



Európske nástroje na podporu podnikania v nečlenských krajinách EÚ

Euro Policy

EUROPOLICY O.Z.
AUGUST 2013

Publikácia bola spracovaná v rámci projektu „Európske nástroje na podporu podnikania v zahraničí“, podporeného dotáciou Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR v roku 2013.

Autori:

Zuzana Tučeková

Radovan Geist

Odborný recenzent:

Zuzana Gabrižová

Európske nástroje na podporu podnikania v nečlenských krajinách EÚ

Copyright © 2013 Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky

Publikáciu vydalo v elektronickej forme EuroPolicy o.z.

Publikácia bola spracovaná v rámci projektu „Európske nástroje na podporu podnikania v zahraničí“, podporeného dotáciou Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí SR v roku 2013.

Všetky práva sú vyhradené. Akékoľvek reprodukovanie alebo kopírovanie tohto diela je možné len so súhlasom autorov. Publikácia odráža stav problematiky k 1. júlu 2013.

Obsah

Časť I. Internacionalizácia MSP, jej význam a možnosti podpory	4
I.1 Metodika práce a zdroje	4
I.2 Hospodárska kríza a MSP	5
I.3 Definícia internacionalizácie a jej vplyv na podnik	8
I.4 Internacionalizácia MSP v kontexte cieľov EÚ	10
I.5 Miera internacionalizácie	11
I.6 Bariéry internacionalizácie	14
I.7 Spôsoby podpory internacionalizácie MSP	17
I.8 Efektívnosť podpory a jej hodnotenie recipientami.....	21
Časť II. Podpora internacionalizácie vonkajšími službami EÚ.....	23
II.1 Aktivity Európskej služby pre vonkajšiu činnosť (ESVČ) a delegácií EÚ v tretích krajinách	23
II.2 Tímy EK/ESVČ na odstraňovanie obchodných prekážok	24
II.3 Možnosti a obmedzenia z pohľadu slovenských MSP.....	24
II.4 Hospodárska diplomacia – Misie pre rast (Missions for growth)	25
II.5 Multilaterálne a bilaterálne rokovania	26
II.6 Dialógy s tretími krajinami.....	27
II.6.1 Regulačné dialógy, dialógy o politike MSP	27
II.6.2 Dohody o vzájomnom uznávaní (Mutual Recognition Agreements - MRAs)	28
II.6.3 Dohody o posudzovaní zhody a uznávaní priemyselných výrobkov (ACAA)	28
Časť III. Špecializované informačné a podporné siete	29
III.1 Podnikateľský portál Vaša Európa	30
III.2 GR Podnikanie a priemysel: Malé a stredné podniky	31
III.3 GR Obchod: Exportný helpdesk	31
III.4 Databáza prístupu na trh	32
III.5 Ochrana obchodných záujmov – SME Trade Defence Helpdesk.....	33
III.6 Ďalšie online nástroje Európskej komisie	34
III.7 Enterprise Europe Network	35
III.8 Podpora klastrov a ich medzinárodnej spolupráce	36
III.8.1 Európska platforma pre spoluprácu klastrov	36
III.8.2 Ďalšia podpora spolupráce klastrov.....	38
III.9 Otázky ochrany duševného vlastníctva.....	38
III.9.1 China IPR SME Helpdesk.....	38
III.9.2 ASEAN IPR SME Helpdesk	39
III.10 Čína.....	39
III.11 India	40

III.12 Japonsko a Južná Kórea	40
III.12.1 Centrum EÚ-Japonsko pre priemyselnú spoluprácu.....	40
III.12.2 Program EU Gateway.....	42
III.12.3 Executive Training Programme.....	42
III.12.4 Programy Európskej obchodnej komory vKórei	43
III.13 Krajiny združenia ASEAN	44
III.14 Latinská Amerika.....	44
III.15 Krajiny Východného partnerstva, oblasť Stredozemného mora	44
III.16 Rozvojové regióny	45
Časť IV. Podpora internacionalizácie MSP v 2014 – 2020.....	47
IV.1 Program COSME	47
IV.2 Program Horizont 2020	49
Časť V. Aktivity vybraných podnikateľských združení a organizácií.....	52
V.1 BusinessEurope	52
V.2 Eurochambers	52
V.2.1 Európske podnikateľské a technologické centrum v Indii	53
V.2.2 Podnikateľské centrum pre malé a stredné podniky v Číne.....	54
V.2.3 Európske podnikateľské centrum ASEAN v Thajsku	55
V.2.4 EU Gateway Programme.....	55
V.2.5 East Invest	57
V.2.6 AL-Invest IV	58
V.2.7 Databáza príkladov dobrej praxe	58
V.3 UEAPME	58
VI. Záver.....	60
Použitie zdroje	62
Štúdie a odborné publikácie:	62
Dokumenty, legislatívne dokumenty, štatistiky.....	63
Internetové stránky.....	64

Časť I. Internacionalizácia MSP, jej význam a možnosti podpory

Prvá časť štúdie sa zaoberá problematikou internacionalizácie MSP v širšom kontexte ekonomickej situácie v Európe a politik Európskej únie. Predstavuje niektoré z pohľadov na význam aktivít na medzinárodných trhoch pre malé a stredné podniky. Ťažiskom práce však nie je teoretické uchopenie problematiky, ale jej praktický rozmer, so zameraním na existujúce podporné štruktúry a aktivity na európskej úrovni, možnosti a limity ich využívania. Teoretických diskusií v odbornej literatúre sa preto dotýka len nepriamo, s odkazom na relevantné medzinárodné publikácie, štúdie a pod.

Na základe dostupných štúdií a prieskumov hodnotíme mieru internacionalizácie európskych MSP a vnímané bariéry. Kde to dáta umožňujú, konkretizujeme ich na slovenské firmy. Záver prvej časti je venovaný všeobecnému popisu možností podpory internacionalizácie MSP a hodnoteniu ich účinnosti na základe prieskumov medzi adresátmi.

I.1 Metodika práce a zdroje

Prvou otázkou, ktorú sme museli riešiť pri spracovaní tejto štúdie, bol prístup k širokej problematike internacionalizácie MSP a jej podpory. Na základe zadania sme skúmanie zúžili len na nástroje, programy a siete na európskej úrovni. Štúdia sa teda nezaobera národnými nástrojmi (v Slovenskej republike alebo iných členských štátoch), len na ne v niektorých prípadoch odkazuje. Tieto informácie sú však pre slovenské malé a stredné podniky dôležité. Majú možnosť využívať prakticky všetky z popísaných služieb (s čiastkovými obmedzeniami či bariérami špecifikovanými v texte), často aj v oblastiach (geografických či tematických), kde žiaden relevantný národný ekvivalent neexistuje.

Keďže konečným adresátom výsledkov majú byť malí a strední podnikatelia (zo štúdie je spracovaná stručná, prehľadná príručka), teoretickým diskusiám o faktoroch, vplyvoch a podobách internacionalizácie je venovaná len malá časť. Odkazy na relevantnú odbornú literatúru nájdete najmä v kapitole II.3. Väčšia časť práce poskytuje prehľad a hodnotenie dostupných podporných služieb, poskytovaných priamo inštitúciami EÚ, podporených z európskych zdrojov a realizovaných súkromnými subjektmi alebo ich združeniami a výberový prehľad relevantných súkromných iniciatív. Výberovým kritériom bola dostupnosť a relevantnosť z hľadiska slovenských MSP a ich potrieb.

Rozpočet projektu neumožňoval realizovať vlastný zber empirických údajov (zaujímavý by bol výberový alebo reprezentatívny prieskum slovenských MSP o

znalosti a reálnom využívaní služieb, prípadne vnímaných výhodách či bariérach internacionalizácie a pod.). Mohli sme však vychádzať z viacerých prieskumov realizovaných v nedávnej minulosti na európskej úrovni – ich zoznam je na konci štúdie.

Pri spracovaní sme vychádzali z piatich skupín zdrojov:

- Štúdie, monografie, teoretické práce o problematike internacionalizácie MSP, napr. zborníky *Small and Medium-sized Enterprises and the Global Economy* (ed. G.I. Susman, 2007) alebo *Learning in the Internationalisation Process of Firms* (eds. A. Blostermo, D.D. Sharma), či štúdie publikované v odborných periodikách (*Journal of International Economics*, *Review of International Economics* a pod.)
- Štúdie a prieskumy zamerané špecificky na európske MSP, ako *EU SMEs in 2012: at the crossroads*; *Internationalisation of European SMEs*; či *Opportunities for the internationalisation of European SMEs*
- Politické a legislatívne dokumenty EÚ: najmä Zákon o MSP; Stratégia Európa 2020 (v rámci nej Akčný plán pre podnikanie 2020); oznámenie EK: Malý podnik, veľký svet — nové partnerstvo na pomoc MSP pri využívaní globálnych príležitostí; návrh rámcového programu COSME; návrh rámcového programu Horizont 2020 a pod.
- Štatistické údaje čerpané predovšetkým zo stránok Štatistického úradu SR (štruktúra zahraničného obchodu), či európskeho Eurostat-u
- Webstránky inštitúcií EÚ, iných organizácií pôsobiacich v podpore internacionalizácie MSP na európskej úrovni, konkrétnych programov, projektov a pod., ktoré boli základným podkladom pre rešerš existujúcich služieb.

Detailný zoznam použitých zdrojov sa nachádza na konci štúdie.

I.2 Hospodárska kríza a MSP

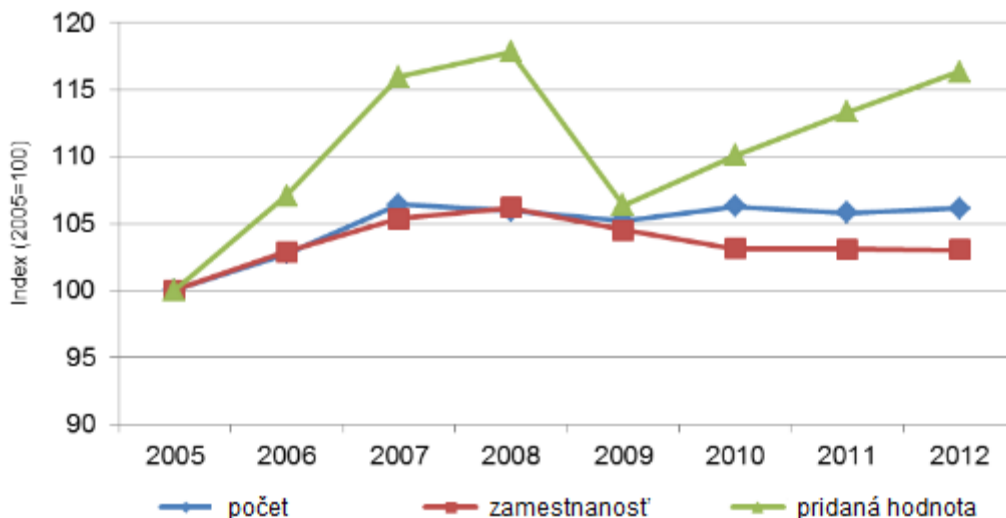
V posledných niekoľkých rokoch čelí Európa bezprecedentnej ekonomickej situácii. Súhra viacerých faktorov – napäté verejné rozpočty, opatrenia prijaté v reakcii na dlhovú krízu, anemický rast až návrat hospodárskej recesie v rastúcom počte krajín, politická nestabilita a pod. – vytvárajú prostredie, ktoré negatívne ovplyvňuje aj európske malé a stredné podniky.¹

¹ Diskusia o správnosti opatrení prijatých v reakcii na dlhovú krízu v eurozóne po roku 2009 presahuje rámec tejto štúdie a z hľadiska jej zamerania nie je relevantná. Pre všeobecnú charakteristiku ekonomickej situácie a predikcií v EÚ pozri napr. European Commission: *Spring Forecast 2013 – The EU economy: adjustment continues*. Dostupné na http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2013_spring_forecast_en.htm resp. kritické hodnotenie prijatých opatrení v Pisani-Ferry, J.; Sapir, A., Wolff, G.B.: *EU-IMF assistance to euro-area countries: an early assessment*. Bruegel 2013. Dostupné na

Napriek hospodárskym ťažkostiam ostávajú MSP chrbtovou kosťou európskej ekonomiky. Táto mnohokrát použitá metafora znie ako klišé, odzrkadľuje však význam malých a stredných firiem – v EÚ tvoria približne 98 percent všetkých firiem (20,7 miliónov, z toho 92,2 percent sú mikropodniky s menej ako desiatimi zamestnancami), v roku 2012 vytvárali 67 percent pracovných miest a 58 percent hrubej pridanej hodnoty.²

Vplyv zložitého ekonomického prostredia na MSP ilustruje graf popisujúci vývoj počtu firiem, pracovných miest a hrubej pridanej hodnoty v rokoch 2005 – 2012. Z hľadiska počtu MSP a vytváranej hrubej pridanej hodnoty sa podarilo prekonať prepad z roku 2009. Počet pracovných miest však stagnuje.

Obrázok 1: Počet MSP, zamestnanosť v MSP a pridaná hodnota MSP



Zdroj: ECORYS: EU SMEs in 2012: at the Crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Rotterdam, September 2012, str. 9.

Poznámky: Údaje za 2011 a 2012 sú odhadované. Index: rok 2005 = 100.

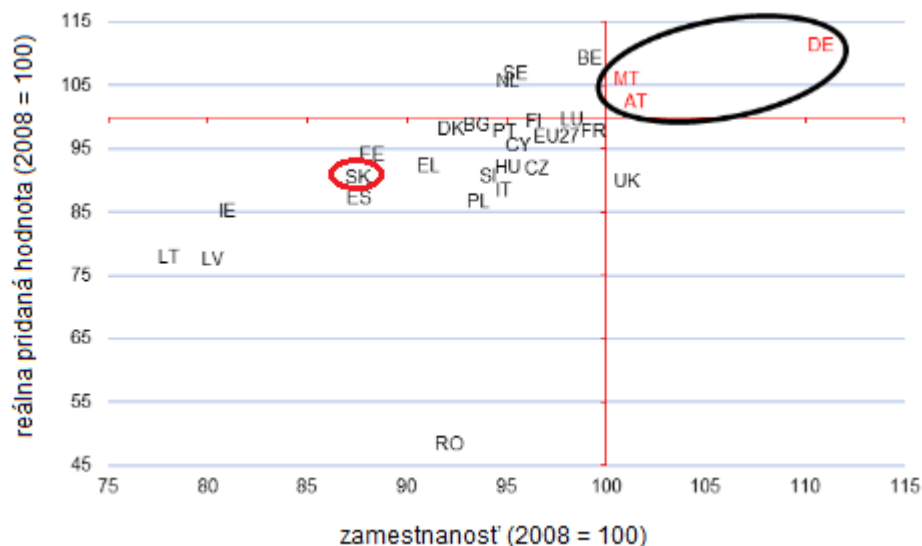
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/779-eu-imf-assistance-to-euro-area-countries-an-early-assessment/>

² ECORYS: EU SMEs in 2012: at the Crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Rotterdam, September 2012, str. 9. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf

Všeobecná štatistika však zakrýva podstatné rozdiely v rámci rôznorodnej skupiny európskych MSP. Z citovanej štúdie vyplýva, že niektoré sektory zatiaľ dokázali prestáť krízu lepšie, dokonca sa v nich ukazujú náznaky oživenia – najmä high-tech a stredne high-tech výrobné sektory a poznatkovo intenzívne služby.

Situácia je rozdielna aj v jednotlivých členských krajinách. Ak za referenčný bod určíme rok 2008, teda začiatok súčasnej hospodárskej krízy, len v troch krajinách EÚ dosiahli MSP predkrízovú úroveň a prekročili ju (z hľadiska zamestnanosti a reálnej pridanej hodnoty) – Nemecko, Rakúsko a pravdepodobne Malta. Slovensko patrí medzi štáty EÚ s relatívne najhoršou situáciou (predovšetkým z hľadiska zamestnanosti).³

Obrázok 1: Reálna pridaná hodnota a zamestnanosť v sektore MSP v 2011



Poznámka: Index: rok 2008 = 100.

Zdroj: upravené z ECORYS: EU SMEs in 2012: at thecrossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Rotterdam, September 2012, str. 19.

Citovaná štúdia pracovala pre rok 2012 s neúplnými údajmi. Na základe odhadovaného vývoja očakávala, že rok 2012 prinesie pre MSP pozitívny obrát a v skupine krajín s rastom reálnej pridanej hodnoty a rastom zamestnanosti v MSP bude 18 členských krajín – vrátane Slovenska. Posledné ekonomické

³ Ibid, str. 17-18

predpovede a revidované predpovede hospodárskeho rastu⁴ však nabádajú k opatrnosti.

