

Stanovisko Evropského hospodářského a sociálního výboru ke sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě a Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů: Malé podniky, velký svět – nové partnerství na pomoc malým a středním podnikům při využívání celosvětových příležitostí

COM(2011) 702 final

(2012/C 229/09)

Zpravodaj: **pan VOLEŠ**

Dne 9. listopadu 2011 se Evropská komise, v souladu s článkem 304 Smlouvy o fungování Evropské unie, rozhodla konzultovat Evropský hospodářský a sociální výbor ve věci

sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě a Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů „Malé podniky, velký svět – nové partnerství na pomoc malým a středním podnikům při využívání celosvětových příležitostí“

COM(2011) 702 final.

Specializovaná sekce Jednotný trh, výroba a spotřeba, kterou Výbor pověřil přípravou podkladů na toto téma, přijala stanovisko dne 8. května 2012.

Na 481. plenárním zasedání, které se konalo ve dnech 23. a 24. května 2012 (jednání dne 23. května 2012), přijal Evropský hospodářský a sociální výbor následující stanovisko 195 hlasy pro, 2 hlasy byly proti a 7 členů se zdrželo hlasování.

1. Závěry a doporučení

1.1 Využití potenciálu vstupu evropských MSP na třetí trhy, zejména ty rychle rostoucí, se může stát významným faktorem podpory růstu a zaměstnanosti. Je proto třeba, aby se internacionalizace MSP stala součástí všech politik EU týkajících se MSP.

1.2 Internacionalizace zahrnuje širokou škálu aktivit, jako jsou vývoz, dovoz, přímé zahraniční investice, subdotávky, technická spolupráce a další činnosti. Výbor lituje, že se sdělení omezilo převážně na podporu vývozců a investorů.

1.3 Vzhledem k úzké spojitosti internacionalizace a inovací Výbor doporučuje, aby nové programy Horizont 2020 a COSME byly pro MSP přístupnější a uživatelsky jednodušší. Pro podporu internacionalizace je třeba využít rovněž Evropský sociální fond.

1.4 Evropská podpora internacionalizace by měla přihlížet k podporám na národní úrovni, které by neměla dublovat, ale doplňovat tam, kde to vyplývá z kompetencí EU, tedy otevíráním trhů, uzavíráním bilaterálních a multilaterálních dohod, odstraňováním bariér, poskytováním informací v oblasti cel, ochrany duševního vlastnictví, ochrany investic, norem, regulace, veřejných zakázek, boje proti korupci a dalším.

1.5 EHSV volá po lepší koordinaci a jednotném řízení politiky internacionalizace mezi generálními ředitelstvími Komise, Radou, Evropskou službou vnější akce, Evropským parlamentem a sítí národních zmocněnců pro MSP.

1.6 Navrhovaný on-line portál může splnit svoji úlohu za předpokladu, že zastřeší všechny dostupné informační zdroje, bude propojen s národními portály a bude poskytovat základní informace ve všech úředních jazycích EU.

1.7 EHSV upozorňuje na nedostatečné využívání potenciálu Evropské sítě podniků (*Enterprise Europe Network*) a vítá návrh na změnu její správní struktury. Požaduje, aby do řízení sítě byly zapojeny podnikatelské organizace, které mají nejbližší k MSP.

1.8 Evropská podpora pronikání MSP na třetí trhy by měla být úzce propojena s přeshraničními aktivitami MSP na jednotném trhu, protože většina z nich získává své zahraniční zkušenosti právě zde, a měla by zahrnovat též podporu vstupu MSP na jednotný trh a odstranění překážek, které tomu brání.

1.9 Jednou z největších slabín stávajícího systému evropských a národních podpor je nízké povědomí MSP o jejich existenci, obtížné vyhledávání relevantních informací, nesrozumitelný jazyk a složitost přístupu ke konkrétním návodům, jak postupovat. Výbor doporučuje do osvěty zapojit v první řadě organizace zastupující MSP.

1.10 Důležitým předpokladem pro internacionalizaci MSP je zejména v období krize přístup k financím. EHSV proto vyzývá Komisi k vytvoření nových podpůrných finančních nástrojů internacionalizace MSP, jako jsou záruky pro exportní financování, pojištění zahraničních aktivit a jednoduché poskytování úvěrů prostřednictvím garantované kreditní karty.

