

Stanovisko Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru na tému „TTIP a jeho vplyv na MSP“**(stanovisko z vlastnej iniciatívy)**

(2015/C 383/06)

Spravodajkyňa: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS**Pomocný spravodajca: Panagiotis GKOFAS**

Európsky hospodársky a sociálny výbor sa 11. decembra 2014 rozhodol podľa článku 29 ods. 2 rokovacieho poriadku vypracovať stanovisko z vlastnej iniciatívy na tému:

„TTIP a jeho vplyv na MSP“.

Odborná sekcia pre vonkajšie vzťahy poverená vypracovaním návrhu stanoviska výboru v danej veci prijala svoje stanovisko 11. júna 2015.

Európsky hospodársky a sociálny výbor na svojom 509. plenárnom zasadnutí 1. a 2. júla 2015 (schôdza z 2. júla) prijal 187 hlasmi za, pričom 2 členovia hlasovali proti a 2 sa hlasovania zdržali, nasledujúce stanovisko:

1. Závbery a odporúčania

1.1. EHSV sa domnieva, že vzhľadom na význam MSP pre európske hospodárstvo, najmä so zreteľom na dôsledky pre zamestnanosť a deontológiu, je dôležité mať v súvislosti s jednotlivými odvetviami a členskými štátmi k dispozícii presné hodnotenie vplyvu o tom, aké dôsledky možno očakávať pre európske MSP v prípade, že by sa TTIP začalo uplatňovať na základe súčasných podmienok rokovania.

1.2. Generálne riaditeľstvo pre obchod vypracovalo v súvislosti s MSP dve štúdie – jedna sa týka výziev a príležitostí pre vyvážajúce MSP vo všeobecnosti ⁽¹⁾ a druhá, novšia, z apríla 2015, konkrétne MSP a Transatlantického obchodného a investičného partnerstva (TTIP) ⁽²⁾ – ktoré sú síce užitočné, ale nezaoberajú sa všetkými aspektmi. Tieto štúdie síce správne poukazujú na určité ťažkosti týkajúce sa internacionalizácie MSP a na prekážky obchodu a regulačné prekážky, s ktorými sa MSP stretávajú, neposkytujú však presný, odôvodnený a podrobný odhad vplyvu v jednotlivých odvetviach a členských štátoch, ktorý by TTIP mohlo mať na vyvážajúce a na nevyvážajúce podniky začlenené do rôznych hodnotových reťazcov.

1.3. EHSV preto žiada Európsku komisiu, aby vypracovala nové posúdenie vplyvu na MSP alebo veľmi malé podniky (VMP) a mikropodniky a slobodné povolania, bez ohľadu na to, či tieto podniky vyvážajú alebo nie, s cieľom odhadnúť potenciálny vplyv zavedenia integrovaného transatlantického trhu na hospodárske odvetvie, v ktorom pôsobia (poľnohospodárstvo a agropotravinárstvo, cestovný ruch, remeselná výroba, ubytovacie služby, stravovacie služby, priemysel, služby atď.). Je dôležité vedieť predvídať, ako sa otvorenie integrovanejšieho transatlantického trhu týchto podnikov dotkne. Zmení sa v dôsledku TTIP ich hospodársky model, výrobné metódy, povaha poskytovaných služieb, ich regulačné rámce alebo investičné stratégie a stratégie v oblasti zamestnávania v rámci nového konkurenčného prostredia?

1.4. EHSV by chcel využiť príležitosť, ktorú ponúkajú rokovania so Spojenými štátmi, a zabezpečiť lepšie monitorovanie dvoch politík na podporu MSP na jednej a druhej strane Atlantiku prostredníctvom prístupu založeného na dôkazoch [najmä tým, že sa bude vzájomne hodnotiť verejné obstarávanie a MSP, prístup k financovaniu a podmienkam kapitálových trhov, zvládanie katastrof, požiadavky/informácie týkajúce sa prístupu na trhy a normy pre malé podniky (Small Business Standards)]. Toto porovnanie nepochybne umožní stanoviť nové relevantné opatrenia pre oblasť podpory MSP s cieľom posilniť uplatňovanie európskej iniciatívy SBA v praxi. Výbor v súčasnosti pripravuje stanovisko na túto tému (INT/755), ktoré nadväzuje na predchádzajúce stanoviská týkajúce sa rovnakej problematiky. Domnieva sa, že nastal vhodný čas na to, aby európske inštitúcie vzali do úvahy výzvu, ktorú predložili európske a vnútroštátne organizácie MSP na podporu právne záväzného SBA a v záujme väčšej koordinácie medzi priemyselnými a obchodnými politikami. Je tiež nevyhnutné, aby sa sieť zástupcov MSP (tzv. SMEs envoys) stala účinnejším orgánom politiky na podporu MSP na vnútornom trhu, pokiaľ ide o koordináciu, monitorovanie a presadzovanie politiky v oblasti MSP na vnútornom trhu, pričom sa budú brániť nové potreby MSP, ako aj vhodné riešenia pre podniky.

⁽¹⁾ GR pre obchod – Chief Economist Note „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).

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

1.4.1. Kategória MSP je v Európskej únii veľmi rôznorodá a prevládajú v nej vo veľkej miere veľmi malé podniky s menej ako deviatimi zamestnancami. Navyše toto rozdelenie MSP podľa veľkosti je aj v jednotlivých členských štátoch veľmi odlišné. To isté platí pre regulované aj neregulované slobodné povolania. Vzhľadom na výrazné zastúpenie mikropodnikov v sektore obchodu, priemyslu a remeselnej výroby, EHSV odporúča, aby Európska komisia v spolupráci s príslušnými orgánmi členských štátov, ktorých sa táto problematika dotýka najviac (vrátane verejných alebo súkromných výskumných inštitútov a univerzít), organizovala osvetové a informačné kampane v teréne a semináre odbornej prípravy s cieľom zabezpečiť lepšie chápanie jednotlivých kapitol o TTIP, ako aj relevantných sektorov a súvisiacich príležitostí a otázok, ktoré treba sledovať.

