

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie wpływu TTIP na MŚP**(opinia z inicjatywy własnej)**

(2015/C 383/06)

Sprawozdawca: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS**Współsprawozdawca: Panagiotis GKOFAS**

Dnia 11 grudnia 2014 r. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny postanowił, zgodnie z art. 29 ust. 2 regulaminu wewnętrznego, sporządzić opinię z inicjatywy własnej w sprawie

wpływu TTIP na MŚP.

Sekcja Stosunków Zewnętrznych, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię dnia 11 czerwca 2015 r.

Na 509. sesji plenarnej w dniach 1 i 2 lipca 2015 r. (posiedzenie z dnia 2 lipca 2015 r.) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 187 do 2 (2 osoby wstrzymały się od głosu) przyjął następującą opinię:

1. Wnioski i zalecenia

1.1. Mając na uwadze znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) dla gospodarki europejskiej, EKES uważa, że należy dysponować szczegółową oceną skutków w odniesieniu do każdego sektora oraz każdego państwa członkowskiego, zwłaszcza jeśli chodzi o wpływ na zatrudnienie i etykę zawodową. Ocena ta powinna dotyczyć przewidywalnych konsekwencji, jakie miałyby dla europejskich MŚP wejście w życie TTIP w wynegocjowanej obecnie formie.

1.2. Dwa badania przeprowadzone przez DG Trade na temat MŚP – jedno w sprawie wyzwań i możliwości dla MŚP zajmujących się eksportem ogólnie⁽¹⁾, a drugie nowsze, z kwietnia 2015 r., które bardziej konkretnie dotyczy MŚP i transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji (TTIP)⁽²⁾, są z pewnością przydatne, ale nie obejmują wszystkich aspektów. O ile ukazują pewne trudności związane z umiędzynarodowieniem MŚP i napotykanymi przez nie barierami handlowymi i regulacyjnymi, to nie przedstawiają jednak dokładnych, uzasadnionych i szczegółowych szacunków wpływu, jaki TTIP może mieć na przedsiębiorstwa eksportujące i nieeksportujące będące częścią różnych łańcuchów wartości, z podziałem na poszczególne sektory i państwa członkowskie.

1.3. EKES zwraca się zatem do Komisji Europejskiej o przeprowadzenie nowej oceny skutków dotyczącej MŚP, bardzo małych przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw oraz wolnych zawodów, niezależnie od tego, czy zajmują się one wywozem, czy też nie, w celu pomiaru potencjalnych skutków utworzenia zintegrowanego rynku transatlantyckiego w ich sektorach gospodarki (np. w rolnictwie i sektorze rolno-spożywczym, turystyce, rzemiośle, hotelarstwie, gastronomii, przemyśle, usługach itd.). Ważne jest, abyśmy byli w stanie przewidzieć, jakie skutki wywrze otwarcie bardziej zintegrowanego rynku transatlantyckiego na te przedsiębiorstwa. Czy TTIP i nowe ramy konkurencji spowodują zmiany ich modelu biznesowego, metod produkcji, ram regulacyjnych, charakteru świadczonych usług lub strategii w zakresie inwestycji i zatrudnienia?

1.4. EKES pragnie skorzystać z okazji, jaką stwarzają negocjacje ze Stanami Zjednoczonymi, by zapewnić lepsze monitorowanie polityk wsparcia dla MŚP po obu stronach Atlantyku z zastosowaniem podejścia opartego na faktach (np. poprzez ocenę porównawczą dotyczącą zamówień publicznych i MŚP, dostępu do finansowania i warunków rynku finansowego, zarządzania kłuskami żywiłowymi, wymogów i informacji co do dostępu do rynków oraz standardów dla małych przedsiębiorstw (Small Business Standards)). Porównanie to bez wątpienia pozwoli określić nowe działania w zakresie wsparcia MŚP, po to by wzmocnić wdrażanie w praktyce europejskiego „Small Business Act”. Komitet opracowuje obecnie opinię na ten temat (INT/755), która stanowi kontynuację wcześniejszych opinii dotyczących tego zagadnienia. Uważa, że nadszedł odpowiedni moment, aby instytucje europejskie uwzględniły wystosowany przez europejskie i krajowe organizacje MŚP apel o prawnie wiążący „Small Business Act” i większą koordynację między polityką przemysłową i handlową. Należy również przekształcić sieć „pełnomocników ds. MŚP” w skuteczniejszy, pełnoprawny organ koordynacji, monitorowania i wdrażania polityki na rzecz MŚP na rynku wewnętrznym, organ, który broniłby nowych potrzeb MŚP oraz dbałby o rozwiązania dostosowane do specyfiki MŚP.

⁽¹⁾ Nota głównego ekonomisty DG Trade *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. Sama kategoria MŚP jest w UE bardzo zróżnicowana, a duży jej odsetek stanowią bardzo małe przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 9 pracowników. Ponadto podział MŚP ze względu na profil i wielkość jest również bardzo zróżnicowany w poszczególnych państwach członkowskich. To samo dotyczy wolnych zawodów – regulowanych i nieregulowanych. W związku z tą dużą obecnością mikroprzedsiębiorstw w sektorach handlu, przemysłu i rzemiosła EKES zaleca, by Komisja Europejska w porozumieniu z instytucjami najbardziej zainteresowanych państw członkowskich (w tym publicznymi lub prywatnymi instytutami badawczymi i uczelniami wyższymi) zorganizowała w terenie kampanie uświadamiające i informacyjne oraz seminaria szkoleniowe służące lepszemu zrozumieniu różnych rozdziałów TTIP oraz objętych nim sektorów i związanych z nim możliwości i zagadnień, które należy monitorować.