1.11 Výbor požaduje, aby byly sjednoceny podmínky různých regionálních programů, jako jsou *East Invest*, *AL Invest*, *Medinvest* a další, což by ulehčilo MSP jejich využití. Žádá rovněž přehodnotit stávající pravidlo, podle něž mohou podporu na účast v akcích programu čerpat pouze MSP z partnerských zemí.

1.12 EHSV navrhuje řadu konkrétních kroků, které by mohly na evropské úrovni vhodně doplnit stávající podpory, jako je zavedení Exportní evropské ceny MSP, využití celoevropských akcí, jako je Evropská podnikatelská cena, propagace internacionalizace MSP v rámci Týdne MSP, vytvoření a udržování databáze nejlepších zkušeností poskytovatelů podpor, obnovení „matchmakingových“ akcí typu *Europartenariat* nebo *Interprise*.

1.13 EHSV podporuje myšlenku svolávat každoročně fórum k hodnocení výsledků internacionalizace a požaduje, aby se stalo stálou platformou, do níž by byli účinně zapojeni sociální partneři spolu s ostatními zainteresovanými stranami včetně EHSV.

1.14 EHSV doporučuje, aby k vybraným prioritním teritoriím BRIC byly doplněny též další perspektivní trhy, jako je Záliv, jihovýchodní Asie a další.

2. Stručný obsah dokumentu Komise

2.1 Evropská unie potřebuje najít nové zdroje růstu a pracovních míst. Velké trhy mimo území EU, zejména Čína, Indie, Rusko a Brazílie, vykazují vysoké tempo růstu a příležitosti pro evropské podniky. Podpora aktivit malých a středních podniků mimo EU je proto součástí posilování konkurenceschopnosti EU charakterizované ve strategii *Evropa 2020* a dalších dokumentech ⁽¹⁾.

2.2 Komise v listopadu 2011 zveřejnila sdělení „Malé podniky, velký svět – nové partnerství na pomoc malým

a středním podnikům při využívání celosvětových příležitostí“ ⁽²⁾, v němž přichází s návrhem komplexní revize systému podpor MSP v oblasti internacionalizace na evropské úrovni, která by měla přispět k jejich zefektivnění, zpřehlednění a rozšíření.

2.3 Na vnitřní trh vyváželo v průběhu posledních tří let 25 % evropských MSP, ale mimo EU bylo aktivních jen 13 %, což ukazuje na výrazný nevyužitý potenciál pro expanzi za hranice EU zejména v inovativním zpracovatelském průmyslu a kreativních odvětvích.

2.4 Komise definuje cíle, kterých chce dosáhnout: poskytnout MSP dostupné informace, zlepšit vzájemné skloubení podpůrných činností, zlepšit nákladovou efektivnost, vyplnit mezery ve službách poskytovaných na národní úrovni veřejným i soukromým sektorem a zajistit rovný přístup pro MSP ze všech členských států.

2.5 K dosažení těchto cílů chce Komise použít zejména následující nástroje: poskytování informací přímo před dveře MSP, zajištění evropského rozměru služeb na prioritních trzích, podpora klastrů a sítí, racionalizace nových aktivit na prioritních trzích při dodržování tří zásad: doplňkovost, udržitelnost, efektivita využívání veřejných prostředků s použitím tzv. SMART cílů („specific, measurable, achievable, relevant, timed“). Komise stanoví prioritní teritoria podle definovaných kritérií. Internacionalizace MSP by měla být součástí ostatních politik EU.

3. Obecné připomínky

3.1 EHSV vítá sdělení Komise a ztotožňuje se s většinou analýz a závěrů. Konstatuje, že sdělení se soustřeďuje více na mechanismus poskytování podpor než na jejich obsah a cíle. Výbor připomíná svá stanoviska, v nichž se k problematice internacionalizace MSP v nedávné minulosti vyslovil: *Přezkum iniciativy „Small Business Act“* ⁽³⁾, *Jak podporovat MSP při adaptaci na změny globálních trhů* ⁽⁴⁾ a *Vnější dimenze průmyslové politiky* ⁽⁵⁾.