1.4.2. Slobodné povolania, či už sú, alebo nie sú regulované, tvoria v rámci EÚ systém citlivých služieb poskytovaných v záujme objednávateľa a širokej verejnosti, ktoré zohrávajú osobitnú úlohu.

1.5. EHSV oceňuje, že v rámci týchto rokovaní existuje kapitola venovaná MSP, chcel by však, aby sa zlepšil jej obsah, a preto predkladá návrhy uvedené v časti venovanej konkrétnym pripomienkam. Súčasný obsah, ktorý navrhla Komisia, si zaslúži doplniť z hľadiska viacerých aspektov, ako sú napríklad podmienky zastúpenia MSP/VMP v budúcom výbore pre MSP a tiež úlohy tohto výboru.

EHSV žiada Európsku komisiu, Európsky parlament a ďalšie kompetentné orgány, aby zaviedli „kapitolu o MSP“ ako stálu kapitolu v súčasných i budúcich obchodných rokovaní, v rámci ktorej by sa zohľadňovali záujmy európskych MSP, aby mohli z potenciálnych výhod profitovať rôzne regióny a trhy.

To, spolu s uplatňovaním zásady „najskôr myslieť na malých“ v obchodnej politike zaručí, že MSP by mohli a mali využívať výhody procesov globalizácie a byť ich prvými aktérmi.

1.6. EHSV žiada, aby zástupca Európskej komisie pre MSP zabezpečil, že malé podniky, mikropodniky a zástupcovia slobodných povolaní budú zastúpení v procese rokovaní a budú mať aspoň jedno osobitné kreslo v poradnom výbore (*TTIP Advisory Board*) s cieľom vyplniť medzery v informovanosti, zabezpečiť nevyhnutné viacodvetvové odborné znalosti a dosiahnuť súlad so základnou transparentnosťou pri informáciách resp. údajoch spoločného záujmu. Okrem toho odporúča zaviesť podporné opatrenia, ktoré hospodárskym, profesijným a odvetvovým organizáciám MSP pomôžu v ich sprievodnej a poradnej činnosti pre MSP a mikropodniky v spolupráci s prípadnými vedeckými a výskumnými orgánmi a v prípade potreby aj opatrenia v oblasti financovania. EHSV žiada vzájomné uznávanie kvalifikácií a osvedčení pre všetky stupne štátnych činností a rovnaké podmienky na všetkých úrovniach verejného obstarávania (vrátane federálnych štátov, regiónov a obcí).

2. Všeobecné pripomienky

2.1. Význam MSP na jednom a druhom brehu Atlantiku

Hoci ich Európania a Američania definujú odlišne, MSP majú najväčší podiel na hospodárskej činnosti, pridanej hodnote a tvorbe pracovných miest tak na jednej, ako aj na druhej strane Atlantiku. Táto prevaha znamená, že z hľadiska pridanej hodnoty a tvorby prepojení bude dosah transatlantického obchodného a investičného partnerstva (TTIP) pre hospodárstvo závisieť hlavne od MSP a ich schopnosti chopiť sa príležitostí preraziť na nových trhoch a prispôsobiť sa novým podmienkam. Viaceré štúdie preukázali, že MSP, ktoré sa rozvíjajú na medzinárodnej úrovni, prinášajú viac inovácií, rastú rýchlejšie a vytvárajú viac a lepšie platených pracovných miest.

2.1.1. MSP v Únii sú v skutočnosti veľmi často VMP

V EÚ je malým alebo stredným podnikom podnik, ktorý zamestnáva menej ako 250 ľudí a jeho obrat nepresahuje 50 miliónov EUR. Podľa číselných údajov Európskej komisie je v EÚ viac ako 20 miliónov MSP, čo predstavuje 98 % všetkých podnikov, 67 % ekonomicky činného obyvateľstva a 58 % hrubej pridanej hodnoty. V rokoch 2002 až 2010 vytvorili MSP 85 % pracovných miest v EÚ.

V najnovšej správe Európskej komisie sa uvádza, že MSP zabezpečujú 28 % celkového priameho vývozu do Spojených štátov, čo svedčí o možnostiach rastu. Zo 790 000 európskych podnikov, ktoré vyvážajú do krajín mimo EÚ, je 619 000 MSP, z nich 353 000 je VMP s menej ako deviatimi zamestnancami, čo dokazuje, že ich malá veľkosť im nebráni vo vývoze ⁽³⁾.

Podiel európskych MSP, ktoré v súčasnosti vyvážajú do Spojených štátov, je naopak relatívne malý: podľa uvedenej správy je ich 150 000, pričom 65 000 z nich má menej ako deväť zamestnancov. Tento podiel – menej ako 1 % európskych MSP, ktorých je viac ako 20 miliónov – sa zdá byť veľmi nízky. Mnohé MSP a VMP z niektorých krajín (napr. Talianska) obsadzujú vysoké priečky z hľadiska počtu podnikov, ktoré obchodujú na trhoch v USA. V údajoch Eurostatu sa však berie do úvahy len priamy vývoz a nezohľadňuje sa nepriamy vývoz, t. j. skutočnosť, že mnohé MSP/VMP pracujú ako subdodávatelia či na úrovni podnik–podnik (B2B), teda vyrábajú čiastkové výrobky alebo poskytujú čiastkové služby, ktoré sú následne zmontované a vyvezené do Spojených štátov. Toto skromné číslo je tiež možné odôvodniť podielom, ktorý v európskom hospodárstve predstavujú MSP a VMP spojené s miestnym hospodárstvom (*économie présenteielle*, t. j. ekonomika vo vzťahu k obyvateľstvu, ktoré je reálne prítomné na danom území), ktoré nemajú záujem vyvážať do zahraničia alebo investovať v zahraničí. Naopak, určite existuje značný priestor pre rast podnikov, ktoré by mohli vyvážať alebo ktoré už vyvážajú do iných tretích krajín.