Vo všeobecnosti možno konštatovať, že neľahká ekonomická situácia vytvára dodatočný tlak na prijímanie opatrení, ktoré môžu posilniť malé a stredné podniky, a tým aj celú ekonomiku Únie, a pomôcť riešiť rastúci problém s nezamestnanosťou. Ako si podrobnejšie popíšeme v nasledujúcej kapitole, patrí tu aj podpora internacionalizácie malých a stredných podnikov. Rešeršované štúdie totiž poukazujú na pozitívnu koreláciu medzi zahraničnými aktivitami MSP a ich schopnosťou rásť, vytvárať pracovné miesta, či inovovať, a tým posilňovať svoje postavenie na trhu.

I.3 Definícia internacionalizácie a jej vplyv na podnik

Existuje množstvo definícií „internationalizácie“ podniku, rovnako tak množstvo teoretických prístupov k skúmaniu motivácie a vplyvov na podnik či národnú ekonomiku. Ich prehľad presahuje rozsah tejto práce, užitočná je však napr. publikácia editovaná Geraldom I. Susmanom⁵. Pre naše účely postačí všeobecné vymedzenie, podľa ktorého – v zhode s praxou EÚ⁶ – za internacionalizáciu MSP budeme považovať zintenzívnenie priameho zapojenia malých a stredných podnikov do medzinárodných podnikateľských aktivít, či už prostredníctvom obchodu (dovoz – vývoz), investícií (príjem PZI zo zahraničia, resp. investovanie v zahraničí), či inej formy zmluvnej spolupráce so zahraničnými subjektmi (spoločné výskumné a vývojové aktivity, transfer technológií, subkontrakting a pod.). Samozrejme, hlavný dôraz práce sa kladie na internacionalizáciu mimo jednotného trhu EÚ.

Internationalizácia prináša firmám viac než len možnosť preniknúť na nové trhy⁷. Rešeršované štúdie konštatujú jej pozitívnu koreláciu s inými ukazovateľmi výkonnosti podniku. Najčastejšie sa spomína vplyv na inovatívnosť. Z výsledkov jedného z prieskumov vyplynulo, že medzinárodne aktívne firmy zavádzali inovácie produktu/poskytovanej služby alebo procesné inovácie častejšie, než firmy bez medzinárodných aktivít. V troch rokoch pred spracovaním štúdie (2009) zaviedla nové produkty či služby takmer polovica z medzinárodne aktívnych firiem, celkový priemer MSP bol 32 percent. V rovnakom období zaviedla

⁴ European Commission: Spring Forecast 2013 – The EU economy: adjustment continues. Dostupné na http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2013_spring_forecast_en.htm alebo IMF: World Economic Outlook. Hopes, Realities and Risks. International Monetary Fund, April 2013. Dostupné na <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>

⁵ Susman, G. I. (ed.): Small and Medium-sized Enterprises and the Global Economy. Edward Elgar Publishing, 2007, str. 155 a nasl.

⁶ Pozri napr. Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov „Malý podnik, veľký svet — nové partnerstvo na pomoc MSP pri využívaní globálnych príležitostí“. KOM(2011) 702 v konečnom znení. 9.11.2011. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:SK:PDF>

⁷ Pozri napr. Blomstermo, A.; Sharma, D.D. (eds.): Learning in the Internationalisation Process of Firms. Edward Elgar Publishing, 2003. Najmä časti I a II.

procesné inovácie asi tretina medzinárodne aktívnych firiem, celkový priemer bol 22 percent. Šesťdesiat percent z medzinárodne aktívnych firiem, ktoré zaviedli nové produkty alebo služby, ich vyvinulo samostatne.⁸

Samozrejme, ako upozorňuje citovaná správa, pozitívna korelácia neznamena automaticky príčinnú súvislosť (a najmä vektor vzťahu príčina – dôsledok). Prieskum medzi reálnymi firmami však poukazuje na dva základné dôvody, prečo sú u firiem s medzinárodnými aktivitami častejšie inovačné aktivity: inovácie sú zavádzané pod tlakom snahy preniknúť na zahraničné trhy alebo sú inovácie priamym dôsledkom internacionalizácie (dovoz technológie, technologická, výrobná spolupráca). Teoretické modely procesu možno nájsť v Annexe IV citovanej štúdie.⁹ Výsledky prieskumu na vzorke 9 480 MSP zhŕňa reprodukovávaná tabuľka:

Tabuľka 1: Dôvody vlastného vývoja nového produktu alebo služby a medzinárodné aktivity

	Medzinárodne aktívne	Plánujú byť medzinárodne aktívne	Žiadna medzinárodná aktivita
Potrebné na prístup na trh v iných krajinách	37 %	59 %	19 %
Dôsledok aktivít na zahraničných trhoch	30 %	9 %	7 %
Dôsledok konkurencie zahraničných firiem na domácom trhu	44 %	20 %	19 %
Spolu (nevážené)	3 248	126	725

Poznámka: Percento MSP, ktoré zaviedli nové produkty alebo služby; možná viac ako jedna odpoveď.

Zdroj: European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010, str. 52.

⁸ European Commission, DG Enterprise and Industry / EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 48 a nasl. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

⁹ Ibid, Annex IV, str. 95-98.

Pokiaľ ide o ostatné ukazovatele, ekonomické štúdie neponúkajú jednoznačný záver. Relatívny konsenzus panuje v otázke pozitívnej súvislosti medzi exportom firmy a jej lepšimi výsledkami.¹⁰ Ako však konštatuje citovaná správa Komisie, menej známe sú prepojenia medzi inými formami internacionalizácie a výkonu firmy. Text však uvádza niekoľko zaujímavých dát, ktoré vzišli z prieskumu medzi európskymi malými a strednými podnikmi, realizovaného v roku 2009:

- Exportujúce MSP zaznamenali v období 2007 – 2008 7-percentný nárast zamestnanosti, oproti 3% u firiem bez exportu
- Importujúce MSP zaznamenali v tom istom období 8-percentný nárast zamestnanosti, oproti 2% u firiem nezapojených do importu
- MSP, ktoré boli prijímateľom priamych zahraničných investícií, zaznamenali 16-percentný rast zamestnanosti, oproti 4% u MSP bez takýchto investícií
- až 20 percent MSP, ktoré investovali v zahraničí, sú subkontraktorom zahraničného subjektu alebo majú zahraničného subkontraktora, reportujú v období 2007 – 2008 nárast obratu, oproti priemerným 8 %¹¹

I.4 Internacionalizácia MSP v kontexte cieľov EÚ

Podpora internacionalizácie je dlhodobou jedným z cieľov politiky EÚ vo vzťahu k malým a stredným podnikom. V programovacom období 2007 – 2013 sa vytvorilo viacero nástrojov pomoci rozšírenia medzinárodných aktivít (Enterprise Europe Network a ďalšie popísané nižšie).

Podpora aktivít MSP na trhoch tretích (nečlenských) krajín je súčasťou Zákona o MSP z roku 2008¹². Následne sa táto téma stala súčasťou stratégie Európa 2020. Jednou z kľúčových akcií vlajkovej iniciatívy Integrovaná priemyselná politika v ére globalizácie¹³ je podpora MSP pre vstup na medzinárodné trhy. Ďalšia

¹⁰ Názory sa však nezhodujú v otázke vektora príčinnej súvislosti. Je schopnosť exportovať dôsledkom lepšieho výkonu firmy alebo export zvyšuje výkon? Alebo je vzťah obojsmerný? Pre diskusiu pozri napr. Bernard, A.B., J.B. Jensen: Exceptional export performance: Cause, effect or both. *Journal of International Economics*, 47(1), 1999, str. 1-25; Greenaway, D. S. Girma, R. Kneller: Does exporting increase productivity? A microeconomic analysis of matched firms. *Review of International Economics*, 12(2), 2004, str. 855-866; Lopéz, R.A.: Trade and growth: Reconciling the macroeconomic and microeconomic evidence. *Journal of Economic Surveys*, 19(4), 2005, str. 623-648.

¹¹ European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 55-56. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

¹² European Commission: Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. "Think Small First" A "Small Business Act" for Europe. COM(2008) 394 final, 25.6. 2008. Dostupný na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF>

¹³ Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Integrovaná priemyselná politika vo veku globalizácie.

(Udržateľný a inkluzívny rast)¹⁴obsahuje zmienku o tom, že na európskej úrovni by mala Komisia pracovať na podpore internacionalizácie MSP.

V roku 2011 uverejnila Európska komisia ďalšie oznámenie: „Malý podnik, veľký svet — nové partnerstvo na pomoc MSP pri využívaní globálnych príležitostí“.¹⁵ Export a rozšírenie aktivít na trhy tretích krajín v ňom boli označené za jeden zo spôsobov riešenia hospodárskej krízy. Podľa tohto dokumentu by cieľom stratégie EÚ na podporu internacionalizácie MSP malo byť:

- Poskytnúť MSP ľahko dostupné a adekvátne informácie o spôsobe rozšírenia podnikania mimo EÚ
- Zlepšenie koherentnosti podporných aktivít
- Zlepšenie nákladovej efektívnosti podporných aktivít
- Vyplnenie medzier v existujúcich podporných aktivitách
- Vytvorenie rovnakého prostredia a zabezpečenie rovného prístupu pre MSP zo všetkých členských krajín EÚ.¹⁶

Internationalizácia hrá dôležitú úlohu aj v Akčnom pláne pre podnikanie 2021¹⁷, zverejnenom v januári tohto roku. V rámci programu COSME, zameraného aj na zlepšenie prístupu na trhy a podporu internacionalizácie MSP, majú byť v budúcom programovacom období poskytnuté 2 miliardy eur.

Viacere správy a štúdie, vypracované priamo Európskou komisiou alebo nezávislými stranami na objednávku Európskej komisie, sú menované v bibliografii pripojenej na konci dokumentu.¹⁸

I.5 Miera internacionalizácie

Základným podkladom pre hodnotenie miery internacionalizácie európskych firiem bude správa „Internationalizácia európskych MSP“ vydaná Európskou

Konkurencieschopnosť a udržateľnosť v popredí záujmu. KOM(2010) 614 v konečnom znení. Brusel 28.10.2010. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0614:FIN:SK:PDF>

¹⁴ Európska komisia: Oznámenie Komisie. Európa 2020. Stratégia pre zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. KOM(2010) 2020 v konečnom znení. Brusel 3.3.2010. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:SK:PDF>

¹⁵ Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. „Malý podnik, veľký svet — nové partnerstvo na pomoc MSP pri využívaní globálnych príležitostí“. KOM(2011) 702 v konečnom znení. 9.11.2011. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:SK:PDF>

¹⁶ Stručné zhrnutie tejto iniciatívy tiež na: Európska komisia: Otvoríť svet malým a stredným podnikom v záujme väčšieho rastu EÚ. Tlačová správa IP/11/1318. 9.11.2011. Dostupné na http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1318_sk.htm

¹⁷ Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Akčný plán pre podnikanie 2020. Opätovné stimulovanie podnikateľského ducha v Európe. KOM(2012) 795 v konečnom znení. Brusel, 9.1.2013. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:SK:PDF>

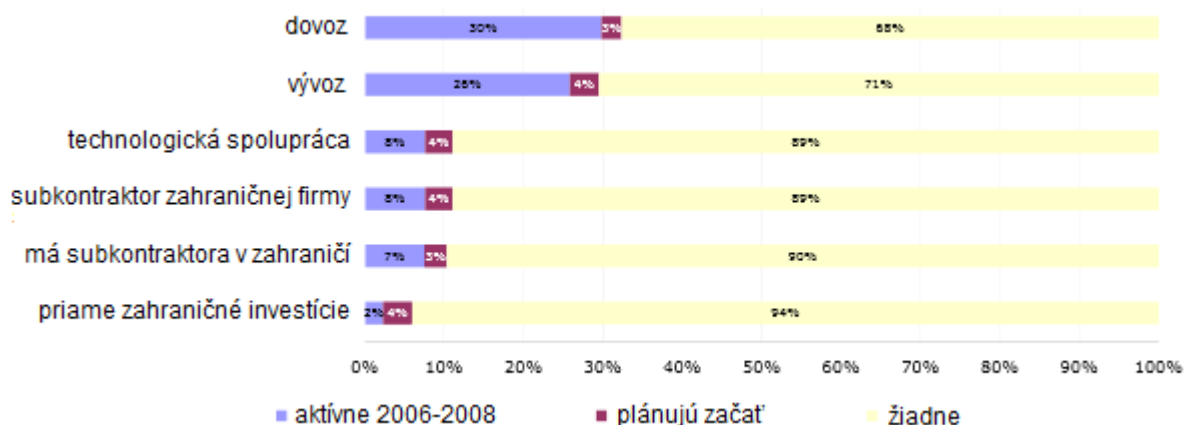
¹⁸ Čiastočný zoznam možno nájsť aj na webovej stránke <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/#h2-2>

komisiou a EIM v roku 2010.¹⁹ Spracováva výsledky prieskumu viac ako 9 000 firiem. Určitou nevýhodou je, že nepokrýva len členov EÚ, ale aj ďalších 5 (resp. 6 – v čase jej spracovania ešte Chorvátsko nebolo členom EÚ) krajín (Island, Lichtenštajnsko, FYROM, Nórsko, Turecko), v niektorých prípadoch však poskytuje údaje aj samostatne pre EÚ-27. Z časového hľadiska pokrýva obdobie rokov 2006 – 2008 a pracuje so seba-deklarovanými údajmi MSP.

Najčastejšou formou internacionalizácie je import alebo export – zapojená je doň viac ako štvrtina MSP. Približne desatina je aktívna v iných formách (technologická spolupráca, subkontraktor zahraničnej firmy, subkontraktor(i) v zahraničí, priame zahraničné investície).²⁰ Priame zahraničné investície sú veľmi špecifickou formou internacionalizácie, MSP v nich môžu vystupovať ako recipient investícií, či (menej častejšie) ako investor.²¹

Obrázok 2: Percento európskych MSP zapojených do medzinárodných podnikateľských aktivít, s plánom začať takúto aktivitu a bez aktivít

(vzorka 9 480 firiem v 33 krajinách)



Zdroj: Upravené z European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010, str. 15.

Z hľadiska zamerania našej práce je dôležité podčiarknuť, že len približne polovica týchto aktivít sa týka trhov mimo jednotného trhu EÚ. Presnejšie, v troch kategóriách, kde toto rozdelenie možno vysledovať: 14 percent MSP importuje

¹⁹ European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 15-32. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

²⁰ Ibid, str. 15.

²¹ Pozri napr. Twomey, M.J.: A Century of Foreign Investment in the Third World. Routledge, 2000.

z trhov tretích krajín, 13 percent na ne vyváža, 2 percentá sú zapojené do subkontraktingu s firmami z tretích krajín.²²

Mieru internacionalizácie MSP ovplyvňuje niekoľko faktorov:

- Veľkosť firmy: stredné podniky sú omnoho aktívnejšie v subkontraktingu či technologickej spolupráci než mikropodniky, u PZI je rozdiel najvýraznejší (2 % mikropodniky, 6 % malé firmy, 16 % stredné)
- Z hľadiska sektorov možno výsledky sumarizovať podľa typov aktivít nasledovne (uvádzame sektor s najvyšším podielom exportných aktivít): dovoz – veľkoobchod; vývoz – veľkoobchod a výroba; PZI – podnikateľské služby; technologická spolupráca – podnikateľské služby; subkontraktor zahraničnej firmy – doprava a komunikácie; subkontraktor v zahraničí – doprava a komunikácie
- Vek firmy: importné a exportné aktivity rastú s vekom MSP, u ostatných foriem internacionalizácie nie je korelácia pozorovateľná.

Miera internacionalizácie MSP v jednotlivých členských krajinách sa pohybuje v značne širokom intervale. Prispieva k tomu viacero faktorov – od efektívnosti podpornej infraštruktúry (najmä pokiaľ ide o export), cez relatívnu otvorenosť ekonomiky, celkovú schopnosť MSP konkurovať na zahraničných trhoch, po historické väzby a pod. Výsledky v jednotlivých formách internacionalizácie možno zhrnúť nasledovne²³:

- Export: priemer EÚ – 25 %; najväčší podiel exportujúcich MSP v Estónsku, Dánsku, Švédsku, Českej republike, Slovinsku; najnižší na Cypre, vo Fínsku, Rakúsku, Maďarsku, Rumunsku; Slovensko je tesne pod priemerom s 24 %.
- Import: priemer EÚ – 29 %; krajiny s najvyšším podielom importujúcich MSP – Malta, Grécko, Cyprus, Estónsko, Bulharsko; najnižší podiel v Nemecku, Francúzsku, Británii, Taliansku a Rakúsku; Slovensko s 28 % pod priemerom EÚ.
- PZI, technologická spolupráca, subkontrakting: priemer EÚ 17 %; krajiny s najvyšším podielom MSP zapojených do týchto aktivít – Luxembursko, Švédsko, Slovensko, Dánsko, Estónsko; najnižší podiel v Taliansku, Španielsku, Poľsku, Francúzsku a Rakúsku.

