



KOMISJA EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 9.11.2011
KOM(2011) 702 wersja ostateczna

**KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU
REGIONÓW**

„Małe przedsiębiorstwo, wielki świat

**– nowe partnerstwo na rzecz pomocy MŚP w wykorzystaniu szans na światowych
rynkach”**

**KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU
REGIONÓW**

„Małe przedsiębiorstwo, wielki świat

**– nowe partnerstwo na rzecz pomocy MŚP w wykorzystaniu szans na światowych
rynkach”**

1. WPROWADZENIE

Aby tworzyć nowe miejsca pracy i kształtować dobrobyt swoich obywateli, Unia Europejska musi znaleźć nowe źródła wzrostu. Wielkie pozaeuropejskie rynki o wysokich stopach wzrostu lub potencjale wzrostu, takie jak Chiny, Indie, Rosja i Brazylia, to dla przedsiębiorstw z UE wielka szansa¹. Mając na uwadze obecny kontekst gospodarczy, eksport z UE na rozwijające się rynki w krajach spoza UE może stanowić solidne źródło wzrostu gospodarczego. Internacjonalizacja poza zewnętrznymi granicami UE to krok, który MŚP muszą wykonać, aby wyjść naprzeciw tym szansom i je wykorzystać.

Propagowanie i wspieranie **działalności gospodarczej MŚP poza UE** stanowi zatem ważny element ogólnej strategii UE na rzecz konkurencyjności, określonej w ogólnym zarysie w komunikacie w sprawie zintegrowanej polityki przemysłowej², będącej inicjatywą przewodnią strategii Europa 2020, w przeglądzie programu „Small Business Act” dla Europy³ oraz w ostatnim komunikacie w sprawie polityki handlowej UE⁴. Działanie to opiera się na zobowiązaniu Komisji do zwiększenia korzyści MŚP w związku z jednolitym rynkiem⁵ i uzupełnia zarazem to zobowiązanie.

23 miliony europejskich MŚP⁶ zapewniły w 2010 r. dwie trzecie miejsc pracy w sektorze prywatnym oraz 59 % łącznej wartości dodanej pozafinansowego sektora gospodarki. Około 80 % nowych miejsc pracy w okresie ostatnich pięciu lat to zasługa MŚP. Nasze przedsiębiorstwa odnotowały już znaczące wyniki w takich sektorach, jak sektor maszyn i sprzętu czy chemikaliów w Brazylii, czy też sektor energetyczny w Indiach, przy czym takich przykładów można by podać dużo więcej. Aby utorować drogę przedsiębiorstwom, Europa musi przyspieszyć proces ich internacjonalizacji i zapewnić wsparcie MŚP wchodzącym na międzynarodową arenę.

¹ Według prognoz OECD rozwijające się i wschodzące rynki będą stanowiły do 2030 r. 60 % światowego PKB.

² COM(2010) 614

³ COM(2008) 394, poddany przeglądowi w COM(2011) 78.

⁴ COM(2010) 612.

⁵ Przedstawione w Akcie o jednolitym rynku, COM(2010) 608.

⁶ Zgodnie z zaleceniem 2003/361/WE przyjętym przez Komisję dnia 6 maja 2003 r. i stosowanym od dnia 1 stycznia 2005 r.; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm.

Chociaż w ostatnich trzech latach 25 % MŚP z UE prowadziło działalność eksportową na rynku wewnętrznym i poza ten rynek, **to zaledwie 13 % MŚP z UE prowadzi działalność na arenie międzynarodowej poza granicami UE**, angażując się w działalność handlową, inwestycje lub w inne formy współpracy z zagranicznymi partnerami⁷.

Obecnie podejmuje się wysiłki mające na celu dalsze pogłębienie jednolitego rynku i zapewnienie jego większej dostępności dla MŚP jako ich naturalnego rynku „krajowego”.

Z drugiej strony, celem strategii proponowanej w tym dokumencie jest stworzenie warunków umożliwiających MŚP takie samo zaangażowanie na rynkach poza UE.

Wiele mikroprzedsiębiorstw i MŚP prowadzi oczywiście działalność w sektorach towarów i usług niepodlegających wymianie, mających z natury charakter lokalny. Pozostaje jednak duży niewykorzystany potencjał w sektorach towarów i usług podlegających wymianie handlowej, takich jak innowacyjna produkcja i przemysł kreatywny, który należy skierować poza obszar UE w poszukiwaniu nowych i rozwijających się rynków, dochodów z eksportu, technologii, kapitału i możliwości zwiększenia wydajności⁸. Wiele wskazuje na występowanie związku między internacjonalizacją a konkurencyjnością przedsiębiorstw i zdolnościami innowacyjnymi w porównaniu z MŚP prowadzącymi wyłącznie działalność lokalną⁹. Aby stymulować wzrost gospodarczy i tworzyć miejsca pracy w całej gospodarce europejskiej, UE musi uwolnić niewykorzystany dotychczas potencjał wzrostu, którym dysponują MŚP¹⁰.

W wykonanym ostatnio przez EIM Business & Policy Research badaniu „Możliwości internacjonalizacji MŚP”, opublikowanym przez Komisję w sierpniu 2011 r., wartość eksportu sektorów zdominowanych przez MŚP w łącznym eksporcie UE wynoszącym 261,6 mld na dwanaście docelowych rynków, w tym do Chin, Japonii, Rosji, Indii i Brazylii, wyceniono na 134,6 mld. W zależności od państwa, eksport sektorów zdominowanych przez MŚP stanowi od 39 do 62% łącznego eksportu¹¹.

⁷ Sprawozdanie *Internacjonalizacja europejskich MŚP*, grudzień 2009 r.: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.

⁸ W ostatnim sprawozdaniu zaznaczono, że europejskie MŚP usiłują obecnie dotrzeć przede wszystkim do szybko rozwijających się klas średnich w krajach o wschodzących gospodarkach. Wcześniej wiele przedsiębiorstw inwestowało we wschodzące rynki lub wykorzystywało je na zasadzie źródeł, aby obniżyć koszty produkcji (EIU: „Nowe horyzonty: europejskie małe i średnie przedsiębiorstwa w poszukiwaniu wzrostu gospodarczego na wschodzących rynkach”).

⁹ Sprawozdanie: *Wspieranie internacjonalizacji europejskich MŚP*, grudzień 2009 r.; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm. Informacje podane w tym opracowaniu dotyczą działalności MŚP na rynku wewnętrznym oraz poza granicami UE.

¹⁰ Liberalizacja międzynarodowego przepływu towarów, usług, kapitału, ludzi i informacji doprowadziła w ciągu ostatnich dziesięcioleci do większej integracji światowej gospodarki, w której coraz większe znaczenie zyskują transgraniczne łańcuchy wartości. Udział międzynarodowego handlu w globalnym PKB zwiększył się od lat pięćdziesiątych ubiegłego stulecia trzy razy. Oczekuje się, że wschodzące gospodarki Azji, Ameryki Łacińskiej i Afryki będą miały znaczny udział w przyszłym globalnym wzroście gospodarczym (por. przypis 1); poza UE pojawi się więc wiele nowych możliwości dla europejskich przedsiębiorstw. Nadszedł czas, by europejskie przedsiębiorstwa zaczęły czerpać korzyści z globalizacji. Europejskie MŚP muszą mieć możliwość korzystania z tego wzrostu, przyczyniając się tym samym do wzrostu gospodarczego w UE.

¹¹ Tabela 2.1, s. 20, sprawozdanie „Możliwości internacjonalizacji MŚP”, sierpień 2011 r., http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern_event_en.htm, dalej zwane „sprawozdaniem w sprawie możliwości”.

Chociaż rynki międzynarodowe, tak prywatne, jak i państwowe, oferują europejskim przedsiębiorstwom duże możliwości, to MŚP borykają się jednak z określonymi przeszkodami, próbując wejść na rynek światowy, zwłaszcza w zakresie dostępu do informacji o rynku, znalezienia potencjalnych odbiorców i odpowiednich partnerów. Borykają się również z dużo bardziej złożonymi problemami, takimi jak przestrzeganie zagranicznych przepisów prawa, na przykład obowiązujących przepisów prawa zobowiązań, prawa celnego, regulacji i norm technicznych, zarządzanie transferem technologii oraz ochrona praw własności intelektualnej czy przemysłowej. MŚP usiłujące rozwiązać te problemy dysponują zazwyczaj mniejszą wewnętrzną wiedzą fachową oraz mniejszymi zasobami finansowymi czy ludzkimi¹² niż duże przedsiębiorstwa.