2.1.2. MSP v Spojených štátoch – štruktúrovanejšie podniky

V Spojených štátoch sú MSP podniky, ktoré majú menej ako 500 zamestnancov, v niektorých odvetviach menej ako 1 000, ba dokonca 1 500 zamestnancov ⁽⁴⁾. Tieto spoločnosti, ktoré môžu byť teda až niekoľkokrát väčšie ako im podobné podniky v Európskej únii, takisto predstavujú oporu amerického hospodárstva. V Spojených štátoch je 28 miliónov MSP. Predstavujú 99 % všetkých amerických podnikov, zamestnávajú viac ako 50 % pracovníkov súkromného sektora a zabezpečujú v tomto sektore 65 % čistej tvorby pracovných miest.

2.2. Význam TTIP pre MSP

2.2.1. MSP sú v dôsledku svojej veľkosti často neprimerane znevýhodňované vysokými clami a regulačnými požiadavkami, ktoré zaťažujú transatlantický obchod, lebo pri malom objeme a nízkom obrate obchodu potrebujú na prekonanie obchodných bariér viac zdrojov a kompetencií než veľké podniky. Preto budú ťažiť z opatrení v oblasti colnej a necolnej liberalizácie obsiahnutých v transatlantickej dohode. EHSV vo svojom stanovisku na tému „Transatlantické obchodné vzťahy a názory EHSV na posilnenú spoluprácu a prípadnú dohodu o voľnom obchode medzi EÚ a USA“ už zhrnul príležitosti a otázky, ktoré treba pozorne sledovať, v súvislosti so všetkými témami, ktoré sú predmetom rokovanií ⁽⁵⁾.

2.2.2. Jedna z hlavných očakávaných výhod TTIP pre MSP spočíva vo výsledkoch, pokiaľ ide o regulačnú spoluprácu, ktorá by mohla viesť k zosúladeniu a zblíženiu niektorých predpisov, vzájomné uznávanie kontrol alebo osvedčení. EHSV by však chcel pri tejto príležitosti pripomenúť, že obe strany sa pevne zaviazali, že TTIP nevyužijú na zníženie platných technických noriem. Preto by mohla byť veľmi sľubná analýza prínosu odborných poznatkov európskej organizácie Small Business Standards, ktorú podporuje EK v partnerstve s najreprezentatívnejšími organizáciami MSP. Regulačná spolupráca musí byť transparentná a musí rešpektovať regulačnú nezávislosť členských štátov a Európskej únie, ktoré musia mať i naďalej možnosť prijímať opatrenia v oblasti ochrany zdravia, spotrebiteľov, pracovníkov alebo životného prostredia, ktoré považujú za vhodné.

2.3. Rozvoj MSP na medzinárodnej úrovni

Podľa WTO je možné rozdeliť rozvoj MSP na medzinárodnej úrovni na štyri etapy:

- priamy vývoz do zahraničia,
- vývoz s pomocou nezávislých odborníkov zo zahraničia,

⁽³⁾ Pozri poznámku pod čiarou č. 1.

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

⁽⁵⁾ Ú. v. EÚ C 424, 26.11.2014, s. 9.

- vytváranie dcérskych spoločností v zahraničí,
- budovanie infraštruktúry v zahraničí s cieľom vyrábať a predávať v cieľovej krajine vývozu.

V každej etape musia MSP nevyhnutne disponovať dodatočnými informáciami, kapacitami na dodržiavanie administratívnych predpisov, ako aj ľudskými a finančnými zdrojmi, keďže skôr než začnú vyvážať tovar a/alebo služby, musia dobre poznať pravidlá príslušného trhu. Následne musia byť schopné vytvoriť si dlhodobejšiu stratégiu, aby sa v krajine vývozu usadili a nakoniec sa tam plne začlenili vďaka miestnym podnikom, ktoré budú využívať miestne ľudské zdroje a dodržiavať miestne predpisy. Digitálne hospodárstvo by, samozrejme, mohlo pomôcť MSP rýchlejšie sa presadiť na medzinárodných trhoch. Rýchly rozmach elektronického obchodu ponúka malým podnikom širšie možnosti obchodných príležitostí, najmä v sektore spotrebného tovaru (obchodovanie medzi podnikom a koncovým zákazníkom, „B2C“) a slobodným povolaniam aj v sektore B2B.

Analýza Európskej komisie tiež potvrdzuje, že existuje súvis medzi veľkosťou podniku a objemom vývozu. MSP tvoria 81 % vyvážajúcich podnikov a poskytujú 34 % objemu vývozu ⁽⁶⁾, ale na osobitných špecializovaných trhoch na celom svete si udržiavajú podiel presahujúci 50 %.

2.4. *Stupeň internacionalizácie MSP v Spojených štátoch a EÚ*

Podľa niektorých zdrojov sa európske MSP vyznačujú vyšším stupňom internacionalizácie ako MSP v Spojených štátoch. Tento rozdiel možno v zásade vysvetliť pôsobením európskych MSP na vnútornom trhu EÚ a tým, že vývoj tohto trhu ešte zďaleka nie je ukončený. Obchodovanie na tomto trhu pre ne predstavuje prvú etapu internacionalizácie, a tým, že im umožňuje získať lepšie poznatky o zahraničných trhoch, im pomáha hľadať príležitosti mimo EÚ. Zdá sa, že veľkosť nie je brzdou: v niektorých členských štátoch 90 % vyvážajúcich podnikov sú MSP a niektoré sektory ako móda, agropotravinársky, strojársky alebo nábytkársky sektor sú obzvlášť zamerané na vývoz.