Podiel slovenských MSP na dovoze a vývoze, aj na iných formách internacionalizácie, je teda blízky priemeru EÚ. Súvisí to s celkovou otvorenosťou

²² European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 16. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

²³ Ibid, str. 23-25. Výsledky sa týkajú obdobia 2006 – 2008 a zahŕňajú aktivity na zahraničných trhoch celkovo, teda aj v rámci jednotného trhu EÚ.

ekonomiky.²⁴ Problémom je skôr štruktúra týchto aktivít a generovaná pridaná hodnota. Väčšina dovozu (v Q1 2013 – 62,3%) a veľká väčšina vývozu (v Q1 2013 – 83,6%) sa realizuje v rámci krajín EÚ.²⁵

Našími najväčšími obchodnými partnermi mimo EÚ sú z hľadiska vývozu (podiel na celkovom objeme v EUR) Ruská federácia (4,2 %), Čína (2,2 %), USA a Švajčiarsko (1,6 %) a Turecko (1,5 %). V dovoze (podiel na celkovom objeme v EUR) vysoko vedie Ruská federácia (10,2 % – najmä energetické suroviny), nasleduje Kórejská republika (9,3 %), Čína (6,4 %), Japonsko (1,3 %) a Ukrajina (1,2 %).²⁶

I.6 Bariéry internacionalizácie

MSP čelia v snahách o internacionalizáciu aktivít špecifickým bariéram. Mnoho z nich vychádza práve z veľkosti firmy, a teda jej kapacít investovať čas a prostriedky do budovania partnerstiev, monitorovania legislatívy, marketingu a pod. Preto predstavujú prirodzene väčšiu výzvu pre mikropodniky než stredné firmy.²⁷ Rozhodujúcim faktorom sú tiež skúsenosti – firmy, ktoré už majú medzinárodné skúsenosti, vnímajú bariéry inak než MSP bez nich.

Štúdia Európskej komisie ilustruje, ako bariéry vnímajú samé MSP.²⁸ Bariéry rozdeľuje na interné, vychádzajúce z charakteristík podnikov ako takých, a externé, súvisiace s prostredím zahraničných trhov. Z prieskumu 9 480 európskych MSP vyplynulo²⁹, že za najväčšiu bariéru internacionalizácie považujú „cenu produktu alebo služby firmy“. Tento problém je ťažké riešiť priamo, nejakým konkrétnym opatrením. Podobný charakter majú ďalšie dve bariéry so strednou dôležitosťou: kvalita produktov/služieb a špecifickosť produktov/služieb.

Druhou najčastejšie spomínanou bariérou sú „vysoké náklady internacionalizácie“ – či už v zmysle dostupnosti informácií, administratívnej záťaže, nákladov komunikácie, marketingu a pod. Mnoho z podporných opatrení, ktorým sa budeme venovať nižšie, smeruje práve na túto oblasť. Tretím dôvodom je „nedostatok kvalifikovaného personálu“. Práve tu pôsobí faktor veľkosti firmy najsilnejšie: čím je menšia, tým je bariéra vnímaná intenzívnejšie.

²⁴ Pozri napr. Štatistický úrad SR: Zahraničný obchod podľa mesiacov v rokoch 2004 – 2013. Dostupné na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=16555> (1.7.2013)

²⁵ Štatistický úrad SR: Celkový dovoz a celkový vývoz podľa kontinentov a ekonomických zoskupení krajín v roku 2013. Dostupné na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=65011> (1.7. 2013)

²⁶ Ibid.

²⁷ Pozri napr. Knight, G.A.: Entrepreneurship and marketing strategy: the SME underglobalization. Journal of International Marketing, 8(2), 2000, 12-32.

²⁸ European Commission, DG Enterprise and Industry / EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 57-60. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

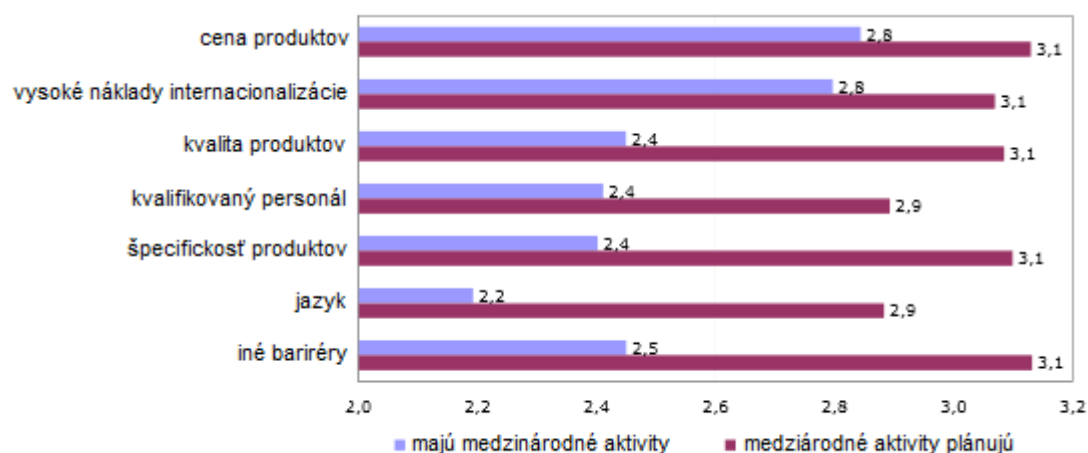
²⁹ Ibid, str. 58-59.

Potrebu vzdelávania zamestnancov v MSP adresujú tréningové programy, stáže a pod. Jazyková bariéra je pre MSP relatívne malým problémom.

Ako už bolo uvedené, veľké rozdiely vo vnímaní bariér možno pozorovať medzi medzinárodne aktívnymi firmami a MSP, ktoré internacionalizáciu len plánujú. Situáciu ilustruje graf prevzatý z citovanej štúdie.

Obrázok 3: Dôležitosť bariér internacionalizácie u MSP s medzinárodnými aktivitami a MSP s plánovanými medzinárodnými aktivitami

(škála medzi 1 (nedôležité) – 5 (veľmi dôležité))



Zdroj: European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010, str. 58.

Firmy oslovené v rámci prieskumu označili nasledovné externé bariéry prenikania na trhy mimo EÚ-EHP ³⁰ (v zátvorke uvádzame percento MSP, ktoré ich označili za dôležité):

- nedostatok adekvátnych informácií (44 %)
- nedostatok kapitálu (44 %)
- nedostatok adekvátnej verejnej podpory (40 %)
- náklady zložitej administratívy pri doprave (39 %)
- iné zákony a regulácie na zahraničných trhoch (36 %)
- clá a iné obchodné bariéry na zahraničných trhoch (35 %)
- clá a iné obchodné bariéry v domácej krajine (29 %)
- kultúrne rozdiely, vrátane podnikateľskej kultúry (28 %)

³⁰ Ibid, str. 60.

- iné vonkajšie bariéry (18 %)
- žiadne bariéry (14 %)

Veľkosť firmy zohráva väčšiu úlohu len pri niektorých citovaných bariérach (kapitál, zákony a regulácie na zahraničných trhoch).

Obrázok 4: Bariéry súvisiace s podnikateľským prostredím na trhoch mimo EÚ-EHP

(percento MSP, ktoré ich označili za dôležité, podľa typu firmy):

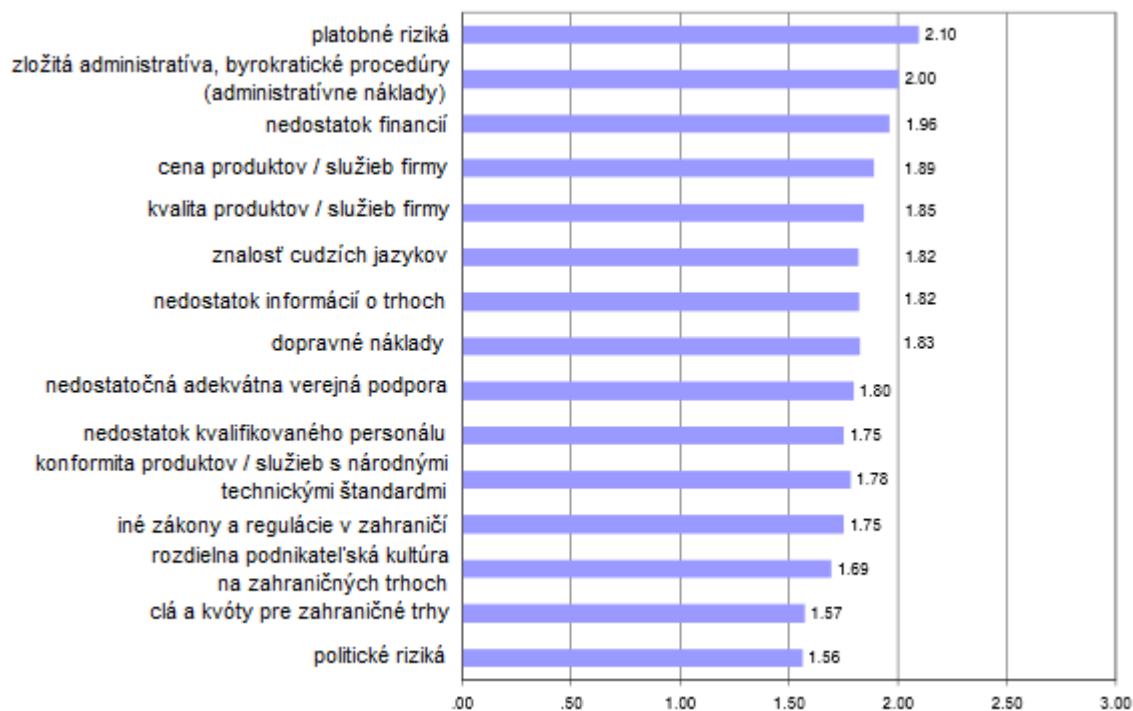


Zdroj: European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 61.

Podobné výsledky vychádzajú z prieskumu 6 649 európskych firiem, realizovaného v rokoch 2009 – 2010, Príležitosti pre internacionalizáciu európskych MSP.³¹ V o niečo podrobnejšom zozname sa opäť objavuje problém informácií, finančných rizík, zložitej administratívy či nedostatku kvalifikovaného personálu.

³¹ EIM/European Commission, DG Enterprise and Industry: Opportunities for the internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2011. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

Obrázok 5: Bariéry internacionalizácie očami MSP z EÚ



Zdroj: EIM/European Commission, GD Enterprise and Industry: Opportunities for the internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2011. str. 50.

I.7 Spôsoby podpory internacionalizácie MSP

Spomínané bariéry internacionalizácie možno firmám pomáhať prekonávať rôznym typom podporných služieb a aktivít. Finančná podpora nie je často rozhodujúca – dôležitejšia je schopnosť orientovať sa na zahraničnom trhu, na ktorom platia iné legislatívne normy, zvyklosti, pôsobia odlišní aktéri a pod.³²

Pripájame typológiu podporných služieb spracovanú na základe prehľadnej tabuľky zo správy z výskumu Príležitosti pre internacionalizáciu európskych MSP³³:

³² Prípadové štúdie internacionalizácie konkrétnych firiem obsahuje napr. Blomstermo, A.; Sharma, D.D. (eds.): Learning in the Internationalisation Process of Firms. Edward Elgar Publishing, 2003.

³³ EIM/European Commission, GD Enterprise and Industry: Opportunities for the internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2011. Annex IV, str. 125-130. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

Tabuľka 2: Typológia podporných služieb

Typ podpornej služby	Prečo je potrebná	Poznámky
Uvádzacie, široko zamerané služby		
Uvádzacie, orientačné a smerovacie služby	Služby poskytované všeobecnými organizáciami pre podporu podnikania, so širokými kontaktmi s podnikmi a schopnosťou poskytnúť odpovede na prvé otázky i na žiadosti o ďalšiu podporu.	Tento typ služieb je dôležitý najmä v prvých fázach internacionalizácie MSP – snaha preniknúť na trhy, hľadanie zahraničného partnera a pod.
Tréning, odborná príprava	Tréningové aktivity môžu mať rôznu formu (semináre, stáže, školenia) a mieru formálnosti. Hlavným cieľom je posilnenie kapacít podnikov presadiť sa na medzinárodných trhoch, vrátane tréningu zamestnancov.	Tréning môže byť niekedy výrazne štruktúrovaný a zahŕňať aj rôzne typy dlhodobých stáží v cieľovej krajine.
Finančná podpora		
Granty	Granty sú niekedy dostupné pre podniky lokalizované v rozvojových regiónoch, špeciálne ak ich cieľom je „export“ značnej časti výroby. Druhou možnosťou sú granty na rozvoj kapacít podniku pre internacionalizáciu (tréning zamestnancov, propagácia v zahraničí a pod.)	Do tejto kategórie možno v širšom zmysle zaradiť aj granty na technológie, podporu technologickej spolupráce a pod. – špeciálne v exportne orientovaných odvetviach zvyšujú šance MSP preniknúť na medzinárodné trhy.
Subvencie	Finančná pomoc poskytnutá s rôznym účelom priamo súvisiacim s internacionalizáciou – od účasti na tréningových aktivitách, obchodných misiách, po subvencovanie zastúpenia firiem v zahraničí.	Do tejto kategórie možno v širšom zmysle zaradiť aj subvencie na technológie, podporu technologickej spolupráce a pod. – špeciálne v exportne orientovaných odvetviach zvyšujú šance MSP preniknúť na medzinárodné trhy.
Informácie		
Informácie o pravidlách a reguláciách	Pomoc s navigáciou pravidlami a legislatívou v cieľovej krajine, informácie o podnikateľskom prostredí (pracovná legislatíva, dane, pravidlá regulujúce investície, dovozné či vývozné pravidlá a pod.). Môže ísť o všeobecnú pomoc (publikácie, webstránky a pod. poskytujúce prehľadne spracované informácie) alebo individuálnu asistenciu.	Znalosť regulačného prostredia v zahraničí predstavuje pre MSP zásadnú bariéru internacionalizácie. Dôležité je tiež poznanie rôznych trhových a netrhových bariér v obchode s konkrétnou krajinou.
Informácie o technických štandardoch	Popri zákonoch sú dôležitou časťou regulačného prostredia rôzne technické štandardy. Podporné organizácie môžu	

	pomáhať poskytnutím informácií či pri ich aplikácii.	
Informácie o trhových príležitostiach	Väčšina MSP nemá vlastné kapacity na sledovanie, analýzu trhových príležitostí v zahraničí. Aj tu môžu byť informácie poskytované všeobecne, ako prehľad možností ponúkaných trhom danej krajiny, alebo cielene, na základe dopytu konkrétnej firmy.	V niektorých prípadoch informácie poskytujú špecializované organizácie, prípadne realizujú základné prieskumy trhu obchodné oddelenia zastupiteľských úradov.
Kontakty a partnerstvá		
Identifikácia potenciálnych podnikateľských partnerov	Identifikácia potenciálnych partnerov pre podnikanie je pre MSP veľkou pridanou hodnotou – málokto má dostatočné kapacity na samostatné vyhľadávanie kontaktov, budovanie partnerstiev. Forma môže byť rôzna, od vytvárania kooperačných databáz (EEN), po organizáciu podujatí, cieľené prepájanie firiem.	Pre budovanie partnerstiev sa intenzívne využívajú nástroje IKT (online databázy firiem, ponúk na spoluprácu). Tie však nenahrádzajú, skôr dopĺňajú tradičné nástroje, ako sú veľtrhy, kontraktčné stretnutia, individuálne rokovania a pod. V niektorých kultúrach je osobný kontakt neobíditeľnou podmienkou obchodného partnerstva (Japonsko).
Obchodné misie	Obchodné misie ponúkajú MSP cenné príležitosti identifikovať trhové príležitosti. Je však dôležité, aby sa ich aktivity nezameriavali len na hlavné/najväčšie mestá v krajine – to platí aj pre iné podporné služby.	
Podnikateľská spolupráca	Intenzívnejšia forma podpory vytvárania partnerstiev, napr. vrátane pomoci s kontraktuálnymi záležitosťami, právnym poradenstvom a pod.	
Vytváranie sietí	Malé firmy niekedy preniknú na zahraničné trhy jednoduchšie v spolupráci s inými formami, najmä ak ponúkajú komplementárne tovary či služby. Niektoré podporné aktivity sú zamerané na budovanie takýchto sietí.	
Poradenstvo a budovanie kapacít		
Mäkká podpora, pomoc s poznaním podnikateľskej kultúry	MSP môžu potrebovať poradiť v otázkach miestnej podnikateľskej či administratívnej kultúry. Pochopenie (neverbálnych) komunikačných signálov, osobných vzťahov, postojov,	Dôležitosť takejto podpory rastie pri vzdialených trhoch, so špecifickou či značne odlišnou kultúrou (východná Ázia).