3.2 EHSV souhlasí, že politika podpory pronikání malých a středních podniků na třetí trhy by měla být součástí strategie konkurenceschopnosti EU *Evropa 2020* a ostatních politik EU, a zdůrazňuje potřebu tyto politiky koordinovat z hlediska jejich využití pro internacionalizaci MSP.

⁽¹⁾ Sdělení o integrované průmyslové politice, COM(2010) 614 final; přezkum SBA, COM(2011) 78 final; sdělení o obchodní politice, COM(2010) 612 final a Akt o jednotném trhu, COM(2010) 608 final.

⁽²⁾ COM(2011) 702 final, 9. listopadu 2011.

⁽³⁾ Úř. věst. C 376, 22.12.2011, s. 51.

⁽⁴⁾ Úř. věst. C 255, 22.9.2010, s. 24.

⁽⁵⁾ Úř. věst. C 218, 23.7.2011, s. 25.

3.3 Sdělení Komise se omezuje téměř výhradně na podporu přímých vývozců na třetí trhy. Internacionalizace MSP zahrnuje vývoz, dovoz, přímé zahraniční investice, technickou spolupráci, subdodavatelské vztahy a další činnosti, v nichž se MSP zapojují do hodnotových řetězců.

3.4 Je třeba rozšířit informační a vzdělávací podpory na ostatní oblasti internacionalizace, aby přinesly prospěch co nejširšímu okruhu uživatelů, a odlišit při tom potřeby různých kategorií podniků podle jejich velikosti a zkušeností ze zahraničních činností.

3.5 Potenciální množství MSP, které by se mohly zapojit do internacionalizace, jak vyplývá ze zveřejněných statistik ⁽⁶⁾, je třeba posuzovat realisticky s přihlédnutím ke skutečnosti, že značná část MSP je zaměřena pouze na potřeby místního trhu, jako jsou drobné služby, řemeslná výroba pro místní potřebu atd.

3.6 EHSV zdůrazňuje, že je třeba trvale a důsledně vytvářet podnikatelské prostředí příznivé pro MSP, zejména snižovat administrativní zátěž a nadbytečnou regulaci ohrožující konkurenceschopnost evropských podniků na třetích trzích a odstranit všechny překážky bránící MSP zapojit se do internacionalizace.

3.7 Inovace stimulují internacionalizaci podniků a zároveň internacionalizace může zlepšit výkon podniků ⁽⁷⁾. MSP v současném rozpočtovém období EU čerpají v 7. rámcovém programu v části Program spolupráce pouze 15 % finančních prostředků ⁽⁸⁾. Nové programy Horizont 2020, COSME a 4. pilíř Evropského sociálního fondu mají velký potenciál přispět prostřednictvím inovací ke zvýšení konkurenceschopnosti, a vytvořit tak lepší předpoklady pro internacionalizaci evropských MSP a následně i vyšší růst a tvorbu pracovních míst. Je však potřeba zajistit, aby tyto programy byly MSP známé a dostupné, a zjednodušit administrativní náročnost jejich využívání.

⁽⁶⁾ Viz studie EIM, s. 5. MSP se podílejí na celkovém vývozu EU-27 25 %, z čehož zhruba polovina směřuje také mimo vnitřní trh (13 %); na celkovém dovozu EU-27 se MSP podílejí 29 %, přičemž opět polovina z toho pochází ze zemí mimo vnitřní trh (14 %). 7 % MSP v rámci EU-27 se účastní spolupráce se zahraničním partnerem v oblasti technologií, 7 % je subdodavatelem zahraničního partnera, 7 % má zahraniční subdodavatele, 2 % MSP je aktivních v oblasti přímých zahraničních investic.

⁽⁷⁾ Přehled výkonnosti MSP *Do SMEs create more and better jobs?* EIM, listopad 2011, s. 77.

⁽⁸⁾ *SME Participation in FP7 Report 2007–2011*. Evropská komise, leden 2012.