Hoci sú štatistiky v tejto oblasti zriedkavé a niekedy je ich analýza náročná vzhľadom na rozmanitosť použitých metód a údajov, ktoré nie sú vždy porovnateľné, zo štúdií, ktoré uskutočnila Európska komisia ⁽⁷⁾, vyplýva, že v EÚ sa 42 % MSP zapája do niektorej formy internacionalizácie.

Internationalizácia podniku sa často spája s faktormi ako:

- intenzita vývozu odvetvia, v ktorom podnik pôsobí,
- veľkosť vnútorného trhu.

Stupeň internacionalizácie európskych MSP je vyšší v odvetviach ako veľkoobchod, banký priemysel, priemyselná výroba, výskum a predaj motorových vozidiel, zatiaľ čo jej miera je pomerne nízka v oblastiach ako právne služby, výstavba, plánovanie a rozvoj a služby týkajúce sa ľudského zdravia, ktoré svojou povahou viac závisia od blízkosti ku klientovi či pacientovi ⁽⁸⁾.

Podľa americkej štúdie venovanej tejto problematike ⁽⁹⁾ MSP uskutočňujú približne 30 % vývozu amerického tovaru, ktorý sa eviduje, pričom ich hlavnými cieľovými trhmi sú Kanada a Mexiko, teda partnerské trhy v rámci dohody NAFTA. Stroje, ako aj elektrické a chemické výrobky, patria medzi hlavné kategórie ich výrobkov predávaných v zahraničí. O vývoze služieb amerických MSP je k dispozícii veľmi málo údajov, ale na základe určitých odhadov by mali odborné služby predstavovať sektor, ktorý tvorí podstatnú časť americkej vývozných činnosti.

⁽⁶⁾ Pozri poznámku pod čiarou č. 1.

⁽⁷⁾ Internationalizácia MSP – záverečná správa 2010. „Annual report on European SMEs 2013/2014“ (Výročná správa 2013/2014 o európskych MSP) (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, s. 62).

⁽⁸⁾ Pozri poznámku pod čiarou č. 7.

⁽⁹⁾ USITC, „Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports“ (Podiel MSP na vývoze USA), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

2.5. Súčasná úloha MSP v transatlantickom obchode a investíciách

Transatlantický dvojstranný obchod sa vyznačuje vysokým podielom obchodu medzi nadnárodnými spoločnosťami. Z toho vyplýva, že väčšinu tohto špecifického dvojstranného obchodu tvoria najmä toky tovarov a služieb v rámci skupín, ale aj obchod s licenciami a právami týkajúcimi sa duševného vlastníctva a pohybu kapitálu medzi materskými spoločnosťami a ich dcérskymi spoločnosťami.

V štúdiu Komisie o MSP a TTIP sa uvádza, že MSP predstavujú 28 % európskeho vývozu z hľadiska objemu v roku 2012. Je to menej ako priemer vývozu MSP z hľadiska objemu pre všetky trhy mimo EÚ, ktorý dosahuje 32 %. Toto číslo treba posudzovať aj so zreteľom na to, aký podiel predstavujú MSP v rámci podnikov vyvážajúcich do Spojených štátov, čo je 88 %, teda podstatne vyššie percento, ako je priemer MSP vyvážajúcich mimo EÚ, ktorý predstavuje 78 %. Tieto číselné údaje potvrdzujú predpoklad, že veľkú časť objemu vývozu predstavuje obchod v rámci skupiny, čo svedčí o potenciáli transatlantickej dohody pre podporu vývozu a investícií európskych MSP. Treba však poznamenať, že tento údaj nezohľadňuje nepriamy vývoz európskych MSP, ktoré sa ako subdodávateľia a výrobcovia polotovarov podieľajú na výrobe zložitých konečných výrobkov vyvážaných do Spojených štátov. Na úrovni členských štátov pozorujeme veľké rozdiely, čo sa týka počtu MSP, ktoré vyvážajú, a objemov vývozu.

Nemáme k dispozícii presné čísla, pokiaľ ide o počet amerických MSP, ktoré vyvážajú do EÚ, a objem ich vývozu. MSP v Spojených štátoch však predstavujú 33 % amerického vývozu⁽¹⁰⁾, ide teda o podiel veľmi blízky tomu, ktorý možno pozorovať v Európskej únii.

2.6. Hlavné prekážky pre MSP

Pre svoju veľkosť majú MSP vo všeobecnosti väčšie ťažkosti preniknúť na zahraničné trhy, pokryť dodatočné náklady vznikajúce v dôsledku nízkeho objemu obchodu a prispôbiť sa miestnym predpisom. Podľa Sergia Arzeniho, riaditeľa Centra OECD pre podnikanie, MSP a miestny rozvoj, „náklady na prispôbenie sa by mohli byť pre MSP pomerne 10- až 30-krát vyššie ako pre veľké podniky“⁽¹¹⁾.