	kultúrnych zvyklostí a tabu a pod.	
Pomoc po vstupe na trh, v rôznom štádiu rozvoja podnikania	Vstup na trh je len prvých krokom úspešnej internacionalizácie MSP. Ďalšia asistencia môže byť potrebná pri sledovaní zmien regulačného prostredia, riadení kontaktov s domácimi firmami (kontraktuálne vzťahy), monitorovaní príležitostí pre rozšírenie aktivít a pod.	
Práva duševného vlastníctva	Riadenie, ochrana a využívanie práv duševného vlastníctva je komplexným procesom, ktorý pre MSP začína už na domacom trhu, v zahraničí však získava ďalšie rozmery (najmä v prípade špecifických lokálnych pravidiel a pod.) Pomoc býva dôležitá najmä pri presadzovaní práv, náprave v prípade ich porušenia.	
Podnikateľské a profesionálne služby		
Podnikateľské a profesionálne poradenstvo	MSP môžu na zahraničných trhoch potrebovať prístup k miestnym profesionálnym službám ako právne, účtovné a pod. Úlohou verejných podporných inštitúcií môže byť napr. pomoc pri výbere ich spoľahlivých dodávateľov.	
Poskytnutie dočasných priestorov	MSP môžu na cieľových trhoch potrebovať prístup k dočasným kancelárskym službám, priestorom. Niektoré členské krajiny im ho na vybraných trhoch ponúkajú za zvýhodnených podmienok.	Príkladom môžu byť podnikateľské centrá EÚ v Brazílii, Japonsku či Kórei.
Iné služby na cieľových trhoch	Ide o rôzne podporné služby, uľahčujúce dočasnú prítomnosť MSP na cieľových trhoch – asistentské, tlmočnické, sprievodcovské a pod.	Ide o obdobu služieb podnikateľských inkubátorov, poskytovaných na zahraničnom trhu.
Personálne služby	Pomoc môže byť poskytovaná aj pri výbere či najímaní lokálnych zamestnancov.	
Zastupovanie a lobing		
Zastupovanie a lobing	Komunikácia s verejnými inštitúciami tretích krajín prostredníctvom reprezentatívnych organizácií, združení a pod. Na rozdiel od veľkých spoločností, MSP si dokážu tieto dôležité aktivity	

	málokedy zabezpečiť samostatne, čo vytvára priestor pre asistenciu.	
--	---	--

Zdroj: EIM/European Commission, GD Enterprise and Industry: Opportunities for the internationalisation of European SMEs. Final Report. Upravené.

I.8 Efektívnosť podpory a jej hodnotenie recipientami

Prierezová štúdia podporných nástrojov pre internacionalizáciu MSP v Európe konštatuje, že prekvapivo malé množstvo z nich má zabudované relevantné evaluačné procesy.³⁴ Na základe metaanalýzy dostupných údajov dokument uvádza, že z hľadiska efektivity je najdôležitejším prvkom podporných opatrení budovanie kapacít MSP – a to nielen v úvodných fázach internacionalizácie, ale kontinuálne.

Konkrétne výsledky podporných opatrení je zložitá merať. Subjektívne hodnotenie prijímateľov býva pozitívne, hoci značná časť firiem s medzinárodnými aktivitami proklamuje, že žiadne podporné opatrenia nevyužívala, resp. na medzinárodných trhoch by pôsobila aj bez nich.³⁵

Hodnotenie podporných nástrojov recipientami zhŕňa správa Internacionalizácia európskych MSP³⁶. Výsledky možno zhrnúť nasledovne:

- Informovanosť o verejných podporných programoch rastie s veľkosťou firmy (mikropodniky – 15 %, malé podniky – 20 %, stredné podniky – 27 %) a mierou angažovanosti v medzinárodných aktivitách (žiadne medzinárodné aktivity ani plánované – 10 %, firma nemá medzinárodné aktivity, no plánuje ich – 17 %, firma má medzinárodné aktivity – 22 %)
- Podiel firiem skutočne využívajúcich podporné aktivity je podstatne nižší: priemer EÚ pre finančné služby je 9 %, pre iné typy služieb 6 %. Miera využívania finančnej podpory rastie s veľkosťou firmy, u iných typov jednoznačnú koreláciu nepozorovať
- Podporné služby nevyužíva ani veľká väčšina medzinárodne aktívnych firiem – až 80 % (2008)
- Informovanosť o podporných službách je v rozličných sektoroch rôzna: výroba 25 %, veľkoobchod 20 %, podnikateľské služby 17 %,

³⁴ EIM/European Commission, GD Enterprise and Industry: Opportunities for the internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2011. Annex IV, str. 42. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

³⁵ Ibid, str. 43.

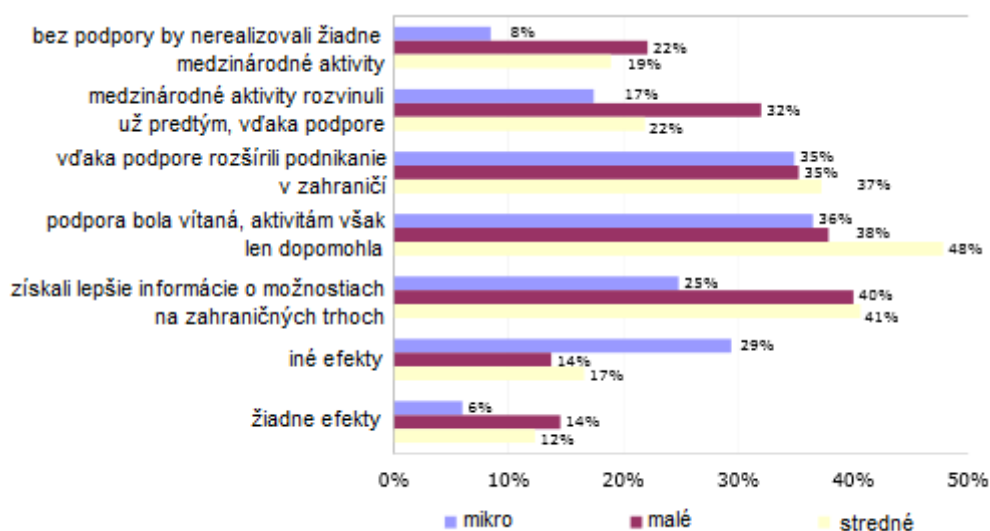
³⁶ European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 63-68. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

stavebníctvo 17 %, maloobchod 13 %, doprava a komunikácie 13 %, personálne služby 10 %

- Líši sa aj miera využívania (finančné/iné služby): podnikateľské služby 8 % / 17 %, výroba 12 % / 13 %, maloobchod 4 % / 5 %, veľkoobchod 5 % / 5 %, personálne služby 1 % / 2 %, doprava a komunikácie 2 % / 1 %, stavebníctvo 1 % / 0 %
- Výsledky sú rozdielne aj podľa krajín: v Rakúsku využíva finančnú podporu 47 %, na opačnom konci spektra je z členov Únie s 1 % Holandsko (Slovensko – 9 %). U nefinančných podporných služieb vedie Slovinsko s 23 %, na konci je Rumunsko s 0 % (Slovensko – 1 %).

Reálny efekt podporných služieb zhŕňa nasledujúci graf, publikovaný v tej istej správe. Treba zdôrazniť, že rovnako ako v predchádzajúcom prípade, ide o údaje deklarované samými MSP, čo môže ovplyvňovať ich presnosť.

Obrázok 6: Efekt vládnej podpory pre internacionalizáciu podnikania, podľa druhu firmy



Zdroj: European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Union, 2010. str. 68.

Časť II. Podpora internacionalizácie vonkajšími službami EÚ

Podpora hospodárskych záujmov a pomoc európskym podnikom v nečlenských krajinách sú súčasťou aktivít vykonávaných európskymi inštitúciami v rámci vonkajších politík Únie. V tejto časti sa sústreďíme na delegácie Európskej komisie v tretích krajinách a aktivity Európskej služby pre vonkajšiu činnosť. Následne popíšeme, čo robí v oblasti podpory internacionalizácie MSP Európska komisia v rámci iných vonkajších politík.

II.1 Aktivity Európskej služby pre vonkajšiu činnosť (ESVČ) a delegácií EÚ v tretích krajinách

Európska služba pre vonkajšiu činnosť a delegácie EÚ v tretích krajinách v koordinácii s diplomatickými zastúpeniami členských štátov majú za úlohu budovať ekonomické vzťahy, sprostredkovať a propagovať kontakt a interakciu medzi podnikateľskými komunitami Európskej únie a podnikateľskými komunitami v tretích krajinách.

Osobitný dôraz sa kladie na prioritné trhy. Európska únia identifikovala 34 prioritných trhov: Alžírsko, Argentína, Brazília, Čile, Čína, Egypt, Filipíny, Hongkong, India, Indonézia, Izrael, Japonsko, Južná Afrika, Kanada, Kazachstan, Kolumbia, Kórejská republika, Malajzia, Maroko, Mexiko, Nigéria, Nórsko, Nový Zéland, Peru, Rusko, Singapur, Spojené štáty americké, Švajčiarsko, Taiwan, Thajsko, Tunisko, Turecko, Ukrajina a Vietnam.

Mnohé zastúpenia dohliadajú na implementáciu projektov zameraných na rozvoj malých a stredných podnikov v jednotlivých regiónoch s podporou prostriedkov Európskej únie. Vytvárajú tak prostredie pre rozvoj potenciálnych obchodných/investičných príležitostí pre MSP z EÚ. Budujú povedomie o fungovaní Európskej únie a európskej podnikateľskej kultúre. V krajinách, s ktorými EÚ uzavrela dohodu o voľnom obchode, monitorujú a zaisťujú jej implementáciu. Pracovníci zastúpení EÚ sa tiež podieľajú na vyjednávaníach o potenciálnych zónach voľného obchodu s tretími krajinami a Misiách pre rast pod vedením podpredsedu Európskej komisie Antonia Tajaniho.

II.2 Tímy EK/ESVČ na odstraňovanie obchodných prekážok

Vzhľadom na problémy a technické prekážky pre obchod s prioritnými trhmi vznikli tímy EÚ, v rámci ktorých na ich odstraňovaní spolupracujú zastúpenia Európskej komisie, Európska služba pre vonkajšiu činnosť, veľvyslanectvá členských štátov a obchodné organizácie ešte pred tým ako dané krajiny prijímú sporné opatrenia.

Malé a stredné podniky môžu kontaktovať Európsku komisiu v prípade, že narazia na problém alebo zaregistrujú, že tretia krajina chce prijať legislatívu, ktorá by mohla obmedziť ich pôsobenie na jej trhu. Európska komisia môže následne intervenovať prostredníctvom spomínaných tímov, ktoré môžu iniciovať otvorenie diskusie s príslušnými ministerstvami. Podobný systém funguje aj v rámci WTO.

II.3 Možnosti a obmedzenia z pohľadu slovenských MSP

Delegatúry EK a ESVČ v tretích krajinách predstavujú pre slovenské malé a stredné podniky možnosť klásť otázky týkajúce sa ich trhov aj v tých prípadoch, kde Slovensko nemá vlastné diplomatické zastúpenie. Hoci majú občania EÚ právo obrátiť sa na inštitúcie EÚ v hociktorom z oficiálnych jazykov³⁷, vrátane slovenčiny, pričom má daná inštitúcia povinnosť v rovnakom jazyku odpovedať, pre urýchlenie procesu je najideálnejšie použiť anglický jazyk.

Aj niektoré stránky Európskej komisie súvisiace s tematikou internacionalizácie malých a stredných podnikov sú dostupné len v niektorých pracovných jazykoch (anglický, francúzsky a nemecký). Sú však prípady, keď je vhodná vybavenosť aj ďalšími jazykmi. Niektoré oficiálne stránky delegácií EÚ v krajinách, ktoré patria medzi prioritné trhy, sú v inom ako anglickom jazyku: Alžírsko, Argentína, Čile, Kolumbia, Maroko Švajčiarsko, Tunisko.

Zaujímavé je porovnanie trhov, identifikovaných na európskej úrovni ako „prioritné“, s hlavnými exportnými trhmi slovenských subjektov. Podľa štatistík medzinárodného obchodu³⁸ sú našimi hlavnými exportnými partnermi Ruská federácia, Čína, USA, Švajčiarsko, Turecko, Ukrajina, Japonsko, Nórsko, Brazília a Austrália (krajiny s minimálne 0,2% podielom na slovenskom exporte). S výnimkou Austrálie patria všetky medzi „prioritné trhy“ identifikované Európskou komisiou, slovenské MSP tak na nich môžu využívať intenzívnejšiu asistenciu európskych inštitúcií (EK, ESVČ).

³⁷ Anglický, bulharský, český, chorvátsky, dánsky, estónsky, fínsky, francúzsky, grécky, holandský, írsky, litovský, lotyšský, maďarský, maltský, nemecký, poľský, portugalský, rumunský, slovenský, slovinický, španielsky, švédsky a taliansky jazyk.

³⁸ Pozri Štatistický úrad SR: Celkový dovoz a celkový vývoz podľa kontinentov a ekonomických zoskupení krajín v roku 2013. Dostupné na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=65011>

II.4 Hospodárska diplomacia – Misie pre rast (Missions for growth)

Od decembra 2011 podpredseda Európskej komisie a komisár pre podnikanie a priemysel Antonio Tajani organizuje „Misie pre rast“ v tretích krajinách, na ktorých sa môžu zúčastňovať aj európske firmy a absolvovať stretnutia na vysokej úrovni.

Okrem toho majú európske spoločnosti možnosť rokovať aj s podnikmi danej krajiny.³⁹ Doteraz boli pod vedením Tajaniho zrealizované misie v USA, Mexiku, Brazílii, Argentíne, Uruguaji, Kolumbii, Peru, Čile, Egypte, Maroku, Tunisku a Rusku, na ktorej sa zúčastnili aj tri slovenské malé a stredné podniky. Na rok 2013 sú ešte naplánované cesty do Číny, Brazílie, Izraela a Vietnamu/Mjanmarska/Thajska.

Rok po návšteve delegácie komisára Tajaniho tieto krajiny spravidla navštívi vyslanec pre malé a stredné podniky (generálny riaditeľ Generálneho riaditeľstva Európskej komisie pre priemysel a podnikanie). Výsledkom sú podpisy dohôd o spolupráci v oblasti technickej normalizácie, regulačného dialógu či prístupu k surovinám.

Cestovné a ubytovacie náklady si firmy platia individuálne. Komisia sa pri skladaní podnikateľskej delegácie snaží o vyváženú účasť podnikateľských asociácií, malých a stredných podnikov a väčších firiem, geografickú rozmanitosť (neznamená to však, že na každej misii sú zástupcovia zo všetkých členských štátov), rovnováhu medzi tými, čo chcú vstúpiť na trh a tými, čo sa snažia o expanziu.

Informácie o pripravovaných misiách sú dostupné na stránkach Generálneho riaditeľstva EK pre priemysel a podnikanie, siete Enterprise Europe Network (záujemcovia môžu podávať prihlášky priamo cez lokálnu sieť EEN, pozri časť o EEN – kapitola III.7), diplomatických zastúpení členských štátov v cieľových krajinách a ďalších podnikateľských asociácií.

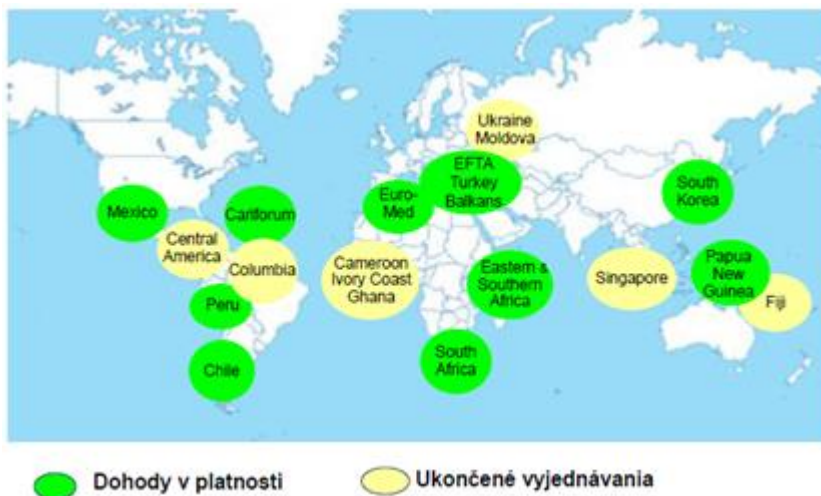
Zameranie	Účasť podnikateľov na politických dialógoch s tretími krajinami
Charakter	Obchodná misia, iniciatíva Európskej komisie
Adresát	Európske MSP, väčšie firmy, podnikateľské organizácie
Aktivity	Účasť podnikateľov na politických dialógoch v tretích krajinách, organizovanie B2B dialógov s firmami z cieľovej krajiny
Kontakty	Stránky Generálneho riaditeľstva EK pre priemysel a podnikanie: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/index_en.htm Enterprise Europe Network: http://een.ec.europa.eu/events/missions-growth
Poznámky	Záujemcovia si hradia ubytovanie aj cestovné náklady.