3.8 Účinnost podpor internacionalizace MSP předpokládá změnu přístupu jejich poskytovatelů jak na evropské, tak i národní úrovni a přechod od paušálních a standardizovaných služeb k cíleným, proaktivním, adresným službám „šitým na míru“, které budou zohledňovat obor, životní cyklus, disponibilitu zdrojů, postavení vůči konkurenci a vnitřní předpoklady firmy, jako jsou jazykové znalosti, znalost místní kultury a podnikatelského prostředí. ⁽⁹⁾

3.9 Cílem podnikání jsou zisk, růst a podíl na trhu, které mohou být realizovány vstupem na zahraniční trhy, ten však nemusí vždy skončit úspěchem. Zatímco 50 % MSP, které podnikají v zahraničí, vykazuje růst obrátu, zbylých 50 % jej nevykazuje. Cílem poskytované podpory by mělo být minimalizovat rizika neúspěchu z důvodu nedostatku informací a zkušeností.

3.10 Podpora internacionalizace MSP je v kompetenci členských států, kde existuje velký počet podpůrných programů – více než 300 – jak z veřejných prostředků, tak i soukromých zdrojů ⁽¹⁰⁾, proto je třeba velmi důkladně zvažovat, jakou přidanou hodnotu by mohly přinést nové podpory na evropské úrovni, aby se zabránilo dublování a překrývání stávajících podpor. Z tohoto důvodu by byla užitečná pravidelná výměna informací mezi národními orgány poskytujícími podporu internacionalizaci MSP a jejich koordinace s příslušnými ředitelstvími Komise.

3.11 Evropský příspěvek by se měl zaměřit v první řadě na otevírání trhů, usnadňování přístupu na ně, uzavírání bilaterálních a multilaterálních dohod, odstraňování tarifních i netarifních bariér, poskytování informací (databáze MADB), zejména těch zaměřených na speciální a společné oblasti – ochranu průmyslových práv, normy, cla, vývozní/dovozní dokumentaci, regulace, sanitární, fytosanitární a veterinární předpisy, boj proti korupci a veřejné zakázky. EU by měla důsledně vyžadovat od partnerských zemí uznávání národních certifikátů členských zemí, které jsou uznávány v rámci jednotného trhu, a zabránit tak diskriminaci některých členských států.

3.12 Evropská podpora by měla být využita též k vyrovnání podmínek pro pronikání MSP z menších a nových členských států, které nemají možnost udržovat své zastoupení na třetích trzích.

⁽⁹⁾ Fabio Antoldi: *Can European SMEs really intercept the international paths of fast growth?* Prezentace na semináři EP dne 24. ledna 2012, s. 31.

⁽¹⁰⁾ Viz studie EIM *„Opportunities for the internationalization of European SMEs“*, final report, s. 30.

3.13 Princip partnerství mezi veřejnými institucemi a podnikatelskými reprezentacemi (obchodní komory, asociace hájící zájmy MSP, podnikatelské a odvětvové svazy) by měl být důsledně dodržován. Zapojení sociálních partnerů zejména na regionální a místní úrovni by mělo sloužit k identifikaci politik a zdrojů potřebných k podpoře internacionalizace MSP a k dohledu nad jejich správným použitím. Princip partnerství by měl respektovat národní zájmy a různé formy podpory a volnou soutěž mezi firmami i poskytovateli podpor. Veřejné instituce v členských státech by při poskytování služeb pro internacionalizaci neměly konkurovat organizacím zastupujícím podnikatele.

3.14 EHSV postrádá ve sdělení návrh na zlepšení koordinace a jednotné řízení strategie internacionalizace na evropské úrovni. Kompetence generálních ředitelství Komise (podniků a průmyslu, obchodu, jednotného trhu, rozvojové pomoci, cel a daní a dalších) v oblasti internacionalizace MSP nejsou jasně vymezeny. Bylo by třeba rovněž zlepšit spolupráci zmíněných ředitelství Komise a Evropské služby vnější akce s Radou, sítě národních zmocněnců pro MSP (tzv. národních SME Envoys), Evropským parlamentem, zastupitelskými úřady členských států ve třetích zemích a dalšími orgány, které se na vytváření politiky internacionalizace podílejí a které ji realizují.