1.4.2. Wolne zawody – regulowane i nieregulowane – tworzą w UE system wrażliwych usług w interesie zleceniodawców i ogółu społeczeństwa, którym to usługom przyznano szczególną rolę.

1.5. EKES wyraża zadowolenie, że negocjacje obejmują rozdział poświęcony MŚP, ale pragnie poprawić jego treść i w związku z tym przedstawia propozycje w części dotyczącej uwag szczegółowych. Obecna treść zaproponowana przez Komisję Europejską powinna zostać uzupełniona o szereg aspektów, w szczególności o zasady reprezentacji MŚP w przyszłym Komitecie MŚP oraz o zadania tego ostatniego.

EKES wzywa Komisję Europejską, Parlament Europejski i inne właściwe organy do wprowadzenia do obecnych i przyszłych negocjacji handlowych stałego rozdziału poświęconego MŚP, w którym uwzględniono by interesy unijnych MŚP w celu wykorzystania potencjalnych korzyści w różnych regionach i na różnych rynkach.

W połączeniu z zastosowaniem w polityce handlowej zasady „najpierw myśl na małą skalę” zapewni to MŚP możliwość skorzystania z procesów globalizacji i odgrywania w nich pierwszoplanowej roli.

1.6. EKES apeluje do pełnomocnika KE ds. MŚP, by zadbał o reprezentację małych przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw w procesie negocjacji i o to, by zapewnić im przynajmniej jedno miejsce w grupie doradczej (*TTIP Advisory Board*), co ma zapobiec brakowi informacji, zagwarantować niezbędną wiedzę wielosektorową i spełnić podstawowe wymogi przejrzystości informacji i danych będących przedmiotem wspólnego zainteresowania. Zaleca również wprowadzenie środków wspierania organizacji gospodarczych, zawodowych i sektorowych MŚP w ich działaniach na rzecz pomocy i doradztwa dla MŚP i mikroprzedsiębiorstw we współpracy z zainteresowanymi instytucjami naukowymi i badawczymi oraz zapewnienie im w razie potrzeby środków finansowania. Apeluje o wzajemne uznawanie kwalifikacji i certyfikacji na wszystkich poziomach działania państwowego oraz o równe szanse w zamówieniach publicznych na wszystkich szczeblach (także jednostek federalnych, regionów i gmin).

2. Uwagi ogólne

2.1. Znaczenie MŚP po obu stronach Atlantyku

Mimo iż Europejczycy i Amerykanie mają odrębne definicje MŚP, przedsiębiorstwa te zapewniają większość działalności gospodarczej, wartości dodanej i miejsc pracy tworzonych po obu stronach Atlantyku. Ten duży udział oznacza, że wpływ transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (TTIP) na gospodarkę pod względem wartości dodanej i tworzenia relacji będzie dziełem MŚP i ich zdolności do wykorzystywania możliwości zdobywania nowych rynków i dostosowania się do nowej sytuacji. Z licznych badań wynika, że MŚP działające na skalę międzynarodową częściej są źródłem innowacji, notują szybsze tempo wzrostu i tworzą więcej miejsc pracy, które są lepiej płatne.

2.1.1. MŚP w UE – w rzeczywistości bardzo często bardzo małe przedsiębiorstwa

W UE małe lub średnie przedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 250 osób i którego roczne obroty nie przekraczają 50 mln EUR. Według danych Komisji Europejskiej w UE istnieje ponad 20 mln MŚP, które reprezentują 98 % wszystkich przedsiębiorstw, 67 % ludności czynnej zawodowo i 58 % wartości dodanej brutto. W latach 2002–2010 europejskie MŚP odpowiadały za 85 % miejsc pracy utworzonych w UE.

Według najnowszego sprawozdania Komisji Europejskiej europejskie MŚP odpowiadają za 28 % całkowitego wywozu bezpośredniego do USA, co świadczy o tym, że istnieje pewien margines w zakresie możliwości wzrostu. Spośród 790 tys. przedsiębiorstw europejskich prowadzących wywóz do krajów spoza UE, 619 tys. to MŚP, z czego 353 tys. mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 9 pracowników, co dowodzi, że ich niewielkie rozmiary nie ograniczają im możliwości wywozu ⁽³⁾.

Z kolei odsetek europejskich MŚP, które prowadzą obecnie wywóz do Stanów Zjednoczonych, jest stosunkowo mały: według wspomnianego sprawozdania chodzi o 150 tys. przedsiębiorstw, z czego 65 tys. takich, które zatrudniają poniżej 9 pracowników. Taki udział procentowy, poniżej 1 % europejskich MŚP spośród przeszło 20 mln, wydaje się bardzo niski. Wiele MŚP i mikroprzedsiębiorstw w niektórych krajach (np. we Włoszech) ma wysokie notowania, jeśli chodzi o wymianę handlową z rynkami w USA. Niemniej dane Eurostatu uwzględniają wyłącznie wywóz bezpośredni, a wiele MŚP i mikroprzedsiębiorstw działających w ramach podwykonawstwa lub świadczących usługi dla biznesu (B2B) wytwarza towary lub usługi pośrednie, które są następnie łączone po to, by zostać wyeksportowane do USA. Innym wyjaśnieniem ich tak niewielkiej liczby jest udział, jaki w gospodarce europejskiej mają MŚP i mikroprzedsiębiorstwa związane z gospodarką lokalną, które nie są zainteresowane wywozem lub inwestycjami za granicą. Istnieje jednak z całą pewnością znaczny margines w zakresie możliwości wzrostu przedsiębiorstw potencjalnie zainteresowanych wywozem lub już prowadzących wywóz do innych państw trzecich.