Pomoc europejskim MŚP w przezwyciężeniu przeszkód stojących na drodze do internacjonalizacji oraz propagowanie ich integracji ze światową gospodarką wchodzi w zakres strategii na rzecz inteligentnego i trwałego wzrostu gospodarczego, określonej w agendzie „Europa 2020”. W wyniku konsultacji społecznych z zainteresowanymi stronami, przeprowadzonych przez Komisję w 2009 i 2011 r.¹³, ujawniono jednak powszechne zaniepokojenie potencjalnymi zagrożeniami związanymi z nieskoordynowanym wzrostem liczby systemów wsparcia w danym obszarze i wynikającym z tego suboptymalnym wykorzystaniem środków podatkowych.

Mając na uwadze cele strategii „Europa 2020” oraz wspomniane obawy społeczeństwa, w **niniejszym komunikacie proponuje się przegląd istniejących struktur wsparcia MŚP, określa się podstawowe obszary problematyczne, proponuje się zestaw środków mogących zapewnić działaniom na poziomie europejskim największą wartość dodaną, jak również określa się przewodnie zasady w celu możliwie najspójniejszego i skutecznego wykorzystania deficytowych środków finansowych na takich priorytetowych rynkach jak Chiny, Brazylia, Indie, Rosja, USA czy Japonia.** Celem komunikatu jest ustalenie bardziej spójnej i skutecznej strategii UE ukierunkowanej na wspieranie MŚP na rynkach międzynarodowych, pozwalającej wypracować lepsze sposoby udzielania tym przedsiębiorstwom stosownych informacji oraz pomóc im w dążeniach do penetrowania nowych rynków i wyszukania nowych partnerów, a tym samym zapewniającej lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów. W tym kontekście najważniejsze będzie uwzględnienie specyfiki MŚP, zwłaszcza pod względem ich wielkości oraz sektora, w którym prowadzą działalność, jak również sprostanie szczególnym problemom, jakich doświadczają mikroprzedsiębiorstwa. Ogólną przewodnią zasadą tego komunikatu jest zapewnienie synergii oraz stymulowanie wspólnych dążeń do zwiększenia efektywności i wyeliminowania luk między prowadzoną już działalnością mającą na celu wspieranie MŚP w państwach trzecich, finansowaną przez podmioty prywatne, państwa członkowskie i UE.

Komisja będzie odgrywała kluczową rolę w koordynowaniu tego procesu i zarządzaniu nim, a w ramach tych zadań utworzy również okresowe „forum internacjonalizacji MŚP” oraz

¹² Prawdziwym „wąskim gardłem” w prowadzeniu działalności gospodarczej w siedmiu podstawowych państwach poza UE był „słaby dostęp do wystarczających zasobów ludzkich”. Zob. rozdział 2 *sprawozdania w sprawie możliwości*.

¹³ Po pierwszej publikacji dokumentu dotyczącego kluczowych zagadnień w 2009 r., w wyniku ostatecznych konsultacji, zapoczątkowanych w maju 2011 r. na podstawie szeregu pytań przewodnich, otrzymano 60 odpowiedzi od różnych zainteresowanych stron. Wszystkie szczegóły dotyczące tych konsultacji oraz odpowiedzi można znaleźć pod adresem: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index_en.htm.

będzie szczególnie koncentrowała się na tym temacie podczas regularnych posiedzeń wysłanników ds. MŚP z państw członkowskich. We wszystkie te działania zaangażowani będą przedstawiciele sektora prywatnego.

2. KONTEKST POLITYCZNY: ISTNIEJĄCE RAMY DLA WSPARCIA MŚP

Na wspieranie działalności gospodarczej poświęcono już znaczne środki na poziomie krajowym i na poziomie UE. Dotyczy to zarówno sektora publicznego, jak i prywatnego. W ramach ostatniego badania dla Komisji sporządzono wykaz **ponad 300 programów wsparcia¹⁴ na rzecz internacjonalizacji działalności gospodarczej w UE i jej państwach członkowskich¹⁵**. W europejskiej strategii na rzecz internacjonalizacji MŚP trzeba zatem uwzględnić aktualny krajobraz różnorodnej polityki i działalności mającej na celu wdrażanie tych programów. Cel każdej działalności lub inicjatywy na dowolnym poziomie, zapoczątkowanej lub mającej się zacząć, powinien być ukierunkowany na MŚP, natomiast rzeczywistą skuteczność takiej działalności lub inicjatywy należy oceniać w kategoriach zdolności do osiągnięcia przypisanego jej celu.

2.1. Środki podejmowane na poziomie UE w Europie i poza jej terytorium¹⁶

W strategii UE na rzecz MŚP nakreślonej w programie „Small Business Act” dla Europy (SBA), uruchomionym przez Komisję w czerwcu 2008 r., zatwierdzonym przez Radę Europejską w grudniu 2008 r. i poddanym przeglądowi w 2011 r., wzywa się UE i państwa członkowskie do wspierania MŚP i zachęcania ich do korzystania ze wzrostu gospodarczego na rynkach poza UE, zwłaszcza za sprawą wsparcia rynkowego i szkoleń poświęconych działalności gospodarczej. W przeglądzie programu SBA ponownie podkreślono kwestię zapotrzebowania na wsparcie ze strony Komisji w takich obszarach, jak pomoc w wejściu na rynek, zniesienie barier pozataryfowych, poradnictwo w kwestiach regulacyjnych, normalizacja i ocena zgodności¹⁷.

Zapewniając wsparcie infrastrukturalne, Europejska Sieć Przedsiębiorczości nie tylko pomaga przedsiębiorstwom, zwłaszcza małym i średnim, czerpać korzyści z jednolitego rynku, ale również wspiera internacjonalizację MŚP. Partnerzy w ramach Sieci są częstymi gośćmi organizacji wspierających przedsiębiorstwa na poziomie krajowym i lokalnym, które pomagają integrować struktury wsparcia ze wszystkich krajów. Sieć pomaga MŚP za pośrednictwem ponad 600 lokalnych partnerów na całym świecie: MŚP planujące wejść na rynek międzynarodowy poszukuje zazwyczaj wsparcia i poradnictwa dla swojej działalności gospodarczej w najbliższej okolicy, bez względu na to, czy chce korzystać z możliwości biznesowych na jednolitym rynku, czy też zamierza wejść na rynki poza UE.

Do wspierania internacjonalizacji europejskich MŚP znacznie przyczynia się odnowiona strategia Komisji w sprawie dostępu do rynku¹⁸, zakładająca partnerstwo Komisji Europejskiej, państw członkowskich i środowiska przedsiębiorców z UE. MŚP odgrywają coraz większą rolę w eksporcie i coraz częściej stają przed olbrzymimi wyzwaniami

¹⁴ Programy o budżecie przekraczającym 2 mln euro dla większych państw członkowskich.

¹⁵ *Sprawozdanie w sprawie możliwości*.

¹⁶ Dokładniejszy wykaz inicjatyw UE na rzecz wsparcia można znaleźć w dokumencie ramowym pod adresem: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation_en.pdf.

¹⁷ COM(2011) 78.

¹⁸ COM(2007) 183.

związanymi z barierami w handlu. MŚP czerpią korzyści z partnerstwa, tak w UE, jak i na rynkach państw trzecich. Cel ten realizuje się między innymi za pośrednictwem zespołów ds. dostępu do rynku, działających na rynkach eksportowych o kluczowym znaczeniu pod kierownictwem delegatury UE. Kolejnym ważnym narzędziem strategii dostępu do rynku jest baza danych dostępu do rynku. Udostępnia się w niej nieodpłatnie informacje dotyczące taryf celnych i ważnych barier pozataryfowych w państwach trzecich, jak również przewodnik dla eksporterów¹⁹. W nowej strategii handlowej UE²⁰ potwierdzono przydatność strategii dostępu do rynku i świadczonych w ramach niej usług w poprawie dostępu do światowych rynków dla przedsiębiorstw z UE.

Dodatkowe praktyczne informacje dla przyszłych handlowców oraz narzędzia służące e-nauczaniu i bazy danych online zamieszczono na Europejskim Portalu Informacji Celnej (ECIP)²¹.

UE zapewnia pomoc finansową Centrum UE–Japonia ds. Współpracy Przemysłowej oraz pomoc dla programów „EU Gateway”, programów szkoleniowych dla europejskiej kadry kierowniczej (ang. Executive Training Programmes) w odniesieniu do Japonii i Korei, jak również wspiera punkt pomocy w zakresie praw własności intelektualnej dla MŚP działających w Chinach (ang. China IPR SME Helpdesk). UE wspiera również sieć (prywatnych) europejskich organizacji przedsiębiorców (EBO) na ponad dwudziestu zagranicznych rynkach oraz instytucje biznesowe w Hongkongu, Malezji i Singapurze. Te wszystkie organizacje i programy różnią się od siebie pod względem celów i zakresu świadczonych usług, ale wszystkie są przede wszystkim nastawione na pomoc MŚP.