4. Konkrétní připomínky a doporučení k návrhům Komise

4.1 Navržené mapování stavu by se mělo zaměřit zejména na vyhodnocení účinnosti stávajících opatření a nástrojů evropské podpory a identifikaci stávajících mezer v národních systémech podpory a jejich zaplnění evropským příspěvkem k těmto podporám.

4.2 Vytvoření nového informačního evropského portálu by mělo být velmi důkladně zváženo z hlediska nákladů a mělo by vycházet z následujících zásad:

- nemělo by jít o dublování existujících národních zdrojů;
- portál by měl propojit všechny stávající evropské i národní informační zdroje tak, aby byly jednoduše dostupné z jednoho místa;
- společné informace z evropských zdrojů by měly být poskytovány v národních jazycích;

— informace z vlastních zdrojů EU by se měly zaměřit na identifikaci a odstraňování překážek přístupu na trh, celní pravidla, na certifikační, sanitární, fytosanitární a veterinární předpisy, investiční pobídky a ochranu investic, ochranu duševního vlastnictví, veřejné zakázky atd.;

— MSP by měly být informovány o těch aspektech Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti, které se jich rovněž týkají ⁽¹⁾;

— informace by měly brát do úvahy potřeby všech účastníků internacionalizace – vývozců, dovozců, investorů, subdodavatelů – a specifika různých oborů.

4.3 EHSV postrádá opatření na podporu elektronického obchodu, který by se mohl stát významnou oblastí pro internacionalizaci MSP. V tomto směru je nutné uskutečnit cíle EU, pokud jde o širokopásmový internet, zejména pokrytí venkovských a odlehklých oblastí, které by ulehčilo přístup MSP k informacím nezbytným pro jejich internacionalizaci.

4.4 EHSV oceňuje přínos sítě *Enterprise Europe Network* (EEN) k rozvoji kontaktů a obchodních vztahů mezi podniky EU v některých zemích, i když se domnívá, že využití potenciálu této sítě by mohlo být mnohem větší, o čemž svědčí i malá informovanost většiny evropských MSP o její existenci. Služby sítě EEN by měly co nejvíce vycházet ze skutečných požadavků a potřeb MSP. V mnoha regionech organizace zastupující MSP nejsou do EEN zapojeny. EHSV proto zdůrazňuje potřebu dát síti EEN novou správní strukturu a požaduje, aby se na jejím řízení podílely ty podnikatelské organizace, které mají k MSP nejbližší.

4.5 Evropská podpora MSP pro pronikání na třetí trhy by měla zahrnovat též různé formy podpory vstupu MSP na jednotný trh a odstraňování překážek, které stále brání plnému využití možností jednotného trhu v souladu s Aktem pro jednotný trh. Je obvyklé, že MSP začínají své mezinárodní obchodování v rámci jednotného trhu a pak je rozšiřují na třetí trhy.

4.6 Všechny průzkumy a studie poukazují na malou znalost dostupných podpor a programů mezi MSP. Jazyk používaný evropskými i národními institucemi by měl být jednoduchý, srozumitelný a přizpůsobený charakteru MSP. EHSV doporučuje

⁽¹⁾ Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti, r. 2000.

vypracovat stručného a jasného průvodce labyrintem podpor, zlepšit komunikaci o stávajících podporách ze strany evropských institucí. Do šíření informací a povědomí o podporách je třeba zapojit zejména organizace zastupující zájmy MSP, jako jsou obchodní komory, odvětvové asociace, svazy MSP, a poskytnout jim potřebnou finanční podporu pro poskytování potřebných poradenských služeb.

4.7 EHSV by uvítal zlepšení přístupu MSP k financím ve světle Akčního plánu Komise ⁽¹²⁾, jako základního předpokladu pro případnou internacionalizaci, zejména v současné ekonomické a finanční krizi v EU. Vyzývá proto Komisi k vytvoření nových podpůrných finančních nástrojů internacionalizace MSP, jako jsou záruky pro exportní financování, pojištění zahraničních aktivit a případně jednoduché poskytování úvěrů prostřednictvím garantované kreditní karty ⁽¹³⁾.