2.1.2. MŚP w USA – przedsiębiorstwa bardziej ustrukturyzowane

W Stanach Zjednoczonych za MŚP uważa się przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 500 pracowników, a w niektórych sektorach poniżej 1 000 a nawet 1 500 pracowników ⁽⁴⁾. Przedsiębiorstwa te – które zatem mogą być wielokrotnie większe od swoich odpowiedników w UE – również stanowią trzon gospodarki amerykańskiej. MŚP w USA, w liczbie 28 mln, stanowią 99 % ogółu przedsiębiorstw amerykańskich, zatrudniają przeszło 50 % pracowników sektora prywatnego i zapewniają 65 % nowych miejsc pracy netto tworzonych w tym sektorze.

2.2. Znaczenie TTIP dla MŚP

2.2.1. Ze względu na swoją wielkość MŚP są często poszkodowane przez nieproporcjonalnie wysokie taryfy celne i wymogi regulacyjne, które ciążą na handlu transatlantyckim, gdyż potrzebują większych zasobów i kompetencji niż duże przedsiębiorstwa, aby przewyciężyć bariery handlowe przy niewielkiej skali i wartości wymiany. Dlatego też przedsiębiorstwa te skorzystają na liberalizacji środków taryfowych i pozataryfowych przewidzianej w umowie transatlantyckiej. W opinii EKES-u „Transatlantyckie stosunki handlowe a poglądy EKES-u na temat wzmocnionej współpracy i ewentualnej umowy o wolnym handlu UE-USA” EKES przedstawił już szczegółowy wykaz możliwości i kwestii, które należy monitorować, w odniesieniu do wszystkich zagadnień będących przedmiotem negocjacji ⁽⁵⁾.

2.2.2. Jedną z głównych spodziewanych korzyści płynących z TTIP dla MŚP mogą być wyniki współpracy regulacyjnej, które mogą doprowadzić do harmonizacji i zbliżenia niektórych przepisów oraz wzajemnego uznawania inspekcji lub certyfikacji. Niemniej EKES pragnie przy tej okazji przypomnieć o mocnym zobowiązaniu podjętym przez obie strony, by TTIP nie doprowadziło do obniżenia obecnych standardów technicznych. W związku z tym obiecująco przedstawiałaby się analiza wartości dodanej uzyskanej w ramach doświadczeń unijnej organizacji Small Business Standards, wspieranej przez KE we współpracy z najbardziej reprezentatywnymi organizacjami MŚP. Współpraca regulacyjna musi mieć przejrzysty charakter i musi przestrzegać autonomii regulacyjnej państw członkowskich i Unii Europejskiej, a jednocześnie zachować ich prawo do wprowadzania środków, które uznają za odpowiednie, w takich dziedzinach, jak ochrona zdrowia, konsumentów, pracowników i środowiska.

2.3. Rozwój MŚP w skali międzynarodowej

Według WTO rozwój MŚP na szczeblu międzynarodowym można podzielić na cztery etapy:

- bezpośredni wywóz do państwa trzeciego,
- wywóz z pomocą niezależnych partnerów zagranicznych,

⁽³⁾ Zob. przypis 1.

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

⁽⁵⁾ Dz.U. C 424 z 26.11.2014, s. 9.

- tworzenie spółek zależnych za granicą,
- budowa infrastruktury za granicą, by produkować i sprzedawać w kraju docelowym eksportu.

Na każdym z tych etapów MŚP powinny koniecznie dysponować dodatkowymi informacjami, zdolnością zapewnienia zgodności administracyjnej oraz zasobami ludzkimi i finansowymi, jako że zanim przystąpią do wywozu towarów i/lub usług, muszą osiągnąć dobrą znajomość przepisów odośnego rynku. Następnie muszą być w stanie opracować strategię na dłuższy okres, aby znaleźć sobie miejsce w kraju wywozu i ostatecznie w pełni się tam zintegrować, dzięki przedsiębiorstwom lokalnym korzystającym z lokalnych zasobów ludzkich w sposób zgodny z lokalnymi przepisami. Naturalnie gospodarka cyfrowa może pomóc MŚP w szybszym umiędzynaradawianiu się. Szybki rozwój handlu elektronicznego oferuje małym przedsiębiorstwom szersze możliwości biznesowe, zwłaszcza w sektorze towarów konsumpcyjnych (bezpośrednie relacje handlowe z konsumentami – B2C), a w wypadku wolnych zawodów – również w sektorze B2B.

Z analizy przeprowadzonej przez Komisję Europejską wynika również, że istnieje związek między wielkością firmy a wielkością wywozu. MŚP stanowią 81 % przedsiębiorstw eksportowych, ale tylko 34 % wielkości wywozu⁽⁶⁾, choć na specjalnych rynkach niszowych na całym świecie mają udział przekraczający 50 %.

2.4. Stopień umiędzynarodowienia MŚP w USA i w UE

Według niektórych źródeł stopień internacjonalizacji europejskich MŚP jest wyższy niż amerykańskich. Rozbieżność ta wynika przede wszystkim z udziału europejskich MŚP w rynku wewnątrz europejskim, którego budowa wciąż jeszcze daleka jest od ukończenia: wymiany te stanowią pierwszy etap ich umiędzynaradawiania i dzięki temu, że poprawiają ich znajomość rynków zagranicznych, pomagają w znajdowaniu rynków poza UE. Nie wydaje się, by rozmiar stanowił czynnik blokujący: w pewnych państwach członkowskich 90 % przedsiębiorstw eksportujących stanowią MŚP, a w niektórych sektorach, takie jak sektor rolno-spożywczy, sektor mody, mebli lub maszyn, usługi w zakresie planowania i rozwoju, są szczególnie nastawione na wywóz.