Parlament Europejski zapewnił fundusze na przyjęcie „działań przygotowawczych” mających na celu „propagowanie wymiany handlowej, akademickiej i naukowej”. Część tych funduszy wykorzystano na utworzenie Europejskiego Centrum Biznesu i Technologii w Indiach i niedawno na utworzenie Centrów UE ds. MŚP w Chinach i Tajlandii. Ich zadaniem jest świadczenie wszechstronnych usług na rzecz MŚP z UE na rynkach państw trzecich. Działalność tych pierwszych centrów na rynkach państw trzecich zaowocuje wartościowymi doświadczeniami na potrzeby dalszej działalności w obszarze wspierania przedsiębiorstw.

Istnieją wyraźne dowody na to, że międzynarodowa współpraca w dziedzinie badań naukowych i innowacji stymuluje konkurencyjność oraz działalność rynkową przedsiębiorstw ogółem, a zwłaszcza działalność MŚP. Program ramowy UE w zakresie badań oferuje wsparcie finansowe tego rodzaju aktywności, w tym działania pomocnicze mogące przyczyniać się do internacjonalizacji MŚP.

2.2. Środki podejmowane przez państwa członkowskie²²

Poza wymienionymi wysiłkami podejmowanymi na poziomie UE, **szerzej zakrojoną i nawet ważniejszą działalność mającą na celu zapewnienie wsparcia na rynkach poza UE prowadzą państwa członkowskie, krajowe izby handlowe i sektor prywatny (stowarzyszenia przedsiębiorców i konsultanci handlowi)**. Ogrom fachowej wiedzy, mającej pomóc w internacjonalizacji MŚP, zgromadziły na poziomie krajowym i lokalnym organizacje przedsiębiorców, agencje MŚP i organizacje promocji handlu. Zajmują się one w

¹⁹ Zob. <http://madb.europa.eu/>.

²⁰ COM(2010) 612.

²¹ http://ec.europa.eu/ecip/index_en.htm

²² Zob. wykaz w sprawozdaniu w sprawie możliwości.

większości „podstawową” działalnością ukierunkowaną na promowanie handlu, taką jak kojarzenie przedsiębiorstw, targi handlowe, misje przedsiębiorstw i określone badania rynkowe. Jeśli chodzi o działalność biznesową ambasad państw członkowskich, to prowadzą one często wymianę informacji poprzez regularne spotkania na poziomie UE, organizowane przez delegatury UE, zwłaszcza w przypadkach dotyczących oczywistych wspólnych interesów, takich jak koordynacja działań skierowanych przeciwko barierom w handlu. W innych obszarach (np. w obszarze dyplomacji gospodarczej w przypadku dużych zamówień publicznych) przeważają jednak wśród państw członkowskich UE względy konkurencyjne.

2.3. Doświadczenia: potrzeba większej opłacalności

Ogólnie wydaje się, że przesłanki przemawiające za zakresem wsparcia na rzecz internacjonalizacji są zasadne²³, ale nie wszystkie międzynarodowe programy wsparcia są równie skuteczne. Liczne środki i organizacje mogą przyczynić się do powstania sytuacji, w której MŚP będą miały trudności z faktycznym ustaleniem i wykorzystaniem dostępnego wsparcia²⁴. W czasach ograniczonych finansów publicznych wiele poważnych argumentów przemawia za rozważeniem sposobów na zwiększenie efektywności i skutków istniejących środków za sprawą współpracy i działalności sieciowej²⁵. W związku z powyższym przyszłe działania powinny być przede wszystkim ukierunkowane na większą przejrzystość, spójność i ściślejszą współpracę na rzecz bardziej opłacalnego „podziału pracy” między istniejącymi programami UE, między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, między samymi państwami członkowskimi oraz między instytucjami z sektora publicznego i prywatnego. Działania UE z pewnością nie powinny zastępować polityki realizowanej na poziomie krajowym lub regionalnym, ale raczej powinny ją uzupełniać, zapewniając w miarę możliwości synergii i wprowadzając określone środki wyłącznie w przypadku stwierdzenia luk.

Istnieje również możliwość oceny skuteczności istniejących środków wsparcia na poziomie UE. Należy ustalić, czy przydatne byłoby uruchomienie podobnych inicjatyw w innych miejscach, poprzez dokonanie dokładnej oceny działań pilotażowych dotyczących Centrów UE ds. MŚP. Podobnie w obliczu rosnącej liczby partnerów w ramach Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości poza UE, Sieć będzie musiała wzmocnić swoją administrację, aby rozszerzyć zakres świadczonych przez nią usług na rzecz europejskich przedsiębiorstw.

W niniejszym komunikacie proponuje się zatem spójniejsze i bardziej zintegrowane podejście do wsparcia na rzecz MŚP, na podstawie szczegółowego mapowania istniejących usług

²³ Przeprowadzone ostatnio badanie MŚP z UE mających doświadczenie międzynarodowe wykazało poprawę wyników działalności ponad połowy (63 %) takich przedsiębiorstw, które wzięły udział w międzynarodowym programie wsparcia: wyniki z badania MŚP z UE mających doświadczenie międzynarodowe podano w sprawozdaniu w sprawie możliwości.

²⁴ W *sprawozdaniu w sprawie możliwości* wskazano, że „nawet spośród MŚP prowadzących już działalność w wymiarze międzynarodowym, zaledwie 27 % wie o istnieniu programów wsparcia publicznego. Co więcej, tylko około 7 % zinternacjonalizowanych MŚP korzysta z publicznego wsparcia swojej międzynarodowej działalności gospodarczej”.

²⁵ Trafnym przykładem jest współpraca w Rosji. Skutecznie realizuje się tam działalność „ukierunkowaną na ogólną poprawę klimatu dla inwestycji i środowiska sprzyjającego MŚP z UE, prowadząc współpracę na wysokim szczeblu między Komisją Europejską, Delegaturą UE w Rosji, ambasadami, stowarzyszeniami przedsiębiorców z UE, krajowymi izbami handlowymi oraz rządem Rosji”; zob. *sprawozdanie w sprawie możliwości*.

wsparcia na priorytetowych rynkach. Ustala się w nim również zestaw przewodnich zasad w odniesieniu do działań UE w danej dziedzinie.

3. PODSTAWOWE WYZWANIA DLA MŚP DĄŻĄCYCH DO INTERNACJONALIZACJI

MŚP z UE często nie wiedzą o usługach wsparcia w dziedzinie przedsiębiorczości świadczonych przez UE, państwa członkowskie czy sektor prywatny²⁶. W tym miejscu należy zwrócić szczególną uwagę na fakt, że MŚP najpierw szukają punktu kontaktowego w celu skorzystania ze wsparcia dla przedsiębiorstw w najbliższej okolicy. Różne koncepcje i metody wsparcia dla przedsiębiorstw w UE oraz duża różnorodność programów i organizacji na poziomie krajowym, UE czy światowym stawiają MŚP w trudnej sytuacji, ponieważ brakuje im zasobów ludzkich i środków finansowych na określenie odpowiednich programów lub dostęp do tych programów²⁷. Łatwiejszy dostęp do informacji dla MŚP z UE „na rodzimym gruncie” dałby im większe szanse na znalezienie właściwych usług, dostosowanych do ich potrzeb. W niniejszym komunikacie analizuje się więc możliwość uruchomienia w Internecie „Międzynarodowego portalu dla przedsiębiorców”, który pełniłby rolę wrót do rozpoczęcia działalności na międzynarodowym rynku, dostarczałby informacji dotyczących działalności handlowej na zagranicznych rynkach oraz zawierałby przegląd dostępnego wsparcia w odniesieniu do rynków spoza UE.

W niekorzystnej sytuacji znajdują się przede wszystkim liczne MŚP z mniejszych i nowych państw członkowskich, ponieważ na wielu priorytetowych rynkach brakuje przedstawicieli ich rządów czy izb handlowych²⁸. Brakuje im zatem informacji oraz wsparcia i należałoby je zachęcić do współpracy i stymulować wymianę doświadczeń między „weteranami eksportu” a „nowicjuszami”. Można rozszerzyć możliwości zachęcania i motywowania do współpracy i działalności sieciowej różnych izb handlowych oraz podobnych organizacji w państwach trzecich, zwłaszcza w przypadku, gdy organizacje te posiadają wiedzę na temat uwarunkowań kulturowych oraz znajomość języków i tym samym mogą zaoferować prawdziwie wartościowe wsparcie.

