3.6. **O campanie de informare la nivel național și regional**

Este esențial ca IMM-urile să aibă acces la informații adecvate, dacă se dorește ca acestea să beneficieze de noile oportunități de afaceri oferite de TTIP, fie că este vorba de eliminarea tarifelor, de facilitarea schimburilor comerciale sau de cooperarea în materie de reglementare, ceea ce ar duce la o armonizare sau o recunoaștere reciprocă a evaluărilor de conformitate, a calificărilor și reglementărilor din cadrul legislației muncii.

Aceste informații nu pot fi furnizate în mod exclusiv prin pagini web. Pentru ca IMM-urile să cunoască și să înțeleagă mai bine instrumentele și inițiativele de sprijin public disponibile, ar trebui lansată o campanie de informare destinată acestora, care să reunească specialiști în comerțul internațional și experți în materie de export și investiții în Statele Unite. IMM-urile nu sunt conștiente, în mare măsură, de existența instrumentelor care pot contribui la internaționalizarea lor, cum ar fi baza de date privind accesul la piețe sau rețeaua Enterprise Europe. Pentru a reuși să se internaționalizeze și să se dezvolte în străinătate, IMM-urile trebuie să înceapă prin a depune eforturi în țara lor de origine; prin urmare, trebuie să se acorde atenție resurselor și ajutoarelor care ar putea fi acordate acestora de statele membre și, eventual, de UE.

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

De asemenea, CESE recomandă crearea unei rețele a asociațiilor de IMM-uri europene și americane, cu misiunea de a promova parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții în cadrul unei autentice abordări „de jos în sus”.

3.7. *Aprofundarea politicii europene în domeniul IMM-urilor*

3.7.1. Este important ca TTIP să nu fie considerat o modalitate de a elimina tratamentul preferențial rezervat IMM-urilor în cadrul contractelor de achiziții publice la nivel local și regional. TTIP ar trebui să mențină aceste priorități, cu condiția ca ele să se aplice fără diferențiere IMM-urilor europene și celor americane.

3.7.2. În plus, este esențial ca, în cadrul procesului de negociere, precum și în ce privește cooperarea în domeniul reglementării, să fie respectat principiul care constă în „a gândi mai întâi la scară mică” (*Think small first*), astfel încât să se țină seama de prioritățile și realitățile micilor întreprinderi și microîntreprinderilor chiar de la începutul procesului legislativ, iar interesele lor specifice să fie protejate. În acest scop, CESE solicită ca întreprinderile mici și microîntreprinderile să fie incluse în Comitetul consultativ al TTIP (*TTIP Advisory Board*).

3.7.3. În ceea ce privește cooperarea în materie de reglementare, ar trebui să se dispună de un sprijin adaptat pentru IMM-uri, în special pentru întreprinderile mici și microîntreprinderi, pentru a le ajuta să respecte normele.

3.7.4. Ar trebui subliniat faptul că un mare număr de întreprinderi interesate de piața transatlantică pentru exporturi și investiții sunt întreprinderi care inovează și că ele au nevoie de reglementări stricte și clare pentru protecția proprietății intelectuale, atât în SUA, cât și în Uniunea Europeană.

3.7.5. În ceea ce privește sectorul agroalimentar, este necesar să se acorde o atenție specială întreprinderilor care-și bazează producția și procesele aferente acestora pe considerente de ordin etic, cultural și de mediu. Este esențial să se continue promovarea comercializării unor astfel de produse, care contribuie la dezvoltarea durabilă. De asemenea, este necesar să se asigure protecția adecvată a indicațiilor geografice, care reprezintă o garanție pentru consumatori, atât în privința originii produselor, cât și a metodelor de producție. De-a lungul anilor, UE a urmat o politică bazată pe calitate în ceea ce privește produsele sale, ceea ce constituie un avantaj major, oferind atuuri concurențiale producătorilor din Uniune, contribuind în mod semnificativ la menținerea tradiției sale culturale și gastronomice și sprijinind dezvoltarea rurală, precum și politicile de susținere a pieței și a veniturilor producătorilor.

3.7.6. CESE ar trebui să examineze într-un alt aviz experiențele legate de „*Small Business Act*” (SBA) în SUA și în UE, pentru înțelegerea deplină a avantajelor pe care „*Small Business Act*” din SUA le oferă IMM-urilor americane în ce privește accesul la piețele publice sau, de exemplu, la finanțare. Un astfel de exercițiu va permite, la momentul oportun, să se propună îmbunătățiri la SBA european și metode de lucru mai eficiente în cadrul lui, astfel încât acesta să capete un caracter mai favorabil IMM-urilor și obligatoriu.

Bruxelles, 2 iulie 2015.

Președintele
Comitetului Economic și Social European
Henri MALOSSE