Mimo iż statystyki na ten temat nie są zbyt liczne i czasami trudne do analizowania z powodu różnorodności metod i nie zawsze porównywalnych danych, badania przeprowadzone na zlecenie Komisji Europejskiej⁽⁷⁾ wykazują, że 42 % MŚP w UE wykazuje pewną formę umiędzynarodowienia.

Umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa często wiąże się z takimi czynnikami, jak:

- intensywność eksportowa w danym sektorze działalności,
- wielkość rynku wewnętrznego.

Stopień umiędzynarodowienia europejskich MŚP jest wyższy w takich sektorach, jak handel hurtowy, przemysł wydobywczy, sektor wytwórczy, badania naukowe i sprzedaż pojazdów mechanicznych, choć jest stosunkowo niewielki w takich dziedzinach, jak usługi prawne, budownictwo, planowanie i rozwój oraz usługi w zakresie opieki zdrowotnej, które z racji swego charakteru są w większym stopniu uzależnione od bliskości z klientem lub pacjentem⁽⁸⁾.

Według amerykańskiego badania poświęconego tej problematyce⁽⁹⁾ MŚP odpowiadają za około 30 % wywozu towarów z USA, a ich głównymi rynkami przeznaczenia są Kanada i Meksyk, czyli rynki partnerskie w ramach NAFTA. Wśród głównych kategorii towarów sprzedawanych za granicą znajdują się maszyny oraz produkty elektryczne i chemiczne. Dane dotyczące eksportu usług amerykańskich MŚP są bardzo ograniczone, ale według niektórych szacunków znaczną część działalności wywozowej USA stanowią usługi świadczone w ramach wolnych zawodów.

⁽⁶⁾ Zob. przypis 1.

⁽⁷⁾ Umiędzynarodowienie MŚP – Sprawozdanie ostateczne 2010. *Annual report on European SMEs 2013/2014* (Sprawozdanie roczne za rok 2013/2014 w sprawie europejskich MŚP) (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, s. 62).

⁽⁸⁾ Zob. przypis 7.

⁽⁹⁾ USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports* (Udział MŚP w amerykańskim eksporcie), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

2.5. *Obecna rola MŚP w transatlantyckiej wymianie handlowej i inwestycyjnej*

Dwustronny handel transatlantycki charakteryzuje się dużą skalą wymian z udziałem przedsiębiorstw wielonarodowych. W wyniku tego większość tych dwustronnych wymian stanowią wewnątrzgrupowe przepływy towarów i usług, ale również wymiany licencji i praw własności intelektualnej oraz przepływ kapitału pomiędzy spółkami dominującymi a ich spółkami zależnymi.

W badaniu Komisji poświęconym MŚP i TTIP wskazano, że MŚP odpowiadają za 28 % wolumenu wywozu z UE w 2012 r. Liczba ta jest niższa niż średnia wielkość eksportu MŚP na wszystkie rynki poza UE, która wynosi 32 %. Liczbę tę należy również rozpatrywać w perspektywie udziału MŚP wśród przedsiębiorstw zajmujących się wywozem do USA, który wynosi 88 %, czyli znacznie więcej niż średnia dla MŚP eksportujących poza UE, która wynosi 78 %. Dane te potwierdzają tezę, że znaczna część eksportu jest generowana przez handel wewnątrzgrupowy, co wskazuje na potencjał, jaki umowa transatlantycka może stanowić dla pobudzenia eksportu i inwestycji europejskich MŚP. Należy jednak zauważyć, że dane te nie obejmują wywozu pośredniego dokonywanego przez europejskie MŚP, które jako podwykonawcy i producenci półfabrykatów uczestniczą w opracowywaniu gotowych produktów złożonych wywożonych do Stanów Zjednoczonych. Na poziomie państw członkowskich odnotowuje się duże rozbieżności w zakresie liczby i wielkości wywozu eksportujących MŚP.

Brakuje dokładnych danych liczbowych dotyczących amerykańskich MŚP eksportujących do UE oraz wielkości tego wywozu. Niemniej MŚP w USA odpowiadają za 33 % eksportu USA⁽¹⁰⁾, więc mają udział bardzo zbliżony do sytuacji obserwowanej w Unii Europejskiej.

2.6. *Główne przeszkody napotymane przez MŚP*

Z powodu swojej wielkości MŚP zwykle napotymane większe trudności we wchodzeniu na rynki zagraniczne, w pokrywaniu dodatkowych kosztów związanych z małym wolumenem wymiany, oraz w dostosowaniu się do przepisów lokalnych. Według Sergia Arzeniego, dyrektora Centrum Przedsiębiorczości, MŚP i Rozwoju Lokalnego OECD, „koszty przestrzegania przepisów mogą być proporcjonalnie 10 do 30 razy wyższe dla MŚP niż dla dużych przedsiębiorstw”⁽¹¹⁾.

Podsumowując, można powiedzieć, że podczas wkraczania na arenę międzynarodową MŚP napotymane trudności wynikające z ich niewielkiego rozmiaru i ograniczonych zasobów, które to trudności muszą przezwyciężyć, zanim zaczną rozwiązywać problemy związane z konkretną wymianą handlową lub inwestycją. Chodzi tu o:

- bariery w dostępie do finansowania wywozu,
- brak aktualnych informacji i danych na temat wymogów dotyczących produktów lub usług,
- niewystarczającą znajomość rynku, na którym chcą sprzedawać swoje produkty lub usługi (badanie rynkowe),
- trudności w znalezieniu potencjalnych klientów oraz w nawiązaniu kontaktów z nimi,
- personel nieposiadający odpowiedniego wykształcenia, by zarządzać rozwojem międzynarodowym lub nawiązywać kontakty z inwestorami lub importerami,
- brak zachęty i wsparcia ze strony władz publicznych oraz pewne obciążenia biurokratyczne związane z polityką pomocy państwa,
- bariery kulturowe i językowe,
- niespójne przepisy, systemy dostosowania i uznawania kwalifikacji oraz zezwoleń na wykonywanie działalności.