Inne wyzwania wiążą się z charakterem MŚP. Usługi świadczone przez organizacje publiczne i prywatne oraz przez UE czy państwa członkowskie mogą nie obejmować wszystkich potrzeb lub mogą być niewystarczające, aby sprostać zapotrzebowaniu MŚP²⁹. W tym przypadku zachodzi konieczność wykonania bardziej wszechstronnej analizy lokalnej sytuacji na poszczególnych rynkach, która to analiza umożliwi ocenę potrzebnych działań, jak również pozwoli zbadać możliwość zapewnienia większej skuteczności i efektywności za sprawą synergii oraz ogólnoeuropejskiej działalności sieciowej i współpracy.

²⁶ Według *sprawozdania w sprawie możliwości* 24 % zinternacjonalizowanych MŚP wie o publicznych programach wsparcia na rzecz internacjonalizacji, z których mogą skorzystać. Świadomość ta jest tym większa, im większe jest przedsiębiorstwo: mikroprzedsiębiorstwa: 23 %, małe przedsiębiorstwa: 36 % i średnie: 37%, ale grupa ta nadal stanowi mniejszość wśród MŚP.

²⁷ „Spośród 24 % międzynarodowych MŚP posiadających wiedzę na temat publicznych programów wsparcia, z programów tych na użytek własnej działalności korzysta mniej niż jedna trzecia takich przedsiębiorstw.” *Sprawozdanie w sprawie możliwości*.

²⁸ W *sprawozdaniu w sprawie możliwości* stwierdzono, że liczba ważnych środków wsparcia zapewnianych przez państwa członkowskie w siedmiu podstawowych krajach docelowych waha się od 4 do 25.

²⁹ Tamże. „W 2009 r. 40 % MŚP zgłosiło, że brak odpowiedniego wsparcia publicznego stanowi poważną przeszkodę dla internacjonalizacji.”

Mając na uwadze znaczne różnice w obszarze sytuacji na poziomie lokalnym, „w danej dziedzinie” trzeba przyjąć podejście oddolne, umożliwiające identyfikację luk w świadczonych usługach oraz ustalenie obszarów, w których działania na poziomie UE mogłyby zapewnić wartość dodaną.

Z analizy Komisji wynika również, że wielkie znaczenie odgrywa **bezpośrednia komunikacja** z MŚP. MŚP z UE zamierzające podjąć działalność w wymiarze międzynarodowym muszą poczynić najpierw przygotowania na rodzimym gruncie, nabywając odpowiednie umiejętności, pozyskując konieczne informacje, fizycznie dostępne na miejscu i udzielane głównie przez lokalne organizacje przedsiębiorców³⁰, prywatnych konsultantów czy też pozyskiwane z różnych źródeł internetowych. Często MŚP trudniej jest uzyskać potrzebną pomoc na rynku docelowym, jeśli już rozpoczęły na nim działalność. Świadczone już usługi nie zawsze są dostatecznie rozpowszechnione, natomiast MŚP nadal borykają się z poważnymi problemami w dostępie do rynków poza UE i nawiązaniu współpracy handlowej z międzynarodowymi partnerami. Badania wskazują, że MŚP powszechnie borykają się z problemami w uzyskaniu przydatnych informacji³¹.

4. STRATEGIA UE W OBSZARZE WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORSTW NA RZECZ INTERNACJONALIZACJI MŚP

4.1. Cele UE w odniesieniu do strategii na rzecz wsparcia przedsiębiorstw

Mając na uwadze przeprowadzony ostatnio przegląd programu „Small Business Act” dla Europy oraz strategię „Europa 2020”, za cel niniejszego komunikatu obrano określenie spójnej strategii UE na rzecz zwiększenia skuteczności i efektywności usług w obszarze wspierania integracji europejskich przedsiębiorstw z gospodarką światową.

Cele nowej strategii UE:

- **zapewnienie MŚP łatwo dostępnych i odpowiednich informacji na temat sposobów rozszerzenia działalności poza UE;**
- **zwiększenie spójności działań ukierunkowanych na wsparcie;**
- **zwiększenie opłacalności działalności ukierunkowanej na wsparcie;**
- **wyeliminowanie luk w usługach wsparcia;**

³⁰ Lokalna pomoc w internacjonalizacji, świadczona dotychczas w UE przez Komisję, ogranicza się do Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości, programów krótkoterminowych, takich jak „Zrozumieć Chiny” (<http://www.understandingchina.eu>), nielicznych okrągłych stołów i seminariów dla MŚP w kilku europejskich miastach, między innymi do szkoleń dla instruktorów w izbach handlowych itd., jak również do niektórych działań informacyjnych brukselskiego oddziału Centrum UE-Japonia ds. Współpracy Przemysłowej (<http://www.eu-japan.eu>), mających na celu upowszechnienie programów realizowanych przez Centrum również dla MŚP z UE. Większość działań punktu pomocy w zakresie praw własności intelektualnej dla MŚP działających w Chinach (ang. China IPR SME Helpdesk) miało miejsce w UE. Świadczenie tych usług blisko MŚP okazało się podstawowym kluczem do sukcesu.

³¹ „44 % MŚP z UE zgłosiło, że poważną barierę stanowi brak odpowiednich informacji.” Sprawozdanie *Internacjonalizacja europejskich MŚP*, grudzień 2009 r.; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.

- **ustanowienie równych warunków działania i zapewnienie równego dostępu MŚP ze wszystkich państw członkowskich UE³².**

W kolejnych sekcjach opisano instrumenty, które zostaną wykorzystane do realizacji tych celów.

4.2. Realizacja naszych celów

Aby monitorować MŚP od chwili podjęcia decyzji o podjęciu działalności w wymiarze międzynarodowym do chwili rozpoczęcia tej działalności na rynkach poza UE, Komisja wybierze opisane niżej kierunki działania.

4.2.1. Mapowanie środowiska usług wsparcia w kraju i za granicą

Komisja zapoczątkuje dokładne „mapowanie” i analizę usług wsparcia świadczonych w UE i państwach trzecich. Zadanie to będzie realizowane z udziałem państw członkowskich oraz zespołów ds. dostępu do rynku w delegaturach UE, a jest konieczne w celu określenia ewentualnych luk czy przypadków powielania działań w ramach obecnej oferty usług wsparcia³³; zapewni ono podstawę do oceny konieczności podejmowania dalszych działań³⁴. Początkowo mapowanie obejmie tylko rynki priorytetowe (zob. pkt 4.2.5.2 poniżej) i będzie realizowane przez zastosowanie standardowych kryteriów oceny zakresu i dostępności danych usług wsparcia. Inwentaryzacją tą trzeba będzie objąć inicjatywy prywatne i publiczne na poziomach lokalnym, regionalnym, krajowym i UE.

Mapowanie pozwoli na dokonanie ogólnego przeglądu usług świadczonych przez podmioty publiczne i prywatne w państwach trzecich, w tym przez instytucje w państwach członkowskich i organy UE. Ponadto zespoły ds. dostępu do rynku powinny zebrać i skoordynować organizacje lokalne, na przykład izby handlowe, partnerów w europejskich organizacjach przedsiębiorców i w Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości, w celu określenia synergii i luk w prowadzonej na poziomie lokalnym działalności na rzecz wspierania MŚP. To powinno poprawić współpracę sieciową i ułatwić dialog między podmiotami zapewniającymi obecnie wsparcie przedsiębiorstwom, skutkując większą spójnością i dostępnością usług na rzecz MŚP ze wszystkich państw członkowskich. Dla wszechstronnego zobrazowania sytuacji bardzo ważne będzie zaangażowanie państw członkowskich i istniejących organizacji wsparcia oraz ich współpraca.

Mapa usług oferowanych w UE i poza nią będzie regularnie uaktualniana we współpracy z państwami członkowskimi i delegaturami UE.

³² Jak przewidziano w nowym programie na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw i MŚP, zaproponowanym w komunikacie w sprawie kolejnych wieloletnich ram finansowych z dnia 29 czerwca.

³³ W przypadku braku zespołów ds. dostępu do rynku rola delegatur UE będzie polegała, w stosownych przypadkach, na udzieleniu podstawowych informacji potrzebnych usługodawcy dokonującemu mapowania w celu uzupełnienia poczynionych ustaleń. Delegatury te mogą w miarę potrzeb organizować koordynujące spotkania przedsiębiorców i organizacji przedsiębiorców działających na miejscu.