³⁹ http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/index_en.htm

II.5 Multilaterálne a bilaterálne rokovania

Prostredníctvom multilaterálnych a bilaterálnych rokovaní v rámci obchodnej politiky EÚ sa riešia otázky colných a technických prekážok obchodu, ochrany duševného vlastníctva a investícií či prístupu k verejnému obstarávaniu a surovinám. Cieľom je získať prístup na nové trhy s tovarmi a službami, viac investičných príležitostí, lacnejší a rýchlejší obchod, dosiahnuť predvídateľnejšie podnikateľské prostredie z pohľadu ochrany duševného vlastníctva, verejného obstarávania a pravidiel hospodárskej súťaže.

Obrázok 7: Bilaterálne obchodné dohody EÚ



Zdroj: Európska komisia, podľa: [http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/_ID_BAE2B2FAE050E649C1257B970034E47E_SK/\\$File/130626_Internationalisation_Jastrzemska.pdf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/_ID_BAE2B2FAE050E649C1257B970034E47E_SK/$File/130626_Internationalisation_Jastrzemska.pdf)

Členské štáty 14. júna 2013 udelili mandát Európskej komisii na začatie vyjednávania o Transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve so Spojenými štátmi americkými⁴⁰. Vznikla by tak najväčšia zóna voľného obchodu na svete.

⁴⁰ Viac o TTIP, mandáte Komisie a stave rokovaní pozri napr. na stránkach Európskej komisie <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>

Obrázok 8: Bilaterálne obchodné rokovania EÚ



Zdroj: Európska komisia, podľa: [http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_BAE2B_2FAE050E649C1257B970034E47E_SK/\\$File/130626_Internationalisation_Jastrzemska.pdf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_BAE2B_2FAE050E649C1257B970034E47E_SK/$File/130626_Internationalisation_Jastrzemska.pdf)

II.6 Dialógy s tretími krajinami

Európska komisia tiež vedie dialógy s tretími krajinami zamerané na vybrané otázky, s cieľom odstraňovať prekážky obchodnej či investičnej spolupráce.⁴¹

II.6.1 Regulačné dialógy, dialógy o politike MSP

Európska komisia rozvíja regulačné dialógy s tretími krajinami, najmä USA, Čínou, Ruskom či Brazíliou, ktorých úlohou je riešenie problémov a prevencia prekážok vstupu na trh a administratívnej záťaže pre podniky.⁴² Dialógy o politike týkajúcej sa malých a stredných podnikov a ich internacionalizácie prebiehajú aj v rámci Vlajkovej iniciatívy Východného partnerstva pre malé a stredné podniky⁴³. Zameriava sa na rozvoj podnikateľského a regulačného prostredia priateľského pre MSP a posilnenie medziregionálnych a medzinárodných networkingových mechanizmov. Viac informácií o konkrétnych projektoch je dostupných v časti Eurochambres (kapitola V.2).

⁴¹ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/index_en.htm

⁴² http://ec.europa.eu/internal_market/ext-dimension/dialogues/index_en.htm

⁴³ <http://www.east-invest.eu/en/eastern-partnership/sme-flagship-initiative>

II.6.2 Dohody o vzájomnom uznávaní (Mutual Recognition Agreements - MRAs)

Európska únia dohody o vzájomnom uznávaní doteraz uzavrela so siedmimi krajinami – Austráliou, Kanadou, Japonskom, Novým Zélandom, USA, Švajčiarskom a Izraelom. Ich úlohou je podporovať obchod a uľahčiť vzájomný prístup na trh. Stanovujú podmienky, za ktorých obe zmluvné strany vzájomne akceptujú správy o skúškach, certifikáty a značky zhody vydané orgánmi posudzovania zhody. Informácie slovenským podnikateľom sprístupňuje Úrad pre normalizáciu, metrológiu a skúšobníctvo⁴⁴.

II.6.3 Dohody o posudzovaní zhody a uznávaní priemyselných výrobkov (ACAA)

Tretie krajiny harmonizujú svoje postupy s EÚ, a tým sa odstraňujú technické prekážky pre obchod a vzájomný prístup na trh. Týkajú sa zväčša strojov a zariadení, elektroniky, stavebných výrobkov, hračiek, tlakových zariadení, lekárskeho prístrojov či liekov. V súčasnosti prebiehajú vyjednávania s Alžírskom, Egyptom, Izraelom, Jordánskom, Libanonom, Marokom, Palestínskou samosprávou, Tuniskom a Ukrajinou. Prvá takáto dohoda vstúpila do platnosti 19. januára 2013 a bola uzavretá s Izraelom. Vzťahuje sa na výrobu farmaceutických produktov⁴⁵.

⁴⁴ <http://www.unms.sk/?mra>

⁴⁵ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/acaa-neighbouring-countries/index_en.htm

Časť III. Špecializované informačné a podporné siete

Popri pôsobení delegatúr EK a aktivitách ESVČ sú dôležitým nástrojom internacionalizácie európskych MSP služby špecializovaných agentúr, združení, organizácií a pod. Môžeme ich rozčleniť na:

- Programy a aktivity EÚ, resp. poskytované na celoeurópskej úrovni
- Programy a aktivity členských štátov, resp. poskytované primárne na národnej úrovni
- Podpora poskytovaná tretími krajinami na základe špeciálnych dohôd

Podľa povahy poskytovateľa ich môžeme rozdeliť na:

- Služby verejných inštitúcií
- Služby poskytované aj súkromnými organizáciami, financované z verejných zdrojov (čiastočne alebo úplne)
- Komerčne poskytované služby

Rozdelenie, vrátane vybraných príkladov, ilustruje pripojená tabuľka:

Tabuľka 3: Špecializované služby pre podporu internacionalizácie MSP

	Európske	Národné	Tretie krajiny
Verejný poskytovateľ	Aktivity delegatúr EK, resp. ESVČ Informačné zdroje EK (portál Vaša Európa, Exportný helpdesk a pod.)	Aktivity národných zastupiteľských úradov. Verejné informačné služby, online portály na národnej úrovni. Proexportné aktivity iných národných verejných poskytovateľov.	Služby inštitúcií tretích krajín na podporu príchodu zahraničných investícií a pod.
Verejné financovanie	Enterprise Europe Network China/ASEAN IPR SME Helpdesk, atď.	Programy a služby financované z verejných grantov či subvencií na národnej úrovni.	EU-Japan Centre spolufinancované japonskou vládou. Iné služby (spolu)financované vládami tretích krajín (napr. AL-Invest).

Komerčné	Niektoré z aktivít Eurochambers či BusinessEurope	Súkromné konzultačné spoločnosti, pôsobiace v oblasti internacionalizácie, spoplatnené služby národných organizácií či združení.	Súkromné konzultačné spoločnosti z tretích krajín, poskytujúce služby aj MSP z EÚ, spoplatnené služby organizácií a združení z tretích krajín.
----------	---	--	--

Zdroj: Vlastná tabuľka.

Zo širokej škály dostupných služieb sa táto štúdia, na základe zadania, zaoberá kategóriou A (Aa, Ab, Ac), čiastočne kategóriou C. Treba však podotknúť, že z hľadiska slovenských MSP je relevantná aj kategória B) – a to nielen tie programy a služby, ktoré sú poskytované slovenskými organizáciami verejného či súkromného sektora. Ako uvádza štúdia Study on Support Services for SMEs in International Business⁴⁶, značná časť služieb pre MSP poskytovaných na národnej úrovni je otvorená aj subjektom z iných členských krajín EÚ. Po splnení určitých podmienok tak môžu slovenské firmy využívať aj podporu v iných krajinách Únie. Citovaná štúdia je reprezentatívnym kvantitatívnym prieskumom týchto služieb, vrátane zoznamu kontaktov (Annex III).

Do zoznamu sme zaradili rôzne typy podporných služieb, poskytovaných priamo inštitúciami EÚ alebo tretími stranami, s rôznym stupňom verejnej podpory (projektové financovanie a pod.).

III.1 Podnikateľský portál Vaša Európa

Jedna z častí portálu Vaša Európa je určená pre podnikateľov v EÚ.⁴⁷ Formou linkovania na ďalšie webstránky európskych inštitúcií poskytuje informácie o:

- Medzinárodnom obchode, jeho pravidlách, obchodných stykoch EÚ s tretími krajinami
- Clách a colnej politike, vrátane colných sadzobníkov a nomenklatúrnej klasifikácie
- Ochrane duševného vlastníctva
- Programoch EÚ na posilnenie prítomnosti firiem z EÚ v rôznych regiónoch sveta (programy budú podrobnejšie popísané v ďalšej časti).

Portál je tak predovšetkým informačným rozcestníkom – nasmeruje podnikateľa na ďalšie informačné služby, podľa povahy problému. Portál je

⁴⁶ ECSIP: Study on Support Services for SMEs in International Business. Final Report. Rotterdam, March 22, 2013. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/2013-sme-internationalisation-final-report_en.pdf

⁴⁷ http://europa.eu/youreurope/business/index_sk.htm

dostupný v každom z oficiálnych jazykov EÚ, niektoré zo stránok, databáz a dokumentov, na ktoré smeruje, však môžu byť dostupné len v obmedzenom množstve jazykov.

Zameranie	Informácie o podnikaní v EÚ, vrátane internacionalizácie
Charakter	Internetový portál spravovaný Európskou komisiou
Adresát	Malé a stredné podniky z EÚ
Aktivity	Informačný rozcestník, linkovaný na ďalšie online zdroje
Kontakty	http://europa.eu/youreurope/business/expanding-business/doing-business-outside-eu/index_sk.htm
Poznámky	

III.2 GR Podnikanie a priemysel: Malé a stredné podniky

Generálne riaditeľstvo EK Podnikanie a priemysel spravuje internetové stránky pre malých a stredných podnikateľov. Ich súčasťou sú webstránky venované internacionalizácii MSP.⁴⁸ Okrem všeobecného popisu príslušnej európskej politiky a legislatívnych noriem, obsahujú tiež odkazy na dokumenty, správy a štúdie.

Hlavným adresátom nie sú MSP ako také, skôr rozhodovatelia na národnej a európskej úrovni, so záujmom o širší kontext politiky, príp. výskumníci, experti. Podnikatelia tu môžu nájsť odkazy na ďalšie služby EÚ v oblasti internacionalizácie. Stránka je dostupná len v anglickom jazyku.

Zameranie	Informácie o európskej politike internacionalizácie MSP
Charakter	Internetové stránky spravované Európskou komisiou
Adresát	Rozhodovatelia na európskej a národnej úrovni, experti, sekundárne MSP
Aktivity	Všeobecný popis politiky podpory internacionalizácie MSP a odkazy na ďalšie zdroje, nástroje a pod.
Kontakty	http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm
Poznámky	Dostupné len v anglickom jazyku

III.3 GR Obchod: Exportný helpdesk

Generálne riaditeľstvo EK pre obchod spravuje internetové stránky Exportný helpdesk. Obsahujú informácie užitočné pre exportérov do EÚ, a teda aj ich importujúcich partnerov.⁴⁹ Zameriava sa na rozvojové ekonomiky. Stránky nie sú

⁴⁸ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm

⁴⁹ <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>

zamerané na malé a stredné podniky a sú dostupné len v obmedzenom počte jazykov (nie v slovenskom jazyku).

Obsah stránok:

- Požiadavky, pravidlá: informácie o trhu EÚ (pre importérov), sanitárne, fyto-sanitárne, environmentálne, technické požiadavky, marketingové štandardy, dovozné obmedzenia a rady, ako ich splniť
- Clá: záväzné colné informácie, oslobodenie od a pozastavenie colných povinností, kvóty, antidumpingové pravidlá, rady
- Štatistiky: štatistiky vonkajšieho obchodu EÚ
- Preferenčné dohody: pravidlá pôvodu, všeobecný systém preferencií (GSP), dohody o hospodárskej spolupráci, dohody o voľnom obchode, autonómne obchodné režimy, zámorské krajiny a teritória, colné únie.

Služba Môj export⁵⁰ umožňuje vyhľadať podmienky viažuce sa na obchod s konkrétnym druhom tovaru, podľa produktového kódu, krajiny pôvodu, cieľovej krajiny a dátumu.

Zameranie	Informácie o pravidlách dovozu do EÚ
Charakter	Internetové stránky spravované Európskou komisiou
Adresát	Dovozcovia do EÚ, najmä z rozvojových krajín a sekundárne ich importujúci partneri v EÚ, nie je zamerané na MSP
Aktivity	Odkazy na informácie o požiadavkách a pravidlách dovozu do EÚ, clách, preferenčných režimoch EÚ s tretími krajinami, obchodné štatistiky a praktické služby (Môj export)
Kontakty	Úvodná stránka: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm Služba „Môj export“ http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=form%2fform_MyExport.html&docType=main&languageId=en
Poznámky	Dostupné len v anglickom, francúzskom, španielskom, portugalskom, arabskom a ruskom jazyku

III.4 Databáza prístupu na trh

Databáza prístupu na trh (MADB) poskytuje informácie firmám exportujúcim z EÚ o podmienkach dovozu na trhy tretích krajín.⁵¹ Jej služby môžu využívať všetci exportéri, vrátane MSP. Obsahuje viacero online databáz a nástrojov:

- Clá: databáza colných predpisov, vyhľadáva podľa cieľovej krajiny a produktového kódu

⁵⁰http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=form%2fform_MyExport.html&docType=main&languageId=en

⁵¹ <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

(http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormATpubli.htm?datacat_id=AT&from=publi)

- Dovozné postupy a vyžadovaná dokumentácia: databáza, prehľadateľná podľa cieľovej krajiny a produktového kódu (http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormIFpubli.htm?datacat_id=IF&from=publi)
- Štatistiky: prehľad obchodných tokov medzi krajinami EÚ a tretími krajinami podľa špecifických produktov (http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm)
- Obchodné bariéry: prehľad bariér obchodu podľa krajín a krokov, ktoré prijala Európska komisia (http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm)
- Sanitárne a fytosanitárne otázky: prehľad sanitárnych a fytosanitárnych pravidiel a opatrení, zoradený podľa krajín, resp. dostupný cez vyhľadávací formulár (http://madb.europa.eu/madb/sps_crossTables.htm?table=countryproduct)
- Pravidlá pôvodu: informácie o preferenčných a nepreferenčných pravidlách pôvodu (<http://madb.europa.eu/madb/rulesoforigin.htm>)

Stránka obsahuje aj návod, ako môžu európski exportéri informovať Európsku komisiu o obmedzeniach a bariérach, ktorým čelia na trhoch tretích krajín.⁵²

Zameranie	Informácie o pravidlách a obmedzeniach exportu na trhy tretích krajín
Charakter	Internetové stránky spravované Európskou komisiou
Adresát	Všetci exportéri z EÚ vrátane MSP
Aktivity	Odkazy na informačné databázy o colných predpisoch a iných typoch bariér na trhoch tretích krajín vrátane návodu, ako reportovať bariéry Európskej komisii
Kontakty	Úvodná stránka: http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm
Poznámky	Dostupné len v anglickom jazyku

III.5 Ochrana obchodných záujmov – SME Trade Defence Helpdesk

Malé a stredné podniky vyvážajúce na trhy tretích krajín, čeliace antidumpingovým, antisubvenčným alebo iným ochranným opatreniam, môžu využiť v ochrane svojich obchodných záujmov podporu EÚ. Po tom, ako začnú úrady tretej krajiny voči firme vyšetrovanie, môže sa obrátiť na SME Trade Defence Helpdesk, ktorý poskytne všetku potrebnú podporu.⁵³ Komunikácia je možná v každom z oficiálnych jazykov EÚ.