4.8 Na rozdíl od stávajících programů, jako jsou například East Invest, AL Invest a další, by měly být nové regionálně zaměřené programy postaveny na shodných finančních a administrativních podmínkách. Výbor vyzývá Komisi, aby přehodnotila stávající pravidla, podle nichž pouze MSP z partnerských zemí mohou využívat podporu k účasti na činnostech programu. Měly by rovněž usnadnit zapojení MSP z členských států do jejich realizace rozšířením podpory na úhradu prvotních nákladů na účast v akcích programů.

4.9 EHSV vítá snahu Komise umožnit MSP z členských států, které nemají zastoupení na klíčových třetích trzích, přístup k podporám či informacím poskytovaným jinými členskými státy EU. Upozorňuje však, že nastavení takové spolupráce bude velmi složitým úkolem. Bude třeba vyjasnit, zda služby dotované z veřejných prostředků daného státu budou moci využívat MSP z jiných členských států.

4.10 Tuto překážku by mohlo překonat postupné vytváření Evropských center podpory MSP pro vzájemný obchod ve významných partnerských zemích. Do rozhodování o náplni a formě jejich činnosti by měly být bezprostředně zapojeny organizace zastupující MSP. EHSV doporučuje věnovat na propagaci jejich služeb potřebnou finanční podporu organizacím zastupujícím MSP jak na národní, tak i evropské úrovni.

4.11 EHSV požaduje, aby se každoročního fóra pro hodnocení internacionalizace MSP účastnila organizovaná občanská společnost (zaměstnavatelé, odbory, spotřebitelé, komory a asociace svobodných povolání, asociace MSP atd.) včetně EHSV a organizací, jako jsou EUROCHAMBRES, UEAPME, Business Europe, ETUC, případně i odvětvové evropské asociace v těch sektorech, které jsou pro internacionalizaci nejvýznamnější. Fórum by se mělo stát stálou koordinační platformou, která bude mimo jiné monitorovat vynakládání značných prostředků přidělených na různé programy a podpory a sledovat jejich účinnost podle jasných kritérií.

4.12 EHSV navrhuje, aby byla zřízena Evropská cena pro nejlepšího exportéra z řad MSP, která by byla udělována každoročně například u příležitosti zasedání fóra.

4.13 K propagaci úspěšných aktivit veřejné správy v oblasti internacionalizace by bylo možné výrazněji využít Evropskou podnikatelskou cenu a ocenění Evropský podnikatelský region udělované Výborem regionů.

Týdny MSP pořádané každoročně by měly zahrnovat podporu internacionalizace a výměnu nejlepších zkušeností v této oblasti mezi členskými státy.

EHSV vyzývá k vytvoření a udržování on-line databáze nejlepších zkušeností evropských obchodních komor, asociací a svazů zastupujících MSP a sektorových organizací z oblasti internacionalizace a její cílené rozšiřování prostřednictvím organizací zastupujících MSP.

4.14 EHSV doporučuje vrátit se k osvědčeným „matchmakingovým“ evropským akcím, které v minulosti posloužily mnoha MSP z kandidátských zemí k jejich internacionalizaci formou tzv. Europartenariátu nebo Interprise.

4.15 Pokud jde o teritoriální zaměření internacionalizace MSP, EHSV souhlasí s jejím soustředěním na země BRIC, které dosahují vysokého ekonomického růstu, ale doporučuje je rozšířit na další perspektivní trhy v Zálivu, jihovýchodní Asii a dalších regionech. Výbor rovněž doporučuje stanovit oborové priority, na které by se měla internacionalizace MSP zaměřit.

⁽¹²⁾ Akční plán ke zlepšení přístupu malých a středních podniků k financování, COM(2011) 870 final.

⁽¹³⁾ Viz Széchenyiho karta v Maďarsku umožňující MSP využít úvěr bez kolaterálního závazku, který je zaručen státem www.iapmei.pt/conferencia/1_Laslo_Krisan.ppt.

4.16 EHSV doporučuje mnohem větší zapojení *SME Envoys* v členských státech jejich působnosti do internacionalizace MSP, která by se měla stát jednou z hlavních priorit národních politik podpory MSP.

V Bruselu dne 23. května 2012.

předseda
Evropského hospodářského a sociálního výboru
Staffan NILSSON