Možno teda zhrnúť, že pri internacionalizácii narážajú MSP v dôsledku svojej malej veľkosti a obmedzených zdrojov na ťažkosti, ktoré musia prekonať ešte skôr, než sa začnú zaoberať špecifickými prekážkami, ktoré stoja v ceste obchodu a investíciám, ako napríklad:

- prekážky v oblasti dostupnosti financovania vývozu,
- nedostatok aktuálnych informácií a údajov týkajúcich sa požiadaviek súvisiacich s výrobkami/službami,
- nedostatočné poznatky o trhu, na ktorom chcú predávať svoje výrobky alebo služby (prieskum trhu),
- ťažkosti získať si potenciálnych zákazníkov a nadviazať s nimi kontakty,
- personál, ktorému chýba primerané vzdelanie na riadenie medzinárodného rozvoja alebo nadväzovanie kontaktov s investormi či dovozcami,
- chýbajúce stimuly a podpora zo strany orgánov verejných orgánov, ako aj určitá administratívna záťaž súvisiaca s verejnými politikami podpory,
- jazykové a kultúrne bariéry,
- nejednotné právne predpisy, systémy prispôsobovania a uznávania kvalifikácií a oprávnení na vykonávanie činnosti.

⁽¹⁰⁾ „The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business“ (Veľké vyhliadky pre malé podniky), Atlantic Council (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, s. 3).

⁽¹¹⁾ WTO, wt/COMTD/AFT/W/53, s. 23.

Vzhľadom na tieto nedostatky MSP potrebujú v prvom rade mať k dispozícii primerané sprievodné a poradenské služby (osobný dohľad alebo koučing, tutorstvo alebo mentorstvo atď.), ktoré poskytujú ich profesijné a sektorové organizácie.

Čo sa týka prekážok brániacich obchodu a investíciám, s ktorými sa stretávajú európske podniky v Spojených štátoch, je pomerne zložité roztriediť ich podľa závažnosti, lebo podniky často opisujú bariéry, s ktorými sa stretli, bez toho, aby ich nevyhnutne zaradili do nejakej konkrétnej kategórie. Takisto existuje rozdiel medzi prekážkami, ktoré vnímajú nevyvážajúce podniky, a prekážkami, s ktorými sa skutočne stretávajú vyvážajúce podniky. Po preštudovaní rôznych štúdií a prieskumov⁽¹²⁾ je však možné opísať hlavné prekážky takto:

- veľmi odlišný rozsah zodpovednosti a jej možnosť poistenia za ceny zodpovedajúce podmienkam trhu,
- vývozné náklady (okrem cla), ktoré vyplývajú z nákladov na prepravu, trvania a zložitosti colných formalít, ako aj z potreby mať či zaplatiť si colného zástupcu a, najmä v Spojených štátoch, mať poistenie pre prípad žaloby o náhradu škody,
- ťažkosti s prístupom k vývoznému úveru,
- dane a clá, ktoré vždy predstavujú značnú bariéru pre niektoré odvetvia ako tabak, textil a odevy,
- zložitosť pravidiel pôvodu a náklady na osvedčenia o pôvode,
- zosúladenie odlišných technických alebo sanitárnych a fyto-sanitárnych pravidiel a osvedčení a kontrol týkajúcich sa týchto pravidiel,
- technické a sanitárne predpisy, ktoré vyžadujú len niektoré americké štáty alebo pravidlá, ktoré sa v jednotlivých štátoch rôznia,
- rôzne požiadavky na kvalifikáciu a obmedzenie činnosti v jednotlivých štátoch a miestnych správnych obvodoch,
- ochrana práv duševného vlastníctva, najmä nedodržiavanie označení pôvodu a rôznych predpisov týkajúcich sa značiek a patentov,
- náklady na právnu ochranu a dohľad nad trhom pre európske podniky, ktoré majú zemepisné označenia,
- obmedzenia týkajúce sa verejných obstarávaní v dôsledku zákona „Buy American Act“ a jeho pravidelných úprav, ktorých cieľom je rozšíriť jeho pôsobnosť,
- zložitosť postupov udeľovania víz, povolení na pobyt, pracovných povolení a povolení na začatie činnosti v Spojených štátoch,
- obmedzenia alebo licencie, ktoré sa vyžadujú od niektorých poskytovateľov služieb buď na federálnej úrovni, alebo na úrovni federatívnych štátov.

S týmito prekážkami sa nestretávajú len MSP, ale ich dosah na tieto podniky je väčší a väčšmi odrádzajúci. V rámci TTIP bude väčšina z nich predmetom samostatných kapitol, ktoré sa budú vzťahovať nerozdielne na všetky podniky. Predmet kapitoly o MSP v rámci TTIP bude teda dosť obmedzený: podporovať účasť všetkých MSP na transatlantickom obchode tým, že im budú poskytované relevantné informácie a že sa posilní spolupráca verejných orgánov, ktoré majú na starosti MSP.

⁽¹²⁾ „The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business“ (Veľké príležitosti pre malé podniky), Atlantic Council, (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, s. 3); „Small and medium sized enterprises and the TTIP“ (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); „Small companies in a big market“ (http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-bet-wee_611404.html).

2.7. Potreby MSP z hľadiska podpory

2.7.1. Vzhľadom na prekážky, na ktoré narážajú, a na to, že ich zdroje sú obmedzené, MSP, a najmä malé podniky a mikropodniky, potrebujú v prvom rade mať k dispozícii primerané sprievodné a poradenské služby, vrátane v oblasti odbornej prípravy pracovníkov (osobný dohľad alebo koučing, tútorstvo alebo mentorstvo atď.), ktoré poskytujú ich hospodárske, profesijné a sektorové organizácie. Treba dbať na to, aby tieto organizácie disponovali potrebnými logistickými prostriedkami, aby mohli podnikom poskytovať informácie, poradenstvo a individuálnu pomoc, najmä vďaka využívaniu európskych štrukturálnych a investičných fondov (EŠIF).