⁵² Podrobnejšie informácie v publikácii: Európska komisia, GR Obchod: Chcete vyvážať do celého sveta? Stratégia EÚ pre prístup na trh. Databáza prístupu na trh. Európska únia 2012. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150547.pdf

⁵³ Európska komisia, GR pre obchod: Small to Medium Enterprises (SMEs) – Trade Defence. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151015.pdf

Zameranie	Pomoc MSP postihnutých ochrannými obchodnými opatreniami na trhoch tretích krajín
Charakter	Podporný helpdesk určený pre európskych exportérov
Adresát	Všetci exportéři z EÚ vrátane MSP
Aktivity	Podpora pri vyšetrovaniach úradov tretích krajín, prípadne pomoc pri ochrane obchodných záujmov, ak firma čelí antidumpingovým, antisubvenčným, alebo iným ochranným opatreniam
Kontakty	Podporný úrad – obchodné konania proti exportérom EÚ: Email: trade.defence.third.countries@ec.europa.eu Tel.: : +32-2 2 99 19 53 Fax: +32-2 2 95 65 05 Helpdesk: Malé a stredné podniky (MSP): Email: trade-defence-sme-helpdesk@ec.europa.eu Tel.: +32-2 2 97 44 83 Fax: +32-2 2 95 65 05
Poznámky	MSP sa môžu na Helpdesk obrátiť v ktoromkoľvek z oficiálnych jazykov EÚ, vrátane slovenčiny.

III.6 Ďalšie online nástroje Európskej komisie

V súčasnosti prebieha mapovanie existujúcich služieb (verejných aj súkromných) na podporu MSP na trhoch vybraných 25 nečlenských krajín. Dobré sú pokryté krajiny ako Ukrajina, Turecko či Čína, slabšie Južná Afrika, Saudská Arábia alebo Thajsko. Do konca roka 2013 by mali byť informácie dostupné na špecializovanom portáli pre MSP.⁵⁴

Európska komisia (príp. iné inštitúcie) spravuje aj viacero ďalších webstránok, ktoré obsahujú aj informácie relevantné pre oblasť informatizácie MSP. Medzi najdôležitejšie patria:

- Vaša Európa: Prístup k zdrojom EÚ pre MSP - http://europa.eu/youreurope/business/finance-support/access-to-finance/index_sk.htm
- Vaša Európa: Podporné služby pre MSP - http://europa.eu/youreurope/business/finance-support/business-support/index_sk.htm
- GR podnikanie a priemysel: Technické bariéry obchodu – popis, databáza, nástroje (dostupné len v anglickom a francúzskom jazyku) - <http://ec.europa.eu/enterprise/tbt/>
- GR obchod: prístup na trhy – všeobecné informácie o obchodnej politike EÚ, plus linky na niektoré zo spomínaných nástrojov a stránok

⁵⁴ Informácia odznela na seminári organizovanom na pôde Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí „Podpora internacionalizácie malých a stredných podnikov“, 26.6. 2013.

(len v anglickom jazyku) -

<http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/>

- IPR Helpdesk: pomoc pri riešení problémov súvisiacich s ochranou duševného vlastníctva -
<http://www.iprhelpdesk.eu/>
- Rámcový program Konkurencieschopnosť a inovácie – Program pre podniky a inovácie: webstránky programu CIP, vrátane odkazov na projekty financované z tohto programu -
http://ec.europa.eu/cip/index_sk.htm

III.7 Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network je najväčšou európskou sieťou organizácií pôsobiacich v oblasti podpory podnikania a inovácií. Adresátom aktivít sú malé a stredné podniky, financovanie je poskytované Európskou komisiou cez program Konkurencieschopnosť a inovácie (CIP).

Časť aktivít siete je určená aj na podporu internacionalizácie MSP (Podnikajte v zahraničí – Going International), najmä prostredníctvom prepájania podnikateľov a budovania kontaktov (kontrakčná databáza), pomoci v oblasti technologickej spolupráce a pod. Aktivity sa týkajú ako trhu EÚ/EHP, tak aj tretích krajín.

Partneri slovenskej siete Enterprise Europe Network poskytujú informácie a poradenstvo, vydávajú publikačné materiály a organizujú podujatia so zameraním na oblasti (vyberáme oblasti relevantné pre túto štúdiu):

- obchodovanie s tretími krajinami (dovoz a vývoz)
- podnikanie v tretích krajinách.⁵⁵

Sieť EEN má viac ako 600 partnerov v 54 krajinách – teda aj v mnohých tretích krajinách.⁵⁶

Zameranie	Všeobecná podpora MSP, vrátane internacionalizácie
Charakter	Sieť organizácií v 54 krajinách, financovaná z programu Konkurencieschopnosť a inovácie
Adresát	Malé a stredné podniky v krajinách EÚ, podnikateľ sa môže obrátiť priamo na ktoréhokoľvek partnera siete
Aktivity	Databáza spolupráce podnikateľov: http://www.enterprise-europe-network.sk/?services_13/1008 Databáza technológií: http://www.enterprise-europe-network.sk/?services_13/1009

⁵⁵ Pozri <http://www.een.sk/?services/1012>

⁵⁶ Zoznam partnerov podľa krajín dostupný na <http://een.ec.europa.eu/about/branches>

	Kooperačné a kontraktačné podujatia, semináre, školenia: http://www.enterprise-europe-network.sk/?news/events Informačné materiály: http://www.enterprise-europe-network.sk/?publications/1064
Kontakty	Európsky portál EEN: http://een.ec.europa.eu/ Partneri EEN: http://een.ec.europa.eu/about/branches EEN Slovensko: http://www.enterprise-europe-network.sk/?about/1001
Poznámky	Odpovede na niektoré otázky o fungovaní EEN možno nájsť na http://www.enterprise-europe-network.sk/?about/7 . Sieť je podporená z rámcového programu CIP, podpora by mala pokračovať aj v období 2014 – 2020.

III.8 Podpora klastrov a ich medzinárodnej spolupráce

Súčasťou podpory internacionalizácie MSP zo strany európskych inštitúcií sú aktivity smerujúce nie na individuálne firmy, ale na ich klastre.⁵⁷ Klaster môžeme definovať ako „geograficky blízku skupinu vzájomne prepojených firiem a pridružených inštitúcií v určitej oblasti, prepojených spoločnými znakmi a externalitami“.⁵⁸ V tejto oblasti podporuje EÚ – finančne aj inak – viacero iniciatív.

III.8.1 Európska platforma pre spoluprácu klastrov

European Cluster Collaboration Platform (Európska platforma pre spoluprácu klastrov) sa snaží o posilnenie konkurencieschopnosti participujúcich podnikov stimuláciou nadnárodnej a medzinárodnej spolupráce.⁵⁹ Vďaka podpore z európskeho programu CIP uľahčuje predovšetkým výmenu informácií prostredníctvom databázy viac ako 420 klastrov. Databáza je dostupná cez webové rozhranie:

- mapa s možnosťou voľby odvetvia a úrovne: <http://www.clustercollaboration.eu/map>
- interaktívna tabuľka: <http://www.clustercollaboration.eu/table>

Na stránke poskytuje platforma aj:

- Helpdesk (<http://www.clustercollaboration.eu/helpdesk>)

⁵⁷ Viac o klastroch, ich fungovaní a rôznych podobách pozri napr. Fornähl, D.; Henn, S.; Menzel, M.P. (eds.): *Emerging Clusters. Theoretical, Empirical and Political Perspectives on the Initial Stage of Cluster Evolution*. Edward Elgar Publishing 2010 alebo Breschi, S.; Malerba, F. (eds.): *Clusters, Networks and Innovation*. Oxford University Press 2005. Široký prehľad teoretických prístupov k skúmaniu ekonomických klastrov poskytuje napr. Karlsson, Ch. (ed.): *Handbook of Research on Cluster Theory*. Edward Elgar Publishing 2008. Situáciou klastrov v strednej a východnej Európe sa zaoberá napr. publikácia OECD Möhring, J. (ed.): *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*. OECD Publishing 2005.

⁵⁸ Porter, M.E.: *On Competition*. Harvard University Press, 1998, str. 215. Citované na <http://www.clustercollaboration.eu/cluster-definitions>

⁵⁹ <http://www.clustercollaboration.eu/welcome>

- informačný servis, vrátane informácií o projektoch a programoch EÚ (<http://www.clustercollaboration.eu/information>)
- „tržnica“ s výzvami, verejnými obstarávaniami, žiadosťami a ponukami na spoluprácu a pod. (<http://www.clustercollaboration.eu/marketplace> - dostupné pre registrovaných užívateľov).

Dôležitou časťou sú informácie o možnosti rozvoja medzinárodnej spolupráce.⁶⁰ Platforma podpísala dohodu s partnerskými organizáciami v Japonsku, Indii, Kórejskej republike, Brazílii, Tunisku, Maroku a Mexiku. Konkrétne aktivity zahŕňajú:

- Špecifické medzinárodné kooperačné misie pre klastre a MSP, ktoré sú ich členmi - <http://www.clustercollaboration.eu/match-making-missions>
- Európske strategické partnerstvá klastrov – podpora vytvárania sietí klastrov v Európe, ktoré budú rozvíjať a implementovať spoločné stratégie v nových oblastiach voči tretím krajinám - <http://www.clustercollaboration.eu/european-strategic-cluster-partnerships>

Zameranie	Podpora medzinárodnej spolupráce klastrov
Charakter	Medzinárodná platforma klastrov, aktivity financované aj z programu CIP
Adresát	Klastre a v rámci nich MSP, ktoré sú ich členmi
Aktivity	Interaktívne databázy klastrov: http://www.clustercollaboration.eu/cluster-organisation Helpdesk: http://www.clustercollaboration.eu/helpdesk Informačný servis: http://www.clustercollaboration.eu/information Tržnica projektov, spolupráce: http://www.clustercollaboration.eu/marketplace Kooperačné misie: http://www.clustercollaboration.eu/match-making-missions Európske strategické partnerstvá klastrov: http://www.clustercollaboration.eu/european-strategic-cluster-partnerships
Kontakty	Webstránka: http://www.clustercollaboration.eu/web/guest Kontakt: http://www.clustercollaboration.eu/contact-us
Poznámky	Aktivity sú určené primárne pre klastre, sekundárne pre MSP. Niektoré funkcionality portálu sú dostupné len pre registrovaných užívateľov.

⁶⁰ <http://www.clustercollaboration.eu/international-cooperation>

III.8.2 Ďalšia podpora spolupráce klastrov

Z európskych prostriedkov je podporovaný aj rad ďalších projektov pre spoluprácu klastrov (niektoré sú obmedzené geograficky, iné ekonomickými sektormi). Z viacerých vyberáme napr.:

- EUROMED@change: projekt na podporu business-to-business a spolupráce klastrov v stredomorskom regióne. Spustený v januári 2013, viac informácií na <http://www.animaweb.org/en/actu-detail.php?actu=28945>
- European Cluster Excellence Initiative (ECEI) a European Cluster Managers' Club – niektoré z aktivít sú cielené aj na rozširovanie medzinárodnej spolupráce, budovanie kontaktov. Viac informácií na <http://www.cluster-excellence.eu/index.php?id=3554>

III.9 Otázky ochrany duševného vlastníctva

Otázky ochrany duševného vlastníctva tvoria dôležitú časť agendy podpory MSP. Túto oblasť čiastočne pokrývajú viaceré všeobecné služby (Enterprise Europe Network⁶¹, European IPR Helpdesk⁶²), ako aj špecializované nástroje zamerané najčastejšie na niektorú z geografických oblastí, prípadne konkrétneho obchodného partnera.

Okrem nižšie popísaných by mala byť čoskoro spustená podobná služba pre krajinu združenia MERCOSUR. V súčasnosti prebieha výber jej poskytovateľa.⁶³

III.9.1 China IPR SME Helpdesk

Helpdesk pomáha malým a stredným podnikom z EÚ v ochrane a presadzovaní ich práv duševného vlastníctva v Číne alebo v súvislosti s čínskym trhom.⁶⁴ Poskytuje bezplatné informácie a služby. Ide o projekt financovaný Európskou komisiou cez rámcový program Konkurencieschopnosť a inovácie (CIP). V súčasnej podobe bude fungovať do decembra 2013.

Služby poskytované MSP:

- Dôverné poradenstvo: individuálne poradenstvo prostredníctvom emailu, telefonicky, osobne

⁶¹ <http://een.ec.europa.eu/services/ipr>

⁶² <http://www.iprhelpdesk.eu/>

⁶³ Informácia odznela na seminári organizovanom na pôde Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí „Podpora internacionalizácie malých a stredných podnikov“, 26.6. 2013.

⁶⁴ <http://www.china-iprhelpdesk.eu/en/about-the-helpdesk>

- Vzdelávanie: vo všeobecných otázkach ochrany duševného vlastníctva, praktických záležitostiach, vrátane vzdelávania trénerov pre tretie strany
- Materiály: príručky, vzdelávacie materiály v elektronickej i tlačenej podobe
- Online služby: viacjazyčný online portál, ktorý obsahuje o.i. katalóg prípadových štúdií, e-learningové moduly, publikácie a ďalšie informácie.

III.9.2 ASEAN IPR SME Helpdesk

Helpdesk pomáha malým a stredným podnikom z EÚ v ochrane a presadzovaní ich práv duševného vlastníctva vo vzťahu ku krajinám ASEAN.⁶⁵ Podobne ako v predchádzajúcom prípade, ide o projekt financovaný Európskou komisiou z rámcového programu CIP. Podobné sú aj poskytované služby: dôverné informácie, vzdelávanie, materiály a online služby.⁶⁶

Zameranie	Pomoc pri riešení otázok ochrany a presadzovania práv duševného vlastníctva v Číne a krajinách ASEAN
Charakter	Projekty financované Európskou komisiou (CIP), zamerané na trhy Číny a ASEAN
Adresát	Európske MSP pôsobiace na cieľových trhoch
Aktivity	Individualizované dôverné poradenstvo – telefón, email, osobne Vzdelávacie a tréningové aktivity pre MSP, aj pre organizácie poskytujúce podporu MSP Vzdelávacie a informačné materiály, príručky Online služby: portál, prípadové štúdie, e-learning, webináre, atď.
Kontakty	China IPR SME Helpdesk: http://www.china-iprhelpdesk.eu/index.php ASEAN IPR SME Helpdesk: http://www.asean-iprhelpdesk.eu/
Poznámky	Dostupné v obmedzenom počte jazykov, nie v slovenčine. Keďže ide o projekty financované programom CIP, ich budúcnosť v období 2014 - 2020 je otvorená.

III.10 Čína

Európske MSP so záujmom o podnikateľské aktivity v Číne, môžu využiť pomoc centra EU SME Centre.⁶⁷ Táto bezplatná služba pre malých a stredných podnikateľov je financovaná z prostriedkov EÚ a realizovaná združením Eurochambers. Podrobnejšie informácie môžete nájsť v kapitole venovanej aktivitám tohto združenia (kapitola V.2).

⁶⁵ Združenie krajín juhovýchodnej Ázie. Členovia: Brunej, Kambodža, Indonézia, Laos, Malajzia, Barma (Mjanmarsko), Filipíny, Singapur, Thajsko, Vietnam. Pozorovatelia: Papua Nová Guinea, Východný Timor.

⁶⁶ Pozri napr. <http://www.asean.org/>
<http://www.asean-iprhelpdesk.eu/?q=en/about-us>

⁶⁷ <http://www.eusmecentre.org.cn/>

III.11 India

Asistenciu európskym firmám, vrátane MSP, poskytuje program Európske podnikateľské a technologické centrum (EBCT). Zameriava sa na šírenie čistých technológií, rozvoj podnikateľskej a technologickej spolupráce, transfer technológií⁶⁸. Je čiastočne financovaný z prostriedkov Európskej únie a implementovaný organizáciou Eurochambers, spolu s ďalšími partnermi. Viac o jeho aktivitách nájdete v kapitole venovanej Eurochambers (kapitola V.2).

III.12 Japonsko a Južná Kórea

Na týchto perspektívnych východoázijských trhoch pôsobí viacero iniciatív, ktoré majú rozvíjať hospodársku spoluprácu a poskytujú asistenciu MSP.

III.12.1 Centrum EÚ-Japonsko pre priemyselnú spoluprácu

Centrum má formu neziskovej organizácie, je spoločným projektom Európskej komisie a japonskej vlády. Jeho cieľom je podporovať všetky formy priemyselnej, obchodnej a investičnej spolupráce a ich prostredníctvom posilniť konkurencieschopnosť európskych a japonských firiem, ich spoluprácu, výmenu skúseností a know-how.⁶⁹ Funguje už od roku 1987.