⁽¹⁰⁾ *The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business* (Transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne – Duże możliwości dla małych przedsiębiorstw), Atlantic Council (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, s. 3).

⁽¹¹⁾ WTO, wt/COMTD/AFT/W/53, s. 23.

Biorąc pod uwagę te niedobory, MŚP w pierwszym rzędzie potrzebują dostosowanych usług wsparcia i doradztwa (doradztwo indywidualne lub coaching, tutoring bądź mentoring itd.), świadczonych zazwyczaj przez organizacje zawodowe i branżowe.

Jeśli chodzi o przeszkody w handlu i inwestycjach, jakie napotykać europejskie przedsiębiorstwa w USA, dość trudno je sklasyfikować według hierarchii ważności, jako że przedsiębiorstwa często opisują napotykaną bariery bez przypisywania ich określonej kategorii. Istnieje również różnica między przeszkodami napotykanymi przez przedsiębiorstwa nieeksportujące a przeszkodami faktycznie napotykanymi przez przedsiębiorstwa eksportujące. Jednakże – na podstawie szeregu badań i sondaży⁽¹²⁾ – następujące bariery można uznać za najważniejsze:

- bardzo różne zakresy odpowiedzialności i możliwość ich ubezpieczenia po kosztach zgodnych z zasadami rynku,
- koszty wywozu towarów (z wyłączeniem cła) związane z kosztami transportu, długimi i złożonymi formalnościami celnymi oraz koniecznością zatrudnienia lub opłacenia agenta celnego oraz, w szczególności w Stanach Zjednoczonych, posiadania ubezpieczenia na wypadek ewentualnych roszczeń odszkodowawczych,
- trudności w dostępie do kredytów wywozowych,
- podatki i cła, które wciąż stanowią istotną barierę w niektórych sektorach, takich jak tytoń, tekstylia i odzież,
- złożone reguły dotyczące pochodzenia oraz koszty świadectw pochodzenia,
- dostosowanie się do różnych przepisów technicznych, sanitarnych i fitosanitarnych oraz związane z tymi przepisami świadectwa i kontrole,
- przepisy techniczne i sanitarne obowiązujące tylko w niektórych stanach w USA lub różnice w przepisach między stanami,
- różne wymogi dotyczące kwalifikacji oraz ograniczenia dotyczące działalności w poszczególnych stanach i lokalnych okręgach regulacyjnych,
- ochrona praw własności intelektualnej, szczególnie nieprzestrzeganie nazw pochodzenia i różne przepisy dotyczące znaków towarowych i patentów,
- koszty ochrony prawnej i nadzoru rynku ponoszone przez europejskie przedsiębiorstwa posiadające prawo do stosowania oznaczeń geograficznych,
- ograniczenia dotyczące zamówień publicznych wynikające z ustawy Buy American Act oraz jej regularnych zmian mających na celu rozszerzenie jej zakresu,
- złożone procedury wizowe oraz dotyczące pobytu, zezwolenia na pracę i prowadzenie działalności gospodarczej w USA,
- ograniczenia lub licencje wymagane na szczeblu federalnym lub stanowym dla niektórych dostawców usług.

Przeszkody te nie dotyczą wyłącznie MŚP, ale mają na nie dużo większe i bardziej odstrasające oddziaływanie. W ramach TTIP większość z nich będzie przedmiotem odrębnych rozdziałów, które będą miały jednakowe zastosowanie do wszystkich przedsiębiorstw. Zakres rozdziału dotyczącego MŚP przewidzianego w TTIP będzie zatem dość ograniczony: wspieranie uczestnictwa wszystkich MŚP w rynku transatlantyckim przez udostępnianie odpowiednich informacji i ściślejszą współpracę między organami publicznymi odpowiedzialnymi za MŚP.

⁽¹²⁾ *The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business* (Transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne – Duże możliwości dla małych przedsiębiorstw), Atlantic Council (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, s. 3); *Small and Medium Sized Enterprises and The Transatlantic Trade and Investment Partnership* (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); *Small companies in a big market* (http://www.svensktnaring-sliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-between_611404.html).

2.7. *Potrzeba wspierania MŚP*

2.7.1. MŚP, w szczególności małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa, potrzebują przede wszystkim – biorąc pod uwagę napotykaną bariery i ograniczone środki – dostosowanych usług wsparcia i doradztwa, w tym w zakresie szkolenia pracowników (doradztwo indywidualne lub coaching, tutoring bądź mentoring), które są zazwyczaj świadczone przez zrzeszające je organizacje gospodarcze, zawodowe i branżowe. Należy zagwarantować, by te ostatnie organizacje dysponowały koniecznymi zasobami logistycznymi umożliwiającymi przekazywanie przedsiębiorstwom informacji i świadczenie usług poradnictwa oraz indywidualnego wsparcia, zwłaszcza dzięki wykorzystaniu europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych (EFSI).

2.7.2. Oprócz usług pomocniczych i doradczych dostosowanych do poszczególnych MŚP w zależności od ich specyfiki i potrzeb, przedsiębiorstwa powinny dysponować środkami niezbędnymi do finansowania inwestycji materialnych i niematerialnych. W tym celu EKES zaleca, by MŚP, w tym MŚP chętne do inwestowania na rynkach USA, miały łatwiejszy dostęp nie tylko do europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych (EFSI), ale również do instrumentów finansowych programu COSME, w tym funduszy venture capital i systemów gwarancji.