³⁴ Według *sprawozdania w sprawie możliwości* mapowanie uważa się za podstawowe zadanie, które trzeba wykonać na potrzeby koordynacji na poziomie UE.

W trakcie realizacji tego zadania Komisja oceni skuteczność usług wsparcia świadczonych przez UE.

W ramach obecnego programu na rzecz konkurencyjności i innowacji Komisja podejmie niezwłocznie następujące działania:

- zapoczątkowanie dokładnego mapowania i analizy usług wsparcia świadczonych przez podmioty publiczne i prywatne w UE i państwach trzecich w celu ukończenia prac nad rynkami priorytetowymi do 2012 r.;**
- określenie powielanych działań i stopnia fragmentacji oraz luk i potencjalnej synergii w obszarze działalności ukierunkowanej na wspieranie MŚP;**
- propagowanie współpracy za pośrednictwem zespołów ds. dostępu do rynku działających przy delegaturach UE i za pośrednictwem krajowych organów państw członkowskich wśród działających usługodawców finansowanych ze środków publicznych.**

4.2.2. Dostarczanie informacji do miejsca prowadzenia działalności przez MŚP

Już na pierwszym etapie internacjonalizacji MŚP muszą mieć łatwiejszy dostęp do usług i fachowej wiedzy oraz muszą mieć możliwość określenia właściwych programów realizowanych na ich rodzimym gruncie. Oznacza to, że muszą mieć do dyspozycji lokalny punkt kontaktowy w UE, dostępny zarówno fizycznie, jak i wirtualnie.

Za pośrednictwem 600 lokalnych partnerów Europejska Sieć Przedsiębiorczości zapewni MŚP możliwość nawiązania bezpośredniego kontaktu na miejscu oraz skorzystania z profesjonalnych usług wsparcia dokładnie w miejscu prowadzenia działalności.

Aby zrealizować ten cel, Komisja będzie dążyła do zacieśnienia współpracy między Europejską Siecią Przedsiębiorczości a wszystkimi zainteresowanymi stronami w państwach członkowskich, stymulując tym samym skuteczność tej współpracy. Jeśli chodzi o operacyjne aspekty działalności, utworzona zostanie nowa struktura zarządzania, która będzie obejmowała organizacje przyjmujące oraz, w większym stopniu, zainteresowane strony, i która zapewni coraz większą skuteczność w dostępie MŚP do danych usług.

Na początku 2012 r. Komisja uruchomi bogaty w treści portal internetowy, integrujący i upraszczający obecne treści oraz zawierający informacje o docelowych rynkach dotyczące poszczególnych państw trzecich i sektorów, jak również przedstawiający w ogólnym zarysie różne usługi wsparcia, z których można korzystać. Portal będzie zawierał linki do internetowych zawartości pojedynczych punktów kontaktowych w każdym państwie członkowskim i nie będzie powielał informacji, które już są dostępne³⁵.

Koszty działalności Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości do 2014 r. będą pokrywane z istniejących środków budżetowych. Jednocześnie zostanie wdrożony pilotażowy projekt portalu, w którym informacje będą stopniowo tłumaczone na wszystkie języki UE. Portal

³⁵ „Korzyści z efektywności można zapewnić, gromadząc na poziomie UE informacje o zachodzących zmianach oraz prawnych i instytucjonalnych uwarunkowaniach na zagranicznych rynkach”, zob. sprawozdanie Komisji *Internacjonalizacja europejskich MŚP*, grudzień 2009 r., s. 9.

będzie zawierał linki do portali funkcjonujących na poziomie UE i krajowym, w tym do bazy danych dostępu do rynku (Market Access Database) i centrum informacyjnego dla eksporterów (ang. Export Helpdesk) , jak również dodatkowe informacje i przegląd różnych usług, które są dostępne.

Komisja:

- nada Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości nową strukturę zarządzania, poprawiając jej funkcjonowanie i współpracę z organizacjami przyjmującymi i zainteresowanymi stronami, tak aby zapewnić poprawę w obszarze udzielania MŚP informacji na miejscu;

- uruchomi w 2012 r. wielojęzyczny portal internetowy, zawierający informacje o priorytetowych rynkach dotyczące państw trzecich i sektorów, jak również przedstawiający w ogólnym zarysie różne usługi wsparcia, z których można korzystać. Portal będzie podlegał obecnemu programowi na rzecz konkurencyjności i innowacji oraz, na podstawie takich funkcjonujących baz danych jak baza danych dostępu do rynku, centrum informacyjne dla eksporterów oraz Europejski Portal Informacji Celnej, będzie prezentował profile możliwości działalności gospodarczej i ryzyka, zawierające wskaźniki dotyczące sytuacji gospodarczej, barier handlowych, obciążeń biurokracją, procedur celnych, systemów zamówień publicznych oraz inne informacje dla MŚP trudniących się eksportem³⁶, przykładowo dostarczając informacji o prawodawstwie unijnym, z którego można korzystać na potrzeby zawierania umów ze stronami z państw trzecich³⁷. Portal będzie regularnie uaktualniany;

- w 2012 r. zapoczątkuje we współpracy z państwami członkowskimi i zainteresowanymi stronami kampanię informacyjną mającą na celu zapoznanie MŚP z dostępnymi usługami wsparcia.

4.2.3. Nadanie europejskiego wymiaru usługom świadczonym na rzecz MŚP na priorytetowych rynkach

MŚP mogą wymagać szczególnego wsparcia, zaczynając działalność w państwie trzecim. W tym celu Komisja opracuje - najpóźniej do roku 2012 - konkretne zalecenia dotyczące zwiększenia efektywności i skuteczności całego systemu wsparcia dostępnego dla MŚP na rynkach państw trzecich.

Podstawę dla tej inicjatywy będą stanowiły wyniki mapowania oraz doświadczenia zgromadzone dzięki realizacji pilotażowych projektów w obszarze wspierania działalności gospodarczej.

Szanse dla europejskich przedsiębiorstw na poszczególnych rynkach różnią się i na tej podstawie Komisja ustanowiła na priorytetowych rynkach zespoły ds. dostępu do rynku³⁸.

³⁶ W ramach uzupełnienia np. usług oferowanych przez punkty informacyjne TBT w krajach należących do WTO, które to punkty udzielają informacji na temat regulacji technicznych, norm i procedur oceny zgodności.

³⁷ Zob. wniosek Komisji w sprawie wspólnego europejskiego prawa sprzedaży, przyjęty 11 października 2011 r.

³⁸ Wykaz zespołów ds. dostępu do rynku, które już funkcjonują lub które planuje się utworzyć, przedstawiono w załączniku do niniejszego komunikatu.

Z uwagi na duże różnice w sytuacji na poszczególnych rynkach priorytetowych, trzeba przyjąć podejście oddolne. W ramach koordynacji działań zespołów ds. dostępu do rynku w odpowiednich delegaturach UE platforma zostanie zaaranżowana w sposób umożliwiający regularne spotkania przedstawicielom programu wsparcia działalności gospodarczej, w tym na przykład dwustronnym izbom handlowym, agencjom ds. wspierania eksportu w poszczególnych państwach członkowskich, organizacjom przedsiębiorców oraz partnerom z Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości. Umożliwi to im upowszechnianie planowanych przez nich działań, zwiększenie efektywności za sprawą specjalizacji i podziału pracy oraz opracowywanie ewentualnych wspólnych działań. Lepsza współpraca sieciowa lokalnych organizacji pozwoli stworzyć wspólną bazę wiedzy fachowej i kompetencji, umożliwiając jednocześnie skuteczniejszy podział pracy. Z uwagi na ograniczone środki, wysiłki podejmowane przez lokalne organizacje można wykorzystać, zwiększając efektywność działań i praktyk oraz doprowadzając do sytuacji skutkującej korzyściami dla wszystkich uczestników.

Podstawową zaletą takiego podejścia byłoby zwiększenie zakresu i większe upowszechnienie działań ukierunkowanych na wspieranie działalności gospodarczej w państwach trzecich oraz przystępne koszty najlepszych dostępnych umiejętności i kwalifikacji. Sieciowa współpraca w obszarze fachowej wiedzy ułatwiłaby ponadto dotarcie do wszystkich sektorów gospodarki oraz pomogłaby europejskim klastrom, konsorcjom eksportowym i należącym do nich MŚP w określeniu potencjalnych partnerów w państwach trzecich.