Centrum poskytuje široký rad aktivít. Väčšina z nich nie je zameraná špecificky na MSP, tie sa však na nich môžu zúčastňovať za rovnakých podmienok ako iné spoločnosti.⁷⁰

- Podujatia a štúdie: semináre, workshopy, publikácie o otázkach spoločného záujmu, politikách a pod.
- Podnikateľský okrúhly stôl EÚ-Japonsko: stále fórum pre diskusie o rozvoji podnikateľskej spolupráce, dáva odporúčania EÚ a japonskej vláde
- Helpdesk a informačné služby pre klastre: pomoc s identifikovaním potenciálnych partnerov pre spoluprácu, výmeny informácií o klastroch
- Podpora výskumnej spolupráce: projekt GNSS.asia (Siedmy rámcový program) podporuje priemyselnú spoluprácu GNSS medzi EÚ, Čínou, Indiou, Japonskom, Kórejskou republikou a Taiwanom; Centrum tiež informuje o programe Horizont 2020

⁶⁸ <http://www.ebtc.eu/>

⁶⁹ <http://www.eu-japan.eu/>

⁷⁰ <http://www.eu-japan.eu/what-do-we-offer>

- Informačné služby: Centrum poskytuje informácie o japonskom trhu, produktoch, reguláciách a pod., vydáva bezplatné publikácie, a online portál EUbusinessinJapan.eu.⁷¹

Okrem toho centrum poskytuje bezplatné vzdelávacie programy (vrátane štipendia pre účastníkov) určené pre rôzne cieľové skupiny, s rôznym zameraním:⁷²

- H RTP – vzdelávací pobyt v Japonsku určený pre manažérov zodpovedných za styk firmy s japonskými partnermi, poskytuje základy kultúry, podnikania a obchodnej praxe
- World Class Manufacturing(WCM) – týždenná misia v Japonsku pre manažérov zodpovedných za kvalitu, podporená programom CompetitivenessforInternationalisation; Cluster Mission – určené pre klastre a ich členské MSP, s cieľom budovania kontaktov a strategických partnerstiev
- Distribution and Business Practices (DBP) – 5/8-dňové podnikateľské misie, určené na lepšie pochopenie fungovania distribučných sietí v Japonsku
- Foreign Direct Investment (FDI) – 5-dňová misia v Japonsku, počas ktorej získajú európski účastníci informácie o možnostiach, ktoré firmám z EÚ poskytuje japonská politika PZI pri začínaní či rozvoji podnikania na japonskom trhu.⁷³

Časť aktivít je špecificky zameraná na malé a stredné podniky. Centrum je partnerom siete Enterprise Europe Network v Japonsku (viac o aktivitách EEN pozri v príslušnej kapitole). Poskytuje tiež bezplatné služby pre MSP, ktoré plánujú, začínajú či rozširujú aktivity na japonskom trhu:

- Bezplatný kancelársky priestor v Tokiu na dobu jedného mesiaca
- Plný prístup k seminárnym a konferenčným zariadeniam v budove Centra
- Pomoc s informáciami o podnikaní v Japonsku
- Pomoc pri využívaní služieb EEN v Japonsku.⁷⁴

⁷¹ V čase spracovania analýzy portál ešte nebol dostupný.

⁷² Okrem menovaných poskytuje Centrum aj dva výskumné programy, ktoré však nie sú určené pre MSP: Vulcanus in Japan & Vulcanus in EU – komplementárne ročné výskumné pobyty pre študentov; Minerva Fellowship – šesťmesačná výskumná stáž na pôde Centra).

⁷³ Pozri napr. European Commission: European Union Support Programmes for SMEs. An overview of the main funding opportunities available to European SMEs. January 2012. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id=7264

⁷⁴ <http://www.eu-japan.eu/other-activities/step-in-japan>

Zameranie	Široká podpora rozvoja hospodárskych vzťahov s Japonskom, v rámci toho aj podpora MSP
Charakter	Spoločný projekt Európskej komisie a japonskej vlády
Adresát	Rôzne subjekty zapojené do spolupráce EÚ-Japonsko (firmy, univerzity, jednotlivci), v rámci toho aj MSP rozvíjajúce podnikateľské aktivity na japonskom trhu
Aktivity	Široké spektrum aktivít (http://www.eu-japan.eu/what-do-we-offer) pre rôzne typy subjektov, z toho špecificky na MSP sú zamerané program Cluster Mission (http://www.eu-japan.eu/detail-business-programmes/Bio%20Japan%20Cluster%20Mission%202013), EEN Japonsko (http://www.een-japan.eu/) a logistická podpora MSP, ktoré plánujú, otvárajú alebo rozširujú aktivity v Japonsku (http://www.eu-japan.eu/other-activities/step-in-japan)
Kontakty	Webstránka: http://www.eu-japan.eu/ Kontakty: http://www.eu-japan.eu/contact-location
Poznámky	Dostupné v anglickom jazyku. Mnoho aktivít nie je zameraných špecificky na MSP, tie sa však do nich väčšinou môžu zapájať, resp. ich využívať.

III.12.2 Program EU Gateway

Program financovaný Európskou úniou bol spustený v roku 1994. Európskym firmám, ktoré chcú otvoriť či rozšíriť podnikateľské aktivity na japonskom a kórejskom trhu, ponúka koučing, strategické a logistické služby, ale aj finančnú podporu ⁷⁵ prostredníctvom organizovaných podnikateľských misií. Je realizovaný združením Eurochambers, podrobnejšie informácie nájdete v kapitole venovanej aktivitám tohto združenia (kapitola V.2).

III.12.3 Executive Training Programme

Program určený pre firmy a ich výkonných manažérov. Poskytuje 48-týždňové vzdelávacie kurzy, uľahčujúce podnikanie v Japonsku a Kórejskej republike. Obsahom kurzu sú základy kultúry, podnikateľskej kultúry, základná jazyková príprava, aj praktická stáž v jednej z japonských/kórejských firiem. Program je financovaný Európskou komisiou a realizovaný v spolupráci s partnerskými organizáciami.⁷⁶

Účastníci musia spĺňať určité podmienky ako osoby, aj na úrovni vysielajúcej firmy (dôležitou je podmienka, že spoločnosť musí zamestnávať minimálne 5 zamestnancov a mať minimálny ročný obrát 500 000 eur).⁷⁷

Európska komisia financuje celý 45 týždňov trvajúci kurz a každému účastníkovi poskytuje štipendium 2 200 EUR/mesiac pre Japonsko, resp. 2 000 EUR/mesiac v Kórei. Finančná účasť vysielajúcej firmy nie je podmienkou.⁷⁸

⁷⁵ <http://www.eu-gateway.eu/home>

⁷⁶ <http://www.euetp.eu/>

⁷⁷ <http://www.euetp.eu/who-can-participate>

⁷⁸ <http://www.euetp.eu/ec-financial-support>

Kurz je rozdelený do troch modulov:

- Uvádzací modul (3 týždne), ktorý zabezpečuje School of Oriental and African Studies na University of London: základy histórie, kultúry a modernej spoločnosti v Japonsku a Kórei
- Hĺbkový modul (30 týždňov) na Wasada University (Tokio, Japonsko), alebo Yonsei University (Soul, Kórejská republika): podnikateľský a jazykový kurz
- Stáž (12 týždňov) v japonskej alebo kórejskej firme.

Kontaktná kancelária pre Slovensko sa nachádza vo Varšave.

Zameranie	Vzdelávací kurz, vrátane praktickej stáže, pre riadiacich pracovníkov firiem (aj MSP)
Charakter	Program financovaný Európskou úniou a realizovaný partnerskými organizáciami
Adresát	Riadiaci pracovníci firiem spĺňajúcich kritériá účasti
Aktivity	48-týždňový vzdelávací kurz, pozostávajúci z troch modulov: základy kultúry a spoločnosti; základy jazyka a podnikania; stáž vo firme (http://www.euetp.eu/training-curriculum)
Kontakty	Webstránka: http://www.euetp.eu/ Kontakt: http://www.euetp.eu/contact-us Registrácia záujemcov: http://www.euetp.eu/apply-now
Poznámky	Dostupné v anglickom jazyku. Záujemcovia prechádzajú výberovým procesom, kontaktná kancelária pre Slovensko je vo Varšave.

III.12.4 Programy Európskej obchodnej komory v Kórei

Kórejská republika je jednou z krajín, s ktorými EÚ podpísala dohodu o voľnom obchode (v roku 2011).⁷⁹ Jej postupná implementácia umožňuje rozširovanie obchodných a investičných možností. Informácie o vzájomnom obchode, inštitúciách a procedúrach možno nájsť na stránkach Európskej komisie⁸⁰ a ESVČ⁸¹.

Európska obchodná komora v Kórei pomáha od decembra 2012 rozvoju podnikateľských aktivít európskych firiem v Kórejskej republike, a zastupuje záujmy svojich členov.⁸² Je platformou pre výmenu informácií, komunikačným kanálom smerom ku kórejským verejným inštitúciám, organizuje rôzne diskusné, vzdelávacie a networkingové podujatia.

Komora rozvíja programy, ktoré pomáhajú výmene informácií a spolupráci kórejských a európskych firiem. Týkajú sa oblastí spoločenskej zodpovednosti podnikov, bezpečnosti, zdravia a ochrany životného prostredia, výskumu,

⁷⁹ Dostupné na <http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fullText=yes&treatyTransId=14662>

⁸⁰ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>

⁸¹ http://www.eeas.europa.eu/korea_south/

⁸² <http://www.ecck.eu/>

vzdelávania a kultúrnej výmeny, podpory výskumných a investičných aktivít financovaných z fondov EÚ, ako aj podpory investícií v spolupráci s miestnymi samosprávami a voľnými ekonomickými zónami. Časť aktivít komory je otvorená len jej členom.

V súčasnosti beží program realizovaný v spolupráci s kórejským Invest Korea „Grow Together“, zameraný na oblasť spoločenskej zodpovednosti firiem (CSR).

III.13 Krajiny združenia ASEAN

Pre podporu obchodu a investícií v krajinách ASEAN funguje v Thajsku Európske podnikateľské centrum ASEAN.⁸³ Ide o projekt podporený Európskou komisiou a realizovaný združením Eurochambers, podrobnejšie informácie preto nájdete v kapitole venovanej aktivitám tohto združenia.

Podobné centrá by mali vzniknúť vo Vietname, Malajzii, Indonézii a na Filipínach, v súčasnosti prebieha výber poskytovateľa služieb.⁸⁴

III.14 Latinská Amerika

V oblasti Latinskej Ameriky fungoval do konca minulého roka program AL-Invest, financovaný Európskou komisiou.⁸⁵ Je určený na podporu internacionalizácie latinskoamerických MSP a ich európskych partnerov. O ďalšom financovaní zatiaľ nie sú dostupné informácie, niektoré aktivity však pokračujú ďalej. Keďže je program realizovaný Eurochambers, podrobnejšie informácie nájdete v príslušnej kapitole (kapitola V.2).

III.15 Krajiny Východného partnerstva, oblasť Stredozemného mora

Európska únia rozvíja spoluprácu s krajinami Východného partnerstva, strednej Ázie a regiónu Stredozemného mora prostredníctvom viacerých programov, ktoré majú podobu stáleho dialógu oficiálnych predstaviteľov, cieleného na odstraňovanie bariér podnikania, ale aj investícií pre rozvoj infraštruktúry, súkromného sektora všeobecne či MSP konkrétne v cieľových krajinách (Investičný nástroj susedstva (NIF), programy financované Európskou investičnou

⁸³ <http://www.eabc-thailand.eu/>

⁸⁴ Informácia odznela na seminári organizovanom na pôde Ministerstva zahraničných vecí a európskych záležitostí „Podpora internacionalizácie malých a stredných podnikov“, 26.6. 2013.

⁸⁵ http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm

bankou, prípadne Európskou bankou pre obnovu a rozvoj). Keďže však neobsahujú nástroje určené špecificky pre MSP z EÚ (čo neznamená, že tieto firmy nemôžu benefitovať z rozšírených investičných či podnikateľských príležitostí), nebudeme sa nimi podrobnejšie zaoberať.

- Investičný nástroj susedstva - http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/irc/investment_en.htm
- East Invest – regionálny projekt na sprostredkovanie investícií a obchodu v rámci Východného partnerstva - <http://www.east-invest.eu/> (projekt je spolurealizovaný združením Eurochambers, podrobnejšie informácie nájdete v časti venovanej tomuto združeniu – kapitola V.2)
- Európska investičná banka – Nástroj pre Euro-stredomorské investície a partnerstvo (FEMIP) - <http://www.eib.europa.eu/projects/regions/med/index.htm>
- Európska investičná banka – financovanie projektov v krajinách Východného partnerstva - <http://www.eib.europa.eu/projects/regions/eastern-neighbours/index.htm>
- Európska investičná banka – financovanie projektov v strednej Ázii - <http://www.eib.europa.eu/projects/regions/central-asia/index.htm>
- Európska banka pre obnovu a rozvoj – programy TurnAround Management (TAM) a Business Advisory Services (BAS) - <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/brochures/building.shtml>
- Európska banka pre obnovu a rozvoj - projektové financovanie EBRD - <http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/projects/what.shtml>
- Európska banka pre obnovu a rozvoj – US/EBRD finančný nástroj pre MSP - http://www.ebrd.com/pages/sector/financial/micro/sme_facility.shtml

III.16 Rozvojové regióny

Podobným spôsobom podporuje EÚ spoluprácu s rozvojovými regiónmi. U projektov financovaných Európskou komisiou prostredníctvom EuropeAid, ako aj pri podpore poskytovanej Európskou investičnou bankou, určených na rozvoj malého a stredného podnikania, sú cieľovou skupinou MSP a podporné organizácie v cieľových krajinách, preto sa nimi nebudeme podrobnejšie zaoberať. MSP z EÚ môžu samozrejme benefitovať z rozšírených podnikateľských či investičných príležitostí.

- EuropeAid – podpora súkromného sektora -
http://ec.europa.eu/europeaid/what/economic-support/private-sector/private_sector_en.htm
- EuropeAid – mikrofinancie -
http://ec.europa.eu/europeaid/what/economic-support/microfinance/index_en.htm
- Európska investičná banka – Subsaharská Afrika, karibská a pacifická oblasť, zámorské krajiny a teritória -
<http://www.eib.europa.eu/projects/regions/acp/index.htm>
- Európska investičná banka – Ázia a Latinská Amerika -
<http://www.eib.europa.eu/projects/regions/ala/index.htm>

Na stránke EuropeAid sú tiež pravidelne publikované výzvy a verejné súťaže pre programy vonkajších vzťahov, v niektorých z nich sa môžu o podporu uchádzať aj európske MSP.⁸⁶

⁸⁶ Pozri <https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?do=publi.welcome>

Časť IV. Podpora internacionalizácie MSP v 2014 – 2020

Niektoré z nástrojov podpory internacionalizácie, ktoré sme vymenovali v predchádzajúcich častiach, by nemali prejsť žiadnymi zmenami. Ide najmä o aktivity realizované priamo Európskou komisiou (informačné webstránky, či aktivity v rámci vonkajších politík). Viaceré však čerpali projektovú podporu EÚ (najmä z programu Konkurencieschopnosť a inovácie – CIP) – to je príklad siete Enterprise EuropeNetwork, China IPR SME Helpdesk, EBCT v Indii a pod. – preto začiatok nového programovacieho obdobia môže ovplyvniť ich fungovanie.

Nástupcom rámcového programu Konkurencieschopnosť a inovácie bude v 2014 - 2020 Program pre konkurencieschopnosť podnikov a MSP (COSME). Malé a stredné podniky tvoria jednu z hlavných skupín prijímateľov podpory aj v rámcovom programe pre podporu vedy, výskumu a inovácií, ktorý v nasledujúcom období ponesie názov Horizont 2020. Keďže je internacionalizácia firiem nejakým spôsobom prítomná v oboch týchto programoch, v nasledujúcej časti sa budeme venovať práve im.

Naopak, zmenám v oblasti štrukturálnych fondov sa venovať nebudeme. Sú určené primárne pre projekty na národnej úrovni (príp. cezhraničná, regionálna spolupráca), preto vybočujú z rámca tejto štúdie.

IV.1 Program COSME

Hlavným nástrojom EÚ pre podporu európskych MSP sa v budúcom programovacom období stane program COSME (Program pre konkurencieschopnosť podnikov a MSP).⁸⁷ Rozpočet plánovaný na sedemročné obdobie je 2,5 miliardy EUR.⁸⁸ Nadväzuje na aktivity Rámcového programu Konkurencieschopnosť a inovácie (CIP), v niektorých oblastiach aj na Siedmy rámcový program pre podporu výskumu a vývoja (7 RP). Vzhľadom na to, že na program CIP je naviazaných viacero vyššie popísaných aktivít a projektov,⁸⁹ budúce zameranie COSME, ako aj jeho včasná implementácia, budú rozhodujúce pre kontinuitu značnej časti nástrojov podpory internacionalizácie MSP.

Jedným z piatich hlavných cieľov nového programu je podpora internacionalizácie MSP a prístupu na trhy. Medzinárodná podnikateľská

⁸⁷ http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_en.htm

⁸⁸ Informácie o programe COSME nie sú definitívne. Návrh Európskej komisie musí ešte schváliť Rada a Európsky parlament.