2.7.2. Okrem sprievodných a poradenských služieb prispôbených špecifikám a potrebám jednotlivým MSP, musia mať tieto podniky k dispozícii prostriedky nevyhnutné na financovanie svojich hmotných a nehmotných investícií. EHSV preto odporúča, aby boli pre MSP okrem prostriedkov z európskych štrukturálnych a investičných fondov (EŠIF) ľahko dostupné aj finančné nástroje programu COSME, najmä pokiaľ ide o rizikový kapitál a systémy záruk, vrátane podnikov, ktoré chcú investovať na trhoch USA.

2.7.3. EÚ by sa mala zamerať na poskytovanie poistenia pre vývoz výrobkov a služieb a zabezpečiť, aby sa ponuka prispôbila potrebám trhu.

2.8. Súčasná podoba kapitoly o MSP v TTIP

EHSV oceňuje, že v rámci TTIP existuje kapitola venovaná výlučne MSP, chcel by však, aby sa posilnil jej obsah (pozri návrhy uvedené v časti Konkrétne pripomienky). Návrh Európskej únie, ktorý sa zameriava na začlenenie právneho textu na tému „Malé a stredné podniky“ do TTIP, bol predložený na diskusiu so Spojenými štátmi počas kola rokovaní od 19. do 23. mája 2014. Je to pre EÚ celkom nová kapitola v rámci dohôd o voľnom obchode. Text bol uverejnený 7. januára 2015⁽¹³⁾. Tieto ustanovenia predstavujú kapitolu X venovanú malým a stredným podnikom (MSP) a zameriavajú sa na rôzne otázky s cieľom posilniť účasť MSP na obchode a vymeniť si osvedčené postupy.

2.8.1. Spolupráca týkajúca sa MSP

Strany by si mali vymieňať informácie, vytvárať a poskytovať nástroje a zdroje týkajúce sa práv duševného vlastníctva, vzájomne sa informovať o osvedčených regulačných postupoch, podporovať opatrenia v prospech podnikov a podnecovať rizikový kapitál a investície do malých podnikov s cieľom stimulovať konkurencieschopnosť MSP v celosvetovom obchode.

2.8.2. Údaje o trhu a výmena informácií

Súčasný návrh článku X ods. 2 sa týka výmeny informácií medzi stranami TTIP. Odporúča sa vytvoriť internetovú stránku, ktorá by obsahovala najrelevantnejšie informácie (napríklad text dohody o transatlantickom partnerstve, colné predpisy, zoznam platných technických predpisov, sanitárne a fyto-sanitárne opatrenia, pravidlá verejného obstarávania a postupy registrácie podnikov). Program harmonizácie údajov týkajúci sa najdôležitejších oblastí záujmu MSP by mal byť predmetom spoločnej analýzy, ktorú by vykonala skupina expertov EÚ a USA.

Strany by mali vypracovať online databázu, ktorá bude obsahovať okrem iného všetky kódy colného názvoslovia a colné sadzby, pravidlá o pôvode alebo predpisy o označovaní krajiny pôvodu vo všetkých jazykoch EÚ.

2.8.3. Služby technickej podpory

V návrhu textu Európskej komisie sa uvádza jednotné informačné miesto [článok X ods. 2 písm. c)]. Transatlantická hospodárska rada sa tiež zasadzuje za vytvorenie takejto služby. Rozšírená podsieť týchto informačných miest, ktorú by podporovali spoľahlivé reprezentatívne organizácie MSP, ktoré už majú nadviazané kontakty v obchodných kruhoch v EÚ a USA, by mohla zaručiť istý vplyv a intenzívnejšie zapojenie rôznych orgánov a širokej palety zainteresovaných strán.

2.8.4. Zriadenie výboru pre MSP

Návrh článku X.4 je zameraný na zriadenie transatlantického výboru.

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

3. Konkrétne pripomienky

3.1. *Posúdiť dosah rozdielov vo vymedzení MSP*

Pre Európanov a Američanov má pojem MSP odlišný význam, pričom tieto podniky môžu mať od 250 až do 1 000 zamestnancov. Okrem toho sa v Spojených štátoch vymedzenie MSP líši v závislosti od hospodárskej činnosti⁽¹⁴⁾. Ide najmä o spoločnosti, ktoré zamestnávajú menej ako 500 osôb, no v niektorých hospodárskych odvetviach môžu mať až 750, ba dokonca až 1 000 zamestnancov. Vo väčšine oblastí neexistuje ich vymedzenie podľa obratu či celkovej ročnej súvahy.

EHSV žiada útvary Európskej komisie, aby vypracovali podrobný prehľad o vymedzeniach MSP v Spojených štátoch v jednotlivých odvetviach, a najmä aby rozbehli práce s cieľom overiť si, že tieto rozdiely v definícii nebudú mať nepriaznivé dôsledky pre európske MSP, ktoré sú menšie.

3.1.1. Regulované a neregulované slobodné povolania sú určitým typom MSP, ktorý je zastúpený vo všetkých členských štátoch EÚ na rôznych úrovniach a v rôznych formách. Ich obchodné ponuky a služby sú založené na špecifických znalostiach, ktoré si vyžadujú osobitnú dôveru zo strany príjemcov služieb a vzťahujú sa na ne špecifické požiadavky týkajúce sa nezávislosti. Slobodné povolania majú význam ako hospodárski partneri, a okrem toho sú súčasťou európskeho spoločenského modelu.

3.2. *Hodnotenie a sledovanie vplyvu rozšíreného transatlantického trhu na vyvážajúce podniky a na podniky, ktoré obchodujú len v tuzemsku*

EHSV sa domnieva, že vzhľadom na význam MSP pre európske hospodárstvo, najmä so zreteľom na dôsledky pre zamestnanosť, je dôležité v súvislosti s jednotlivými odvetviami a členskými štátmi preskúmať plán na presné hodnotenie vplyvu o tom, aké dôsledky možno očakávať pre európske MSP v prípade, že by sa TTIP začalo uplatňovať na základe súčasných podmienok rokování. Na to, aby sa mohol posúdiť možný vplyv zavedenia transatlantického trhu, je potrebné uskutočniť a priori a posteriori štúdie vplyvu na MSP/VMP, mikropodniky a slobodné povolania, bez ohľadu na to, či tieto podniky vyvážajú alebo nie.