Na podstawie wyników mapowania Komisja wraz z państwami członkowskimi będzie propagowała, oceni oraz zoptymalizuje portfel UE w obszarze wsparcia działalności gospodarczej MŚP w państwach trzecich, przyjmując za podstawę najlepsze praktyki. W portfelu tym znajdują się nie tylko centra UE ds. MŚP i Europejska Sieć Przedsiębiorczości, ale również ogólnie przyjęte unijne programy wsparcia biznesowego w ramach tzw. brokerage-events (takie jak Invest in Med, East Invest, AL-INVEST), inicjatywy w obszarze współpracy w ramach klastrow (takie jak Europejska Platforma Współpracy Klastrow i Europejski Klub Menedżerów Klastrow), krajowe punkty kontaktowe ds. programu ramowego UE w zakresie badań naukowych oraz programy współpracy sieciowej i poszczególne programy szkoleniowe w UE (takie jak Wrota do Japonii/Korei Południowej czy program szkoleń dla europejskiej kadry kierowniczej).

Wymienione narzędzia, które często mają różne podstawy prawne i podlegają różnym przepisom budżetowym oraz ukierunkowane są na różne rynki, trzeba będzie wykorzystywać razem, w ramach zintegrowanej koncepcji wsparcia na rzecz europejskich MŚP, podejmując takie ustalenia w kwestii organizacji pracy, jak wspólne poziomy odniesienia, zapewniając synergii oraz prowadząc wymianę najlepszych praktyk, jak również oceniając wyniki ich stosowania.

Państwa członkowskie zachęca się, aby rozważyły dobrowolne świadczenie swoich usług na rzecz wszystkich MŚP z UE w państwach trzecich³⁹. Lepsze wykorzystanie istniejących struktur i wiedzy fachowej przyniosłoby nie tylko korzyści pod względem ogólnej

³⁹ Inspirację może stanowić art. 20 ust. 2 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, który to zapis brzmi, jak następuje: „Obywatele Unii mają między innymi prawo do: ... c) korzystania na terytorium państwa trzeciego, w którym państwo członkowskie, którego są obywatelami, nie ma swojego przedstawicielstwa, z ochrony dyplomatycznej i konsularnej każdego z pozostałych państw członkowskich, na takich samych warunkach, jak obywatele tego państwa”.

efektywności, ale umożliwiłoby też funkcjonującym organizacjom państw członkowskich dostęp do większej bazy odbiorców. Ponadto taki dostęp oznaczałby duże korzyści dla MŚP posiadających siedziby w państwach członkowskich, które nie posiadają krajowych organizacji wsparcia przedsiębiorstw na rynkach wszystkich państw trzecich.

W razie konieczności należałoby rozważyć uzupełniające systemy finansowania na poziomie UE, podlegające przyszłym wieloletnim ramom finansowym i służące ułatwianiu współpracy transgranicznej oraz dostępu do dodatkowej wiedzy fachowej wśród usługodawców, co skutkowałoby optymalizacją wykorzystania ograniczonych funduszy publicznych.

Aby kierować tym całym procesem, oceniać zmiany, monitorować postęp i oceniać skuteczność obranego podejścia, należy przeprowadzać okresową ocenę z udziałem wszystkich znaczących zainteresowanych stron. Mogłaby ona mieć formę dorocznego forum, w ramach którego Komisja prosi zainteresowane strony o przedstawienie swoich doświadczeń i wymianę poglądów. W tym przypadku wszyscy uczestnicy mogliby określić możliwy podział pracy, zapotrzebowanie na nowe formy działalności oraz inne doświadczenia służące wzajemnej nauce.

Komisja:

- będzie ułatwiała transgraniczną współpracę i dostęp do dodatkowej wiedzy fachowej wśród usługodawców, głównie za sprawą bodźców finansowych, które mogą podlegać nowemu programowi na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw i MŚP, uwzględnionemu w proponowanych wieloletnich ramach finansowych na lata 2014-2020;
- będzie poddawała istniejące środki okresowym ocenom z udziałem wszystkich znaczących zainteresowanych stron;
- wraz z państwami członkowskimi będzie oceniała, optymalizowała i propagowała portfel UE w obszarze wsparcia działalności gospodarczej MŚP w państwach trzecich, przyjmując za podstawę najlepsze praktyki⁴⁰.

4.2.4. Propagowanie internacjonalizacji MŚP za sprawą klastrów i sieci

Często zdarza się, że MŚP muszą znaleźć właściwych partnerów, aby opracowywać i wytwarzać produkty oraz świadczyć usługi, które byłyby konkurencyjne na skalę ogólnoswiatową. Przedsiębiorstwa te coraz częściej rozwijają się i zapewniają swoim produktom oraz usługom innowacyjny charakter, prowadząc działalność nie samodzielnie, ale nawiązując strategiczną współpracę biznesową i podejmując działalność sieciową z międzynarodowymi partnerami. W tym kontekście należy uznać znaczenie podwykonawstwa.

Ważną rolę w zapewnieniu MŚP pomocy w rozwijaniu tego rodzaju działalności i większym ukierunkowaniu na rynek międzynarodowy mogą odegrać klastry, sieci przedsiębiorstw oraz konsorcja eksportowe. Szczególną rolę w obszarze internacjonalizacji odgrywają konsorcja

⁴⁰ W portfelu tym znajdują się nie tylko centra UE ds. MŚP i Europejska Sieć Przedsiębiorczości, ale również ogólnie przyjęte unijne programy wsparcia biznesowego w ramach tzw. brokerage-events, inicjatywy w obszarze współpracy w ramach klastrów, krajowe punkty kontaktowe ds. programów ramowych oraz programy współpracy sieciowej i poszczególne programy szkoleniowe w UE.

eksportowe, które reprezentują grupy przedsiębiorstw współpracujących w ramach projektu ukierunkowanego na rozwój eksportu. Ostatnie badania na przykład wykazały, że nowo utworzone MŚP, które opracowują nowe produkty i usługi w ramach konkretnej niszy, są często aktywne od samego początku działalności na międzynarodowych rynkach i mają spory potencjał eksportowy za sprawą przynależności do klastra⁴¹.

MŚP należące do klastrów i sieci przedsiębiorstw mogą korzystać z kontaktów, znajomości w środowisku przedsiębiorców oraz z formalnej i nieformalnej wiedzy przewijającej się w klastrze czy sieci przedsiębiorstw, jak również z dostosowanych do indywidualnych potrzeb usług, świadczonych przez klaster lub organizację sieciowe. Korzyści takie ułatwiają między innymi tworzenie partnerstw za granicą, umożliwiających MŚP łatwiejszy dostęp do globalnych łańcuchów wartości, ułatwiających tworzenie strategicznych koalicji z organizacjami badawczymi partnerskich klastrów lub sieci, rozwój działalności handlowej za granicą, również w obszarze zamówień publicznych, jak również nabywanie odpowiednich umiejętności i korzystanie ze specjalnie dostosowanego doradztwa⁴².

Pod tym względem państwa członkowskie powinny traktować klastry i organizacje sieciowe jak ważne podmioty ułatwiające realizację celu, włączając je do systemów wsparcia przedsiębiorstw, ukierunkowanych na stymulowanie internacjonalizacji MŚP⁴³. Ważnym wyzwaniem na dzień dzisiejszy jest również transnarodowa współpraca klastrów i organizacji sieciowych, któremu to wyzwaniu temu należy sprostać, podejmując działania na wszystkich poziomach⁴⁴ oraz wspierając te klastry i organizacje przez transgraniczną działalność kredytową, zgodnie z propozycją przedstawioną przez Komisję w komunikacie «Budżet z perspektywy „Europy 2020”»⁴⁵. Współpracę organizacji klastrowych, Europejskiej Sieci

⁴¹ Zob. na przykład: badanie OSEO/UBIFRANCE (2010) dotyczące „Związku między innowacjami a eksportem”: http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi_28_mai_20102/gauche/actualites/etude_oseo_ubifrance.

⁴² *European Clusters Go International: Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation*, VDI/VDE/IT, 2011, <http://www.vdivde-it.de/news-en/publications/best-practice/european-clusters-go-international-2013-networks-and-clusters-as-instruments-for-the-initiation-of-international-business-cooperation>.

⁴³ W tym celu, na szczeblu UE, w marcu 2011 r. wydano specjalne zaproszenie do składania wniosków w ramach programu na rzecz konkurencyjności i innowacji w celu stymulowania międzynarodowej współpracy za sprawą programów klastrów regionalnych i krajowych. Zob. http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=4968.