2.7.3. UE powinna dokonać przeglądu oferty ubezpieczeniowej dla eksportu towarów i usług i zapewnić jej rozwój zgodnie z zasadami rynkowymi.

2.8. *Obecny rozdział TTIP poświęcony MŚP*

EKES wyraża zadowolenie, że negocjacje obejmują rozdział poświęcony MŚP, ale pragnie poprawić jego treść i w związku z tym przedstawia propozycje w części dotyczącej uwag szczegółowych. Wniosek UE dotyczący włączenia tekstu prawnego w sprawie „małych i średnich przedsiębiorstw” do TTIP został przedłożony do dyskusji z USA podczas rundy negocjacji, która odbyła się w dniach 19–23 maja 2014 r. Chodzi o rozdział precedensowy dla zawieranych przez UE umów o wolnym handlu, którego tekst został opublikowany w dniu 7 stycznia 2015 r.⁽¹³⁾ Przepisy te przedstawiono w formie rozdziału X poświęconego małym i średnim przedsiębiorstwom. Dotyczą one różnych kwestii zmierzających do zwiększenia udziału MŚP w handlu i wymiany dobrych praktyk.

2.8.1. *Współpraca związana z MŚP*

Strony powinny wymieniać się informacjami, tworzyć i udostępniać narzędzia i zasoby związane z prawami własności intelektualnej, przekazywać sobie informacje na temat najlepszych praktyk regulacyjnych, wspierać środki na rzecz przedsiębiorstw, a także zachęcać do kapitału wysokiego ryzyka i inwestycji w małe przedsiębiorstwa w celu zwiększenia konkurencyjności MŚP w handlu światowym.

2.8.2. *Dane rynkowe i wymiana informacji*

Ustęp 2 proponowanego obecnie rozdziału X dotyczy wymiany informacji między stronami. Zaleca się w nim utworzenie strony internetowej zawierającej przegląd najistotniejszych informacji (takich jak tekst umowy o partnerstwie transatlantyckim, przepisy celne, wykaz obowiązujących przepisów technicznych, sanitarnych i fitosanitarnych, zasady dotyczące zamówień publicznych oraz procedury rejestracji przedsiębiorstw). Ekspercka grupa zadaniowa *ad hoc* UE–USA powinna przeprowadzić wspólną analizę, która dotyczyłaby programu harmonizacji danych na temat najbardziej odpowiednich obszarów będących przedmiotem zainteresowania MŚP.

Strony powinny opracować bazę danych online we wszystkich językach UE, zawierającą między innymi wszystkie kody i stawki celne, reguły pochodzenia lub wymagania dotyczące oznaczania kraju pochodzenia.

2.8.3. *Pomoc techniczna*

W tekście zaproponowanym przez Komisję Europejską wspomina się o pojedynczym punkcie informacyjnym (art. X ust. 2 lit. c)). Transatlantycka Rada Gospodarcza opowiada się również za utworzeniem takiej struktury. Rozszerzona podsieć takich punktów informacyjnych, wspierana przez wiarygodne organizacje przedstawicielskie MŚP utrzymujące stałe kontakty w otoczeniu biznesowym UE i USA, mogłaby zagwarantować odpowiednie oddziaływanie oraz większe zaangażowanie różnych władz i szerokiego grona zainteresowanych stron.

2.8.4. *Ustanowienie Komitetu MŚP*

Artykuł 4 proponowanego rozdziału X ma na celu ustanowienie Komitetu Transatlantyckiego.

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

3. Uwagi szczegółowe

3.1. Pomiar wpływu różnic w definicji MŚP

Europejczycy i Amerykanie nie mają takiego samego rozumienia pojęcia „MŚP”, a największa możliwa rozbieżność waha się od 250 do 1 000 pracowników. Ponadto definicja MŚP w USA zmienia się w zależności od sektora działalności⁽¹⁴⁾: chodzi głównie o przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 500 osób, jednak w niektórych branżach mogą one liczyć maksymalnie 750, a nawet 1 000 pracowników. W większości dziedzin nie są one definiowane w zależności od rocznych obrotów lub całkowitego bilansu rocznego.

EKES zwraca się do Komisji Europejskiej o sporządzenie szczegółowej tabeli definicji MŚP stosowanych w poszczególnych sektorach w Stanach Zjednoczonych, a przede wszystkim o podjęcie działań w celu upewnienia się, że wspomniane różnice w definicji nie są niekorzystne dla europejskich MŚP, które są mniejsze.

3.1.1. Regulowane i nieregulowane wolne zawody we wszystkich państwach UE stanowią w różnym stopniu i różnej formie szczególny typ MŚP. Jako że ich oferta rynkowa i usługi opierają się na specjalistycznej wiedzy, wolne zawody wymagają szczególnego zaufania ze strony usługobiorców, a ich niezależna pozycja wiąże się ze szczególnymi wymogami. Oprócz tego, że są znaczącym partnerem gospodarczym, wolne zawody stanowią także element europejskiego modelu społecznego.

3.2. Ocena i monitorowanie wpływu rozszerzonego rynku transatlantyckiego na przedsiębiorstwa eksportujące i nieeksportujące

Mając na uwadze znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki europejskiej, EKES uważa, że należy opracować plan dotyczący szczegółowej oceny skutków w odniesieniu do każdego sektora oraz każdego państwa członkowskiego, zwłaszcza jeśli chodzi o wpływ na zatrudnienie. Ocena ta powinna dotyczyć przewidywalnych konsekwencji, jakie miałyby dla europejskich MŚP wejście w życie TTIP w wynegocjowanej obecnie formie. Aby zbadać ewentualne skutki utworzenia rynku transatlantyckiego, należy przeprowadzić ocenę skutków *ex ante* i *ex post* na MŚP, bardzo małe przedsiębiorstwa, mikroprzedsiębiorstwa i wolne zawody, niezależnie od tego, czy zajmują się one wywozem, czy też nie.