Európsky parlament sa už zaujímal o vplyv TTIP na výrobné odvetvia a na trh s energiou a dospel k záveru, že tento vplyv môže byť pozitívny, môže sa však v jednotlivých hospodárskych odvetviach meniť⁽¹⁵⁾. Vplyv na hospodárske odvetvia užšie spojené s miestnym hospodárstvom (poľnohospodárstvo, cestovný ruch, remeselná výroba, ubytovacie služby, IKT, stravovacie služby, priemysel, nezávislá práca, služby, slobodné povolania atď.) však ešte nebol preskúmaný.

Na ďalších rokovaníach o TTIP sa musí dosiahnuť ambiciózný výsledok pre odvetvie poľnohospodárstva s osobitným dôrazom na prístup na trh, zemepisné označenia a sanitárne a fyto-sanitárne opatrenia. Je nevyhnutné zachovať vysokú úroveň noriem, ktoré platia v EÚ v oblasti bezpečnosti potravín a zdravia zvierat a ľudí.

Je dôležité vedieť predvídať, ako sa otvorenie integrovanejšieho transatlantického trhu týchto podnikov dotkne. Zmenia v dôsledku TTIP svoj hospodársky model, výrobné metódy, povahu poskytovaných služieb alebo svoje investičné stratégie a stratégie v oblasti zamestnávania v rámci nového konkurenčného prostredia? Rovnako je potrebné navrhnúť adaptačné opatrenia a politiky, vďaka ktorým budú môcť všetky európske MSP čo najviac ťažiť z TTIP.

3.3. *Nová hranica de minimis, ktorá umožní MSP/VMP „testovať“ trh vo veľmi malom rozsahu*

Pod hranicou stanovenou obmedzeniami de minimis nie sú vyrubené žiadne clá ani dane a postupy v oblasti preclenia vrátane požiadaviek v oblasti údajov sú minimálne.

Pripomíname požiadavku Severoatlantickej rady a všeobecnú ochotu Spojených štátov zvýšiť platné limity na zásielky od malých podnikov do Spojených štátov alebo Európskej únie na 800 USD, pričom ich súčasná výška je v prvom prípade 200 USD a v druhom 150 USD. V Európskej únii sa aj v prípade, že je tovar oslobodený od cla, za zásielky, ktorých hodnota presahuje 10 alebo 22 EUR (podľa členskej krajiny), musí vyberať DPH.

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

⁽¹⁵⁾ Výbor 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)).

Zvýšenie hranice de minimis v prospech cestujúcich, ktorí pricestovali lietadlom, a na prichádzajúce balíky by mohlo pomôcť MSP, hlavne novým začínajúcim podnikom, najmä v odvetvi spotrebného tovaru, aby začali vyvážať v malom rozsahu alebo využili elektronický obchod, a to bez toho, aby museli platiť clo. EHSV žiada Európsku komisiu, aby posúdila uskutočniteľnosť tejto požiadavky (dôsledky pre príjmy z ciel, pre právo duševného vlastníctva atď.). EHSV víta iniciatívu Európskej únie vytvoriť databázu týkajúcu sa „10 vecí, ktoré by ste mali vedieť o online obchode“⁽¹⁶⁾ určenú európskym subjektom, ktoré vyvážajú svoj tovar do iných členských štátov EÚ. Výbor zastáva názor, že podobná databáza sa môže prispôsobiť aj transatlantickému obchodu.

3.4. *Nevyhnutný prístup ku všetkým relevantným informáciám na viacjazyčnom portáli*

EHSV podporuje žiadosť Európskej komisie v súvislosti s vytvorením portálu určeného pre MSP a chcel by vyjadriť nasledujúce požiadavky:

- všetky informácie by mali byť k dispozícii vo všetkých 24 úradných jazykoch Európskej únie,
- softvér by mal byť čo najjednoduchší a ľahko použiteľný,
- fungovanie databázy by mala otestovať vzorka MSP z EÚ, aby sa zaručilo, že tento nástroj bude zodpovedať ich potrebám,
- databáza by mala mať aj ľudské rozhranie, teda pracovný tím, ktorý bude odpovedať na otázky prichádzajúce z oboch strán Atlantiku.

Zo správy Komisie o MSP a TTIP jasne vyplýva, že hoci veľká časť podnikov pozná opatrenia, ktoré sa uplatňujú na ich vývoz, nemôžu vedieť, či ide o opatrenia federálne, opatrenia jednotlivých štátov alebo súkromné normy. Je preto dôležité, aby úrady vedeli pravidelne zistiť, ktoré postupy a predpisy vnímajú MSP ako obzvlášť zložité, a pripraviť špecifické vysvetlenia a prehľady krokov, ktoré musia tieto podniky urobiť, aby predpísané požiadavky splnili.

3.5. *Reprezentatívny výbor MSP s presnými právomocami*

EHSV víta skutočnosť, že orgány zodpovedné za MSP na európskej aj na americkej úrovni už dali súčasnému dialógu inštitucionalizovanú podobu. Domnieva sa však, že organizácie zastupujúce MSP musia byť v transatlantickom dialógu, ktorý sa ich týka, náležite zastúpené a že zloženie budúceho výboru pre MSP by sa nemalo obmedzovať len na vnútroštátne správne orgány, ale malo by zahŕňať aj organizácie, ktoré zastupujú MSP/VMP a mikropodniky na oboch stranách Atlantiku. Určité všeobecné ustanovenia týkajúce sa MSP budú mať značný dosah aj na ich zamestnancov a na spotrebiteľov ich výrobkov. Preto by v budúcom výbore pre MSP mali byť tieto zainteresované strany zastúpené ako poradcovia, aby už od začiatku mohli byť ich záujmy náležite zohľadnené.