⁴⁴ Pod tym względem w propagowaniu lepszej współpracy klastrów w wymiarze międzynarodowym z korzyścią dla MŚP instrumentalne znaczenie będzie miała Europejska Platforma Współpracy Klastrów, utworzona w ramach Europejskiej Inicjatywy na rzecz Doskonałości Klastrów. Zaczęto od podpisania protokołów ustaleń w partnerami z Japonii, Indii i Brazylii, przy czym w planach jest podpisanie dalszych takich protokołów. Więcej informacji udostępniono pod adresem: <http://www.cluster-excellence.eu/collaboration>. Ponadto współpraca transnarodowa między klastrami jest objęta działaniem „Regiony wiedzy” w ramach siódmego programu ramowego w zakresie badań. Celem działania jest zwiększenie badawczego potencjału europejskich regionów, zwłaszcza w drodze stymulowania i wspierania tworzenia w całej Europie regionalnych „klastrów badawczych”, kojarzenia uniwersytetów, ośrodków badawczych, przedsiębiorstw i władz regionalnych. Dostępne wsparcie jest ukierunkowane przede wszystkim na internacjonalizację działań oraz opracowywanie strategii we współpracy z państwami trzecimi. http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html

⁴⁵ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, «Budżet z perspektywy „Europy 2020” – Część II: poszczególne dziedziny polityki», COM(2011) 500, 29 czerwca 2011 r. Komisja zaproponowała, aby w latach 2014–2020 instrumenty gwarancji pożyczkowej stosowano nie tylko na poziomie krajowym, ale też w odniesieniu do kredytów transgranicznych lub obejmujących wiele krajów.

Przedsiębiorczości i innych zainteresowanych organizacji przedsiębiorców z UE należy również umocnić w celu zapewnienia lepszych usług innowacyjnych oraz dostępu do międzynarodowych rynków dla MŚP.

W dalszej perspektywie Komisja opracuje szeroko zakrojoną inicjatywę UE, ukierunkowaną na bardziej strategiczne wykorzystanie transnarodowej współpracy klastrów na rynkach pozaeuropejskich w celu tworzenia wspólnych długoterminowych strategii z międzynarodowymi partnerami w państwach członkowskich UE.

Taka inicjatywa internacjonalizacji klastrów przyczyniłaby się do propagowania w Europie klastrów konkurencyjnych na skalę światową, zwłaszcza we wschodzących gałęziach przemysłu, w których współpraca klastrów może zapewnić Europie nową przewagę konkurencyjną. Program ten może obejmować działania mające na celu określenie strategicznych interesów dla przyszłej współpracy klastrów w UE.

Komisja:

- będzie stymulowała i finansowała tworzenie programów szkoleniowych dla przedsiębiorców, menadżerów MŚP oraz menadżerów klastrów, sieci przedsiębiorstw i konsorcjów eksportowych w celu umożliwienia im kierowania działaniami ukierunkowanymi na internacjonalizację;
- będzie propagowała tworzenie konsorcjów eksportowych przez MŚP prowadzące działalność w różnych państwach członkowskich, stosując w tym celu cały zakres środków, w tym kampanie informacyjne i bodźce finansowe, jak również stymulując synergię;
- będzie wspierała współpracę transgraniczną klastrów/sieci, udzielając pożyczek zabezpieczonych gwarancjami UE.

4.2.5. Racjonalizacja nowej działalności na priorytetowych rynkach

4.2.5.1. Zasady przewodnie

Aby zapewnić pełne wykorzystanie dostępnych zasobów oraz zapobiec powielaniu działań, Komisja zdecydowanie potwierdza poniższe zasady przewodnie.

Komplementarność i dodatkowość. Działania podejmowane na poziomie UE powinny uzupełniać działania realizowane przez państwa członkowskie lub organizacje prywatne na rzecz wspierania przedsiębiorstw, natomiast nie powinny polegać na ich powielaniu. Zgodnie z zasadą pomocniczości i odpowiedniego podziału pracy, działania UE powinny wypełniać luki lub umacniać świadczone usługi wsparcia w przypadku, gdy inne publiczne lub prywatne organizacje nie zaspokajają zapotrzebowania lub zaspokajają je niedostatecznie. Sytuacja taka może mieć przykładowo miejsce w przypadku, gdy działający usługodawcy nie obejmują zakresem swojej działalności wszystkich priorytetowych rynków (na przykład nowo powstałych) czy wszystkich problemów z uzyskaniem dostępu, np. kwestii norm i regulacji oraz innych barier pozataryfowych utrudniających prowadzenie działalności gospodarczej za granicą.

Trwałość. Wsparcie na poziomie UE na rzecz usług wsparcia przedsiębiorstw powinno opierać się na widocznym zapotrzebowaniu na rynku. W perspektywie krótkookresowej może być finansowane z funduszy publicznych, z zastrzeżeniem przepisów rozporządzenia

finansowego, ale docelowo, w dłuższej perspektywie usługi powinny być w możliwie największym stopniu samowystarczalne, aby zmniejszyć ryzyko bezzasadnego wykluczenia prywatnych usługodawców z rynku.

Efektywność w wykorzystaniu funduszy publicznych. Zgodnie z zasadą należytego zarządzania finansami, fundusze publiczne należy wykorzystywać, zachowując jak najlepszy stosunek zaangażowanych środków do osiąganych wyników. W tym celu dla każdej działalności należy określić skonkretyzowane, mierzalne, osiągalne, realne i terminowe (SMART) cele, planując właściwą ocenę. Efektywne wykorzystanie funduszy publicznych może oznaczać, że zamiast ustanawiać nową strukturę fizyczną, lepiej byłoby zachęcać usługodawców działających na rynkach państw trzecich, takich jak krajowe czy europejskie izby handlowe czy lokalne delegatury UE i zespoły ds. dostępu do rynków, do poszerzania zakresu działalności lub łączenia posiadanych przez nich zasobów w celu udoskonalenia świadczonych usług.

Zasady przewodnie będą kluczowymi elementami tej strategii oraz będą regulowały wszystkie inicjatywy podejmowane w danej dziedzinie na poziomie UE, zarówno przed rokiem 2014, jak i później:

Komisja zobowiązuje się do przestrzegania wymienionych zasad przewodnich w odniesieniu do wyboru inicjatyw w obszarze wsparcia na poziomie UE, planowania tych inicjatyw i ich wdrażania.

Zachęca się państwa członkowskie, aby, udzielając zewnętrznego wsparcia na rzecz przedsiębiorstw, w miarę możliwości kierowały się podobnymi zasadami i priorytetami.

4.2.5.2. Priorytety geograficzne

Wobec nowych działań podejmowanych poza UE Komisja będzie stosowała poniższe kryteria w celu ustalenia priorytetów geograficznych, określenia priorytetowych krajów i wdrożenia kompleksowego zestawu szczególnych środków.

Zwiększy to skuteczność inicjatyw, koncentrując je na faktycznych potrzebach MŚP. Wykaz priorytetowych krajów trzeba będzie oczywiście dostosowywać wraz z upływem czasu. Priorytety należy określać, przyjmując przede wszystkim za podstawę następujące czynniki:

Potencjał gospodarczy i rozmiar rynku. Priorytetowe rynki powinny obejmować dużych handlowych i inwestycyjnych partnerów UE oraz rynki z perspektywami na intensywny wzrost gospodarczy. Aby określić zapotrzebowanie na dalsze działania, trzeba monitorować rynki mogące zapewnić wartościowych partnerów handlowych w związku z rosnącą siłą nabywczą i możliwościami inwestycyjnymi.

Stopień trudności, z jakimi zmagają się MŚP, chcąc uzyskać dostęp do rynku. MŚP trudniej uzyskać dostęp do niektórych rynków, częściowo z powodu ochrony celnej, lecz dużo częściej wskutek różnic w środowisku regulacyjnym, mogących skutkować barierami pozataryfowymi dla handlu i inwestycji. Przeszkodę dla MŚP mogą stanowić również problemy z dostępem do finansowania, różne w poszczególnych krajach. Wysiłki trzeba ukierunkować na zniesienie tych barier w możliwie największym stopniu oraz na pomoc MŚP w ich pokonywaniu.

Luki w istniejącym wsparciu na rzecz przedsiębiorstw. Mapowanie usług świadczonych obecnie przez organizacje publiczne czy prywatne na poziomie lokalnym pomoże określić

ewentualne luki w lokalnej infrastrukturze wsparcia oraz najlepsze sposoby ich wyeliminowania. Do obszarów tematycznych niedostatecznie objętych obszarem działania można zaliczyć zapotrzebowanie na fachową wiedzę w takich konkretnych kwestiach, jak normy, ocena zgodności, komercjalizacja technologii, ochrona praw własności intelektualnej, zamówienia publiczne i procedury przetargowe oraz przepisy celne. Może zachodzić potrzeba ustalenia priorytetów.