Parlament Europejski zainteresował się już wpływem TTIP na przemysł wytwórczy i rynek energii i stwierdził wpływ pozytywny, ale zróżnicowany w zależności od sektora działalności⁽¹⁵⁾. Jednak wpływ na inne sektory gospodarki, ściślej powiązane z gospodarką lokalną (np. rolnictwo, turystykę, rzemiosło, hotelarstwo, technologie informacyjno-komunikacyjne, gastronomię, przemysł, osoby samozatrudnione, usługi, wolne zawody itd.), nie został jeszcze szczegółowo zbadany.

Podczas kolejnych rund negocjacji w sprawie TTIP potrzebne będą ambitne rozwiązania dla sektora rolnictwa, ze szczególnym uwzględnieniem dostępu do rynku, oznaczeń geograficznych oraz środków sanitarnych i fitosanitarnych. Konieczne jest zachowanie wysokiej jakości standardów unijnych dotyczących bezpieczeństwa żywności oraz zdrowia zwierząt i ludzi.

Ważne jest, abyśmy byli w stanie przewidzieć, jakie skutki wywrze otwarcie bardziej zintegrowanego rynku transatlantyckiego na te przedsiębiorstwa. Czy TTIP i nowe ramy konkurencji spowodują zmiany ich modelu biznesowego, metod ich produkcji, charakteru świadczonych usług lub ich strategii w zakresie inwestycji i zatrudnienia? Należy również przewidzieć środki i strategie dostosowawcze, które umożliwią wszystkim europejskim MŚP czerpanie jak największych korzyści z TTIP.

3.3. Nowy próg *de minimis* dla MŚP/bardzo małych przedsiębiorstw do „testowania” rynku na bardzo małą skalę

Poniżej progu *de minimis* nie są naliczane żadne opłaty celne ani podatki, a procedury celne, w tym wymogi dotyczące danych, są minimalne.

Rada Atlantycka, a w bardziej ogólnym ujęciu Stany Zjednoczone, przejawiają wolę, by podnieść obowiązujące limity do 800 USD za przesyłkę dla przesyłek wysyłanych przez małe przedsiębiorstwa do Stanów Zjednoczonych lub Unii Europejskiej – wobec obecnych limitów wynoszących odpowiednio 200 USD lub 150 EUR. W Unii Europejskiej, nawet jeśli towary są zwolnione z opłat celnych, pobierany jest podatek VAT od przesyłek o wartości powyżej 10 lub 22 EUR (w zależności od państwa członkowskiego).

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

⁽¹⁵⁾ Komisja 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)).

Podniesienie progów *de minimis* dla podróźnych przylatujących i dotyczących przywożonych przesyłek, szczególnie w sektorze dóbr konsumpcyjnych, mogłoby pomóc MŚP, zwłaszcza podmiotom rozpoczynającym działalność gospodarczą, podejmować wywóz na małą skalę lub korzystać z handlu elektronicznego, bez konieczności płacenia należności celnych. EKES zwraca się do Komisji Europejskiej, by oceniła możliwości zrealizowania tego postulatu (wpływ na dochody z ceł, na prawa własności intelektualnej itd.). EKES z zadowoleniem przyjmuje inicjatywę Unii Europejskiej dotyczącą utworzenia bazy danych na temat „10 rzeczy, które trzeba wiedzieć, by prowadzić handel *online*”⁽¹⁶⁾, skierowanej do podmiotów europejskich, które eksportują swoje towary do innych państw członkowskich UE. Komitet jest zdania, że tego rodzaju bazę danych można by również dostosować do handlu transatlantyckiego.

3.4. **Niezbędny dostęp do wszystkich istotnych informacji na wielojęzycznym portalu**

EKES popiera wniosek Komisji Europejskiej dotyczący utworzenia portalu dla MŚP i pragnie przedstawić następujące zalecenia:

- wszystkie informacje powinny być dostępne w 24 językach urzędowych Unii Europejskiej,
- oprogramowanie powinno być możliwie proste i łatwe w użyciu,
- należy przetestować funkcjonalność bazy danych na próbcie europejskich MŚP, po to by zapewnić, że narzędzie to będzie zaspokajać ich potrzeby,
- baza danych powinna zostać również wyposażona w zespół obsługi, który udzielałby odpowiedzi na zapytania z obu stron Atlantyku.

Ze sprawozdania Komisji w sprawie MŚP oraz TTIP jasno wynika, że chociaż większość przedsiębiorstw zna przepisy mające zastosowanie do ich wywozu, nie jest w stanie określić, czy chodzi o środki federalne, stanowe lub prywatne. Dlatego ważne jest, aby właściwe organy mogły regularnie sprawdzać, które procedury lub przepisy odbierane są jako szczególnie trudne dla MŚP i sporządzać szczegółowe wyjaśnienie i opisy kroków, jakie należy podjąć, by spełnić te wymagania.

3.5. **Reprezentatywny Komitet MŚP wyposażony w konkretne prerogatywy**

EKES wyraża zadowolenie z faktu, że istniejący już dialog zostanie zinstytucjonalizowany przez organy odpowiedzialne za MŚP na szczeblu europejskim i amerykańskim. Uważa jednak, że należy zapewnić odpowiednią reprezentację organizacji reprezentujących MŚP w dialogu transatlantyckim poświęconym tym przedsiębiorstwom i nie ograniczać składu przyszłego Komitetu MŚP wyłącznie do administracji krajowych, ale otworzyć go na organizacje reprezentujące MŚP/bardzo małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa po obu stronach Atlantyku. Niektóre przepisy ogólne dotyczące MŚP będą miały również istotny wpływ na ich pracowników i klientów. Dlatego też w przyszłym Komitecie MŚP powinni znaleźć się w charakterze doradców przedstawiciele tych grup, tak by można było od samego początku odpowiednio uwzględnić ich interesy.