EHSV navrhuje, aby mal budúci výbor pre MSP tieto právomoci: dohliadať na podmienky uplatňovania TTIP na MSP/VMP a mikropodniky a na účinky týchto podmienok na ich zamestnancov a na spotrebiteľov ich výrobkov, uskutočňovať posudzovanie vplyvu, predkladať návrhy na riešenie problémov, s ktorými sa stretávajú MSP/VMP a mikropodniky, ako aj ich zamestnanci a spotrebiteľia ich výrobkov, zabezpečovať informovanie týchto podnikov atď.

3.6. *Informačná kampaň na úrovni štátov a regiónov*

Je nevyhnutné zabezpečiť MSP prístup k presným informáciám, aby mohli využiť nové obchodné perspektívy, ktoré TTIP ponúka, či už ide o odstránenie ciel, zjednodušenie obchodu, alebo o spoluprácu v oblasti regulácie, ktoré by mohli viesť k zblíženiu alebo vzájomnému uznávaniu posudzovania zhody, kvalifikácií a pracovnoprávných predpisov.

Tieto informácie nemôže poskytovať len jediný kanál – internetové stránky. V záujme toho, aby MSP lepšie poznali dostupné nástroje a iniciatívy verejnej podpory a aby im lepšie rozumeli, by bolo vhodné rozbehnúť pre ne informačnú kampaň, do ktorej by boli zapojení aj odborníci na medzinárodný obchod a experti v oblasti vývozu a investovania v Spojených štátoch. Podniky zatiaľ len málo poznajú nástroje, ktoré sú k dispozícii a ktoré môžu prispieť k ich internacionalizácii, napríklad databázu o prístupe na trhy a sieť Enterprise Europe. Na to, aby boli schopné internacionalizovať sa a rozvíjať v zahraničí, musia začať vyvíjať určité úsilie najskôr vo svojej krajine pôvodu. Preto by sa mala venovať pozornosť tomu, aké zdroje a pomoc by mohli získať na úrovni členských štátov a prípadne na úrovni EÚ.

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

EHSV tiež odporúča vytvoriť sieť európskych a amerických združení MSP, ktorej úlohou bude propagovať TTIP prostredníctvom autentického prístupu „zdola nahor“.

3.7. Zintenzívnenie európskej politiky na podporu MSP

3.7.1. Je dôležité, aby TTIP nebolo považované za nástroj na zastavenie preferenčného zaobchádzania, ktoré sa uplatňuje na MSP vo verejnom obstarávaní na miestnej a regionálnej úrovni. TTIP by malo zachovať tieto priority najmä preto, že sa vzťahujú rovnako na európske a americké MSP.

3.7.2. Okrem toho je nevyhnutné, aby sa pri rokovaní, ako aj v oblasti regulačnej spolupráce rešpektovala zásada „Think small first“ (najskôr myslieť na malých) v snahe už od začiatku legislatívneho procesu prihliadať na priority a situáciu malých podnikateľov a mikropodnikateľov a ochraňovať ich špecifické záujmy. EHSV preto žiada, aby malé podniky a mikropodniky mali osobitné zastúpenie v poradnom výbore (*TTIP Advisory Board*).

3.7.3. Pokiaľ ide o regulačnú spoluprácu, MSP, a najmä malým podnikom a mikropodnikom, by sa mala poskytovať primeraná podpora, ktorá im pomôže dodržiavať predpisy.

3.7.4. Okrem toho treba zdôrazniť, že veľký počet podnikov, ktoré by mohli investovať alebo vyvážať na transatlantický trh, sú podniky, ktoré sú zdrojom inovácií, a preto potrebujú komplexné a prísne pravidlá v oblasti ochrany duševného vlastníctva v Spojených štátoch aj v Európskej únii.

3.7.5. Čo sa týka agropotravinárstva, mala by sa venovať osobitná pozornosť podnikom, ktorých výroba a súvisiace procesy spočívajú na etických, kultúrnych a environmentálnych aspektoch. Je nevyhnutné ďalej podporovať obchod s týmito produktmi, ktoré prispievajú k trvalo udržateľnému rozvoju. Rovnako je potrebné zabezpečiť primeranú ochranu zemepisných označení, ktoré sú pre spotrebiteľa zárukou, pokiaľ ide o pôvod výrobkov, ako aj o výrobné metódy. Európska únia už roky sleduje politiku kvality produktov, ktorá predstavuje jednu z jej silných stránok, pretože poskytuje konkurenčnú výhodu pre jej producentov, výrazne prispieva k zachovaniu kultúrnych a gastronomických tradícií a podporuje rozvoj vidieka, ako aj opatrenia na podporu trhu a príjmu producentov.

3.7.6. EHSV v inom stanovisku skúma skúsenosti s iniciatívou „Small Business Act“ (SBA) v Spojených štátoch a v EÚ, aby správne pochopil, aké výhody ponúka americký zákon „Small Business Act“ americkým MSP, napríklad v oblasti prístupu k verejnému obstarávaniu alebo financovaniu. Vďaka tomu bude možné, keď nastane vhodný čas, navrhnúť také zlepšenia a účinnejšie pracovné metódy pre európsku iniciatívu SBA, aby bola vhodnejšia pre európske MSP a stala sa záväznejšou.

V Bruseli 2. júla 2015

Predseda
Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru
Henri MALOSSE