Na podstawie powyższych kryteriów UE określi rynki o priorytetowym znaczeniu dla MŚP. Mogą to być rynki państw będących aktualnie dla UE poważnymi partnerami handlowymi i inwestycyjnymi (USA, Chiny, Rosja, Japonia), kraje objęte procesem rozszerzenia, wschodni i południowi partnerzy objęci europejską polityką sąsiedztwa oraz rynki z perspektywami na intensywny wzrost gospodarczy (rynki wschodzące w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej).

4.2.6. Uwzględnienie internacjonalizacji MŚP w innych obszarach polityki UE i stworzenie warunków sprzyjających międzynarodowej działalności MŚP

Cały czas pozostaje niewykorzystany potencjał dla lepszego wykorzystania ogromnego zakresu istniejących i pojawiających się obszarów polityki na rzecz MŚP chcących się rozwijać na skalę międzynarodową i usiłujących wejść na zagraniczne rynki.

Wszystkie kraje objęte procesem rozszerzenia zachęca się do przyjęcia celów strategii „Europa 2020”, w tym celów związanych z działalnością dotyczącą MŚP. Umocnienie praworządności to kluczowy priorytet polityki rozszerzenia, który pomoże zwiększyć zaufanie MŚP w UE do inwestycji na tych rynkach. Stworzenie środowiska sprzyjającego prowadzeniu działalności gospodarczej to również ważny filar naszych stosunków z krajami objętymi Partnerstwem Wschodnim.

Zachodzące obecnie historyczne zmiany w południowym regionie Morza Śródziemnego/ w Afryce Północnej silnie uzasadniają na przykład wsparcie UE na rzecz społeczno-ekonomicznych przemian w tym regionie i łączą się z polityką sąsiedztwa UE. Może ona obejmować opracowanie i umocnienie systemów na rzecz współpracy przedsiębiorstw z UE z przedsiębiorstwami z tych krajów⁴⁶. Mając na uwadze ogromny potencjał rozwoju gospodarczego krajów afrykańskich ogólnie, jak również uwzględniając wspólną strategię Afryka-UE, kraje te należałoby zachęcić do czerpania korzyści, jakie daje tworzenie mocnych partnerstw z MŚP z UE.

W kontekście dochodzeń w sprawie ochrony handlu pod rozważę będzie brana szczególna sytuacja MŚP jako importerów, użytkowników, skarżących czy eksporterów, jak również zapewniona zostanie większa dostępność informacji o funkcjonowaniu instrumentów ochrony handlu dla MŚP.

⁴⁶ Przykładowo za sprawą współpracy klastrów: partnerstwa w ramach klastrów oferują konkretne możliwości szerszej współpracy handlowej, którą można rozwijać i dostosować do określonych potrzeb przedsiębiorstw w takich sektorach, jak turystyka i przemysł kreatywny oraz która może mieć znaczny potencjał gospodarczy w krajach południowego regionu Morza Śródziemnego. Oprócz tego konkretnego przypadku, Komisja rozważa też wspieranie wymiany między przedsiębiorcami z różnych krajów, tak w Unii Europejskiej, jak i poza nią.

Dla przedsiębiorstw produkujących w Unii ważne są autonomiczne zawieszenia i kontyngenty taryfowe. Szczególną uwagę zwraca się na interesy MŚP. Skutek tego narzędzia zostanie oceniony w ramach oceny skutków gospodarczych, która zostanie rozpoczęta w 2012 r.

UE:

- będzie wspierać tworzenie przyjaznych przedsiębiorczości warunków działania w krajach objętych procesem rozszerzenia i w krajach rozwijających się, szczególnie warunków przyjaznych MŚP; takie lepsze warunki będą z korzyścią dla wszystkich MŚP, również tych, które chcą pracować na konkretnym specyficznym rynku;
- zwiększy wysiłki mające na celu zniesienie pozostałych barier taryfowych i pozataryfowych w państwach trzecich;
- stworzy w handlowych i gospodarczych sekcjach wszystkich odpowiednich delegatur UE punkty kontaktowe dla MŚP w ramach prac zespołów ds. dostępu do rynku;
- w regularnych dialogach z rządami partnerskich krajów będzie realizowała cel polegający na większym otwarciu rynków dla małych przedsiębiorstw i stworzeniu im na tych rynkach przyjaznych warunków;
- w negocjacjach dotyczących wielostronnego Porozumienia w sprawie zamówień publicznych (GPA) zawartego w ramach Światowej Organizacji Handlu nada pierwszorzędne znaczenie interesom małych przedsiębiorstw związanym z dostępem do międzynarodowych rynków zamówień publicznych;
- będzie lepiej informowała MŚP o korzyściach gospodarczych wynikających z międzynarodowego handlu i o środkach stworzonych w ramach polityki handlowej, zwłaszcza o dwustronnych umowach o wolnym handlu;
- utworzy forum poświęcone finansowaniu MŚP w Afryce, które będzie ważnym pierwszym krokiem na drodze do urzeczywistnienia naszego podejścia do budowania pomostów między europejskimi i afrykańskimi przedsiębiorstwami za sprawą zacieśnionego i stałego dialogu;
- będzie upowszechniać wśród MŚP informacje o możliwym zawieszeniu cel autonomicznych i kwot oraz oceni skutki takich zawieszeń dla MŚP w ramach oceny, która będzie prowadzona w 2012 r.

5. WNIOSEK

Obecny kontekst gospodarczy wiąże się z koniecznością poszukiwania nowych źródeł wzrostu. Rozwijające się rynki państw trzecich mogą stanowić nieocenioną szansę dla MŚP z UE. Komisja uważa, że przedstawione wyżej podejście może wyposażyć MŚP w nowe narzędzia, umożliwiające im udane zaangażowanie się w działalność gospodarczą poza UE. Podejście takie oparto na założeniu, że współpraca między UE i państwami członkowskimi, samymi państwami członkowskimi oraz między sektorem publicznym i prywatnym przyniesie MŚP z UE wyraźne korzyści.

W ramach nowej strategii UE określono sześć obszarów działania:

- mapowanie aktualnej podaży usług wsparcia w celu zapewnienia bardziej racjonalnego i spójnego podejścia na przyszłość;
- utworzenie jednych wrót informacyjnych dla MŚP zamierzających prowadzić działalność gospodarczą poza granicami UE;
- zapewnienie większej spójności systemów wsparcia na poziomie UE w celu zwiększenia ich skuteczności;
- propagowanie klastrów i sieci ukierunkowanych na internacjonalizację MŚP;
- zaaranżowanie paneuropejskiej współpracy na priorytetowych rynkach w celu jak najlepszego wykorzystania środków wydanych z funduszy publicznych;
- wykorzystanie realizowanej polityki zewnętrznej UE do przyspieszenia wzrostu europejskich MŚP w wymiarze międzynarodowym.

Dalsze wysiłki powinny się koncentrować na sposobach zapewnienia bardziej skutecznej współpracy przez usługodawców, wykraczającej często poza granice ich państw, jak również na sposobach zapewnienia bodźców stymulujących taką współpracę. Podstawę dla tego procesu zapewni wszechstronne „mapowanie” europejskiej podaży usług wsparcia. We wdrażanie tej strategii zaangażowane będą na zasadzie partnerstwa wszystkie instytucje UE i zainteresowane strony z ramienia MŚP, i rozważając nowe formy działalności ukierunkowanej na wspieranie internacjonalizacji MŚP zarówno w perspektywie krótko-, jak i długoterminowej, powinny kierować się priorytetami i zasadami przewodnimi określonymi w niniejszym komunikacie.

Państwa członkowskie zachęca się do przyjęcia podobnego podejścia i do ścisłej współpracy z Komisją, mającej na celu umocnienie środowiska wsparcia na rzecz wzrostu europejskich MŚP w wymiarze międzynarodowym.

Załącznik

Na podstawie bieżących doświadczeń z określaniem podstawowych barier utrudniających dostęp do rynku w państwach trzecich (zgodnie z wnioskiem Rady Unii Europejskiej przedstawionym w jej konkluzjach z grudnia 2008 r.), zespoły ds. dostępu do rynku działają lub mają zostać utworzone w następujących krajach:

- Algieria
- Argentyna
- Brazylia
- Kanada
- Chile
- Chiny
- Kolumbia
- Egipt
- Hong Kong
- Indie
- Indonezja
- Izrael
- Japonia
- Kazachstan
- Malezja
- Meksyk
- Maroko
- Nowa Zelandia
- Nigeria
- Norwegia
- Peru
- Filipiny
- Rosja

- Singapur
- Republika Południowej Afryki
- Korea Południowa
- Szwajcaria
- Tajwan
- Tajlandia
- Tunezja
- Turcja
- Ukraina
- Stany Zjednoczone Ameryki
- Wietnam