EKES proponuje, by przyszły Komitet MŚP pełnił następujące funkcje: monitorowanie warunków zastosowania TTIP do MŚP/bardzo małych przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw oraz wpływu tych warunków na pracowników i klientów tych przedsiębiorstw; prowadzenie ocen skutków; sporządzanie wniosków w celu rozwiązywania trudności napotykaných przez MŚP/bardzo małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa, a także ich pracowników i klientów; organizowanie komunikacji z tymi przedsiębiorstwami itp.

3.6. **Kampania informacyjna na poziomie krajowym i regionalnym**

Istotne jest to, by MŚP miały dostęp do prawidłowych informacji, jeśli chcemy, by mogły one korzystać z nowych możliwości handlowych oferowanych przez TTIP, począwszy od zniesienia ceł przez ułatwienia w handlu po współpracę regulacyjną, która ma doprowadzić do zbliżenia lub wzajemnego uznawania ocen zgodności, kwalifikacji i przepisów regulujących wykonywanie określonych zawodów.

Informacje te nie mogą być przekazywane wyłącznie z pomocą stron internetowych. Aby MŚP lepiej poznały i zrozumiały dostępne instrumenty i inicjatywy wsparcia publicznego, należałoby z myślą o nich przeprowadzić kampanię informacyjną z udziałem specjalistów w dziedzinie handlu międzynarodowego i ekspertów w dziedzinie eksportu i inwestycji w Stanach Zjednoczonych. Przedsiębiorstwa te wciąż w dużej mierze nie znają istniejących narzędzi, które mogą im pomóc w umiędzynarodawianiu się, takich jak baza danych dotycząca dostępu do rynku i sieć kontaktów Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości. Aby się umiędzynarodowić i rozwijać zagranicą, MŚP muszą przede wszystkim dokładać starań w swoim kraju pochodzenia. Dlatego też należy zwrócić uwagę na zasoby i wsparcie, jakie można im przyznać na poziomie państw członkowskich i ewentualnie UE.

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

EKES zaleca również utworzenie sieci stowarzyszeń małych i średnich przedsiębiorstw europejskich i amerykańskich, mającej za zadanie propagowanie TTIP z zastosowaniem autentycznego podejścia oddolnego.

3.7. Wzmocnienie europejskiej polityki na rzecz MŚP

3.7.1. Ważne jest, by TTIP nie było postrzegane jako sposób na zlikwidowanie zastrzeżonego dla MŚP traktowania preferencyjnego w ramach zamówień publicznych na szczeblu lokalnym i regionalnym. TTIP powinno utrzymać te priorytety, pod warunkiem że będą miały jednolite zastosowanie wobec MŚP w Europie i w Stanach Zjednoczonych.

3.7.2. Ponadto istotne jest, by w ramach procesu negocjacji oraz w zakresie współpracy regulacyjnej przestrzegano zasady „Think small first” (najpierw myśl na małą skalę), tak aby od samego początku procesu ustawodawczego uwzględniać priorytety i realia małych przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw oraz by chronić ich specyficzne interesy. W tym celu EKES apeluje, by małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa były odpowiednio reprezentowane w grupie doradczej (TTIP Advisory Board).

3.7.3. Odnośnie do współpracy regulacyjnej, należy oferować MŚP, a zwłaszcza małym przedsiębiorstwom i mikroprzedsiębiorstwom, odpowiednio dostosowane wsparcie, aby pomóc im w przestrzeganiu przepisów.

3.7.4. Należy podkreślić, że duża liczba przedsiębiorstw, które mogą inwestować lub zajmować się eksportem na rynku transatlantyckim, to firmy innowacyjne. Potrzebują one rygorystycznych i zrozumiałych przepisów w zakresie ochrony własności intelektualnej, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej.

3.7.5. W odniesieniu do sektora rolno-spożywczego, konieczne jest zwrócenie szczególnej uwagi na przedsiębiorstwa, które opierają się w produkcji i związanych z nią procesach na względach etycznych, kulturalnych i środowiskowych. Należy nadal wspierać handel tymi produktami, które przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju. Należy również zapewnić odpowiednią ochronę oznaczeń geograficznych, które stanowią gwarancję dla konsumenta, zarówno co do pochodzenia produktów, jak i metod produkcji. UE od wielu lat realizuje politykę jakości w stosunku do swoich produktów, co jest jednym z głównych czynników dających przewagę konkurencyjną producentom z UE. Ponadto przyczynia się to w istotny sposób do zachowania tradycji kulturowej i gastronomicznej UE i pobudza rozwój obszarów wiejskich oraz politykę mającą na celu wspieranie rynku i dochodów producentów.

3.7.6. EKES analizuje w innej opinii doświadczenia związane ze „Small Business Act” (SBA) w Stanach Zjednoczonych i UE, by dobrze zrozumieć korzyści, jakie amerykański „Small Business Act” oferuje amerykańskim MŚP np. w zakresie dostępu do zamówień publicznych i finansowania. Pozwoli to w odpowiednim czasie zaproponować udoskonalenia i efektywniejsze metody pracy w ramach europejskiego SBA, tak by był bardziej korzystny dla europejskich MŚP i bardziej wiążący.

Bruksela, dnia 2 lipca 2015 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Henri MALOSSE