⁸⁹ Enterprise Europe Network, China IPR Helpdesk, viaceré programy spolupráce s Japonskom, atď.

spolupráca sa má podporovať znižovaním rozdielov v regulačnom prostredí pre firmy na trhu EÚ a na trhoch tretích krajín, ako aj poskytovaním špecializovaných služieb pre MSP (projektovým financovaním) a podporou medzinárodnej priemyselnej spolupráce.⁹⁰

Podľa návrhu programu, predstaveného Komisiou, nový program preberie podporu medzinárodnej siete **Enterprise Europe Network**.⁹¹ Jednotliví partneri sa budú musieť opäť uchádzať o podporu na projektovej báze, nastavenie spustenia programu by však malo garantovať kontinuitu služieb siete EEN.⁹²

Z návrhu predloženého Komisiou tiež vyplýva, že sa plánuje s pokračujúcou podporou ďalších projektov a služieb, bežiacich v tomto období (brožúrka o COSME menuje napr. China IPR Helpdesk⁹³). Článok 9 návrhu Komisie menuje niektoré z opatrení pre podporu prístupu na zahraničné trhy (vyberáme tie, ktoré sú relevantné pre internacionalizáciu/trhy tretích krajín):⁹⁴

- Pokračujúca podpora siete Enterprise Europe Network
- Podpora existujúcich služieb, ktoré umožňujú prístup MSP na trhy tretích krajín (MSP centrá, helpdesky a pod.)
- Podpora pre MSP v oblasti štandardizácie a práv duševného vlastníctva v prioritných tretích krajinách
- Podpora medzinárodnej priemyselnej spolupráce, vrátane priemyselného a regulačného dialógu s tretími krajinami. Špecifické opatrenia budú cielené na zníženie rozdielov v regulačnom rámci EÚ a tretích krajín v oblasti priemyselných produktov, priemyselnej politiky či zlepšovania podnikateľského prostredia (opatrenia neciela primárne na MSP, tie však môžu benefitovať z lepších podnikateľských či investičných príležitostí).

Na tieto aktivity chce Komisia vyčleniť z programu COSME 535,48 milióna EUR (viac ako pätina rozpočtu programu). Tie delí na jednotlivé aktivity a outputy nasledovne:⁹⁵

⁹⁰ Pozri napr. European Commission: COSME Factsheet. Str. 2. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/cosme_factsheet_en.pdf

⁹¹ European Commission: Research, Innovation and Competitiveness Package. Proposal for a Regulation of the European parliament and of the Council establishing a Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises (2014 - 2020). COM(2011) 834 final. Brusel, 30.11.2011. str. 4. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/com_2011_0834_proposition_de_reglement_en.pdf

⁹² Financovanie siete z programu CIP končí 31.12. 2014.

⁹³ Pozri napr. European Commission: COSME Factsheet. Str. 2. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/cosme_factsheet_en.pdf

⁹⁴ European Commission: Research, Innovation and Competitiveness Package. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-Sized Enterprises (2014 - 2020). COM(2011) 834 final. Brusel, 30.11.2011. str. 21. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/com_2011_0834_proposition_de_reglement_en.pdf

⁹⁵ Ibid, str. 54-55.

Tabuľka 4: Rozpočet COSME pre špecifický cieľ 4: Zlepšenie prístupu na trhy

Nástroj	Output	Rozpočet 2014 - 2020 (mil. EUR)
Enterprise EuropeNetwork		432,880
	Návrhy na partnerstvo	212,500
	MSP využívajúce podporné služby	211,380
Podpora MSP na zahraničných trhoch		99,200
	Štúdie	25,951
	MSP centrá, MSP helpdesky	60,000
	Platformy, podujatia, propagačné aktivity	13,249
Podpora priemyselnej spolupráce		12,400
	Workshopy, stretnutia	12,400
SPOLU na špecifický cieľ 4		535,480

Zdroj: European Commission: COM(2011) 834 final. str. 54-55.

IV.2 Program Horizont 2020

Program Horizont 2020 je finančným nástrojom implementácie Inovačnej únie⁹⁶ – jednej z vlajkových iniciatív stratégie Európa 2020. S celkovým rozpočtom 80 miliárd eur na roky 2014 – 2020 má podporovať európsky výskum, inovácie, a tým sa spolupodieľať na tvorbe hospodárskeho rastu a pracovných miest v EÚ.⁹⁷

Jedným z cieľov (Vedúce postavenie priemyslu) je podpora vývoja a inovácií v podnikateľskom sektore. Program poskytne investície do kľúčových priemyselných technológií (zamerané na IKT, nanotechnológie, moderné materiály, biotechnológie, modernú výrobu a spracovanie, kozmický priestor), uľahčí prístup k rizikovým financiam a bude podporovať inovácie v malých a stredných podnikoch.⁹⁸ Na tento cieľ je určených 20,28 mld. eur. Malé a stredné podniky budú zahrnuté aj do niektorých akcií v rámci cieľa Spoločenské výzvy a špecifického cieľa Vedúce postavenia v rámci podporných a priemyselných technológií.⁹⁹

⁹⁶ Pre popis iniciatívy pozri napr. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm

⁹⁷ Viac informácií na stránke programu http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm Informácie o programe sú predbežné, keďže návrh Komisie, vrátane rozpočtu, ešte podlieha schváleniu Radou a Európskym parlamentom.

⁹⁸ Bližšie pozri http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=competitive-industry

⁹⁹ Európska komisia: Návrh nariadenia Európskeho parlamentu a Rady, ktorým sa zriaďuje rámcový program pre výskum a inovácie (2014 – 2020) – Horizont 2020. COM(2011) 809 konč. V Bruseli 30.11.2011. str. 20. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0809:FIN:sk:PDF>

V prioritě Vedúce postavenie priemyslu sú pre MSP relevantné najmä dva ciele (oba môžu pomôcť aj internacionalizácii podnikov, pričom v druhom je potenciál internacionalizácie dôležitým faktorom):

- Prístup k prostriedkom financovania rizika, kde Horizont 2020, spolu s akciovým nástrojom programu pre konkurencieschopnosť podnikov a pre MSP (COSME) podporí tvorbu rizikového kapitálu na úrovni Únie.
- Inovácie v MSP – tento cieľ má podnietiť všetky formy inovácií v MSP so zameraním sa na tie, ktoré majú potenciál rastu a medzinárodného pôsobenia v rámci jednotného trhu a za jeho hranicami.¹⁰⁰

Dôležité je, že pri oboch cieľoch by malo ísť o „dopytovo orientované projekty“ – nebudú sa riadiť vopred stanovenými prioritami, ale budú vychádzať z dopytu „zdola nahor“.

Program teda nie je určený špecificky na podporu internacionalizácie MSP, môže však pomôcť rozvíjať medzinárodnú spoluprácu firiem v špecifickej oblasti – spoluprácu na výskumných a vývojových aktivitách. Do takejto spolupráce môžu byť zapojené aj subjekty z tretích krajín (nepriame akcie programu). Základné pravidlá ich účasti stanovuje článok 21 návrhu Nariadenia¹⁰¹, detaily sa budú odvíjať od konkrétnej výzvy. Podmienky uvedené v návrhu nariadenia nepriamo implikujú, že pôjde najmä o krajiny, alebo subjekty z krajín, s vysokým technologickým potenciálom, prípadne veľkými trhovými príležitosťami – teda súčasných hlavných partnerov Únie. Dôležitou (nevýlučnou) podmienkou je recipročný prístup k programom takýchto tretích krajín. Zároveň priority spolupráce majú „zohľadňovať meniaci sa vývoj politiky Únie a príležitosti spolupráce s tretími krajinami, ako aj možné nedostatky v systémoch tretích krajín v oblasti duševného vlastníctva“.¹⁰²

Návrh Nariadenia obsahuje aj orientačný rozpis rozpočtu programu Horizont 2020. Vyberáme časti najrelevantnejšie pre MSP.¹⁰³

¹⁰⁰ Ibid, str. 29.

¹⁰¹ Ibid, str. 22.

¹⁰² Ibid, str. 22.

¹⁰³ Ibid, Príloha II, str. 88.

Tabuľka 5: Rozpočet Horizont 2020 podľa cieľov a špecifických cieľov – časti relevantné pre MSP

Cieľ Špecifický cieľ	Rozpočet
Vedúce postavenie priemyslu	20 280 mil. EUR
Vedúce postavenia v rámci podporných a priemyselných technológií	15 580 mil. EUR (prierezovo cca 15 % by malo byť určených pre MSP)
Prístup k prostriedkom financovania rizika*	4 000 mil. EUR
Inovácie v MSP	700 mil. EUR
Spoločenské výzvy	35 888 mil. EUR (prierezovo cca 15 % by malo ísť na MSP)
Zdravie, demografické zmeny a blahobyt	9 077 mil. EUR
Potravinová bezpečnosť, udržateľné poľnohospodárstvo, morský a námorný výskum a biohospodárstvo	4 694 mil. EUR
Bezpečná, čistá a efektívna energia	6 537 mil. EUR
Inteligentná, zelená a integrovaná doprava	7 690 mil. EUR
Opatrenia v oblasti klímy, efektívnosť z hľadiska zdrojov a surovín	3 573 mil. EUR
Inkluzívna, inovatívna a bezpečná spoločnosť	4 317 mil. EUR
* Približne 1 131 miliónov EUR z tejto sumy môže ísť na realizáciu projektov v rámci strategického plánu energetických technológií (plánu SET). Približne jedna tretina z toho môže ísť MSP.	

Zdroj: Európska komisia COM(2011) 809 konč., spracované.

Je potrebné zdôrazniť, že aj keď sú do podpory zahrnuté malé a stredné podniky, nejde o špecifický nástroj na podporu ich internacionalizácie. Medzinárodná spolupráca, vrátane spolupráce so subjektami z tretích krajín, však bude dôležitým parametrom projektov podporovaných z programu Horizont 2020. Môže tak pomôcť podporiť špecifické formy internacionalizácie MSP, teda spoluprácu v oblasti výskumu a vývoja technológií.

Časť V. Aktivity vybraných podnikateľských združení a organizácií

Na európskej úrovni pôsobí množstvo združení a záujmových organizácií, zastupujúcich záujmy európskych podnikov, vrátane MSP. Ich členmi sú priamo alebo nepriamo, prostredníctvom národných podnikateľských či sektorových združení, aj mnohé slovenské firmy.¹⁰⁴ Našou ambíciou nie je podať vyčerpávajúci prehľad aktivít všetkých týchto asociácií – sektorových, združujúcich firmy určitého typu a pod. Sústredili sme sa len na tri z nich, ktorých pôsobenie je zo sektorového hľadiska prierezové. Do štúdie sme ich zaradili z toho dôvodu, že sú oficiálnym partnerom európskych inštitúcií pri tvorbe politík a regulácií ovplyvňujúcich podnikateľské prostredie (BusinessEurope, UEAPME), prípadne realizujú viaceré z projektov, na ktoré sme odkazovali v predchádzajúcich častiach štúdie (Eurochambers).

V.1 BusinessEurope

Podnikateľská organizácia BusinessEurope cez svoje členské federácie zoskupuje viac ako 20 miliónov firiem z 35 krajín.¹⁰⁵ Jej cieľom je v mene zamestnávateľov viesť otvorený dialóg s inštitúciami Európskej únie v snahe o posilnenie korporátnej konkurencieschopnosti. V kontexte dobrého fungovania pracovných trhov sa aktívne zapája aj do Európskeho sociálneho dialógu.

Pri podpore internacionalizácie malých a stredných podnikov podporuje najmä klastrové iniciatívy, exportné konzorciá a podnikateľské siete.¹⁰⁶

V.2 Eurochambers

Eurochambers je asociáciou európskych obchodných a priemyselných komôr. Predstavuje sieť viac ako 2000 regionálnych a miestnych komôr, ktoré združujú 18 miliónov členských firiem.¹⁰⁷ Komory každoročne pomôžu takmer miliónu podnikov v Európe preniknúť na zahraničné trhy.

¹⁰⁴ Situáciu čiastočne mapuje staršia publikácia vydaná portálom EurActiv.sk s podporou grantu MZVaEZ. Pozri Ševella, J.: Lobing v Európskej únii II: Prípadové štúdie. EurActiv.sk/Ministerstvo zahraničných vecí SR, 2009.

Dostupné na

[http://www.mzv.sk/App/WCM/media.nsf/vw_ByID/ID_43FE9DC3EBDE0588C1257674002E58A8_SK/\\$File/Lobing_v_EU_II.pdf](http://www.mzv.sk/App/WCM/media.nsf/vw_ByID/ID_43FE9DC3EBDE0588C1257674002E58A8_SK/$File/Lobing_v_EU_II.pdf)

¹⁰⁵ <http://www.businesseurope.eu/Content/Default.asp>

¹⁰⁶ <http://www.businesseurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=30193>

¹⁰⁷ <http://www.eurochambres.eu>

Eurochambers sa podieľa na viacerých projektoch, ktoré poskytujú služby malým a stredným podnikom v treťích krajinách:

V.2.1 Európske podnikateľské a technologické centrum v Indii

Centrum bolo vytvorené ako referenčný bod pre európske firmy a výskumníkov so zameraním na klimatickú zmenu, ktorí chcú preniknúť na indický trh alebo spolupracovať s indickými partnermi.¹⁰⁸ Projekt je spolufinancovaný z prostriedkov Európskej únie. Centrum je zároveň hlavným koordinátorom siete Enterprise Europe Network v Indii (pozri časť venovanú EEN – kapitola III.7).

Koncentruje sa na štyri prioritné sektory – biotechnológie, energetiku, životné prostredie a dopravu. Pre európsku podnikateľskú komunitu zbiera existujúce poznatky o Indii a náhľad na indický trh, sprostredkuje partnerstvá, podporuje komercializáciu technológií či manažment otázok týkajúcich sa ochrany duševného vlastníctva.

Záujemcovia spomedzi malých a stredných podnikov sa najprv musia registrovať a vytvoriť svoj profil, kde poskytnú informácie o sebe a požiadavkách, na základe ktorých potom dostanú poradenstvo od preskúmania trhu po vytvorenie partnerstva. Môžu sa zadarmo zúčastňovať na webinároch a klásť otázky expertom. Sprostredkuje tiež účasť na podujatiach, kde možno prezentovať technológie a inovácie.

Zameranie	Tvorba nových príležitostí pre podnikanie a transfer čistých technológií na základe spolupráce medzi európskymi firmami a výskumníkmi s indickými partnermi
Charakter	Sieť centier na území Indie s finančnou podporou EÚ
Adresát	Európske firmy a výskumníci so zameraním na klimatickú zmenu
Aktivity	Poskytovanie informácií o Indii, indickom trhu, sprostredkovanie partnerstiev, podpora komercializácie technológií či manažment otázok týkajúcich sa ochrany duševného vlastníctva
Kontakty	Úvodná stránka: http://www.ebtc.eu/ Hlavné sídlo v Novom Dillí, pobočky v Bombaji, Bengalúru a Kalkate. Európsky kontaktný bod Eurochambres, koordinátor projektu.
Poznámky	Koncentruje sa na štyri prioritné sektory – biotechnológie, energetiku, životné prostredie a dopravu, ale nie exkluzívne. Portál dostupný len v anglickom jazyku.

¹⁰⁸ <http://www.ebtc.eu>

V.2.2 Podnikateľské centrum pre malé a stredné podniky v Číne

Úlohou centra je pomôcť európskym firmám pri vytvorení, rozvíjaní a udržiavaní obchodnej činnosti na čínskom trhu.¹⁰⁹ Projekt je financovaný z prostriedkov Európskej únie.

Centrum poskytuje široké spektrum služieb:¹¹⁰

- Rozvoj podnikania – informácie o trhu, poradenstvo pri rozvoji podnikania a marketingu, sektorové analýzy, prípadové štúdie, diagnostické biznis nástroje vo forme série publikácií „Ste pripravení na Čínu?“
- Právne služby – právne informácie, prvotné konzultácie a praktické príručky
- Štandardy – štandardy a požiadavky konformity pri vývoze do Číny, vyhľadávacie nástroje pre štandardizované databázy a príručky hodnotenia konformity
- Ľudské zdroje a tréning – tréningové programy, databázy dostupných vzdelávacích aktivít, poradenstvo v otázke ľudských zdrojov, webové semináre, e-learning
- On-line služby: sociálne siete (Facebook, Twitter, LinkedIn), emailový newsletter
- Bezplatné organizovanie stretnutí na podporu vytvárania kontaktov medzi MSP (matchmaking)
- Prístup k zoznamu poskytovateľov špecializovaných služieb a do informačnej databázy
- Bezplatné dočasné kancelárske priestory na pôde EU SME Centra, ktoré umožnia preskúmať miestne podnikateľské príležitosti
- Iné praktické formy pomoci pre MSP, ktoré chcú vyvážať do Číny alebo tam investovať.

Pre plný prístup k informáciám a službám je nevyhnutná bezplatná online registrácia.

¹⁰⁹ <http://www.eusmecentre.org.cn>

¹¹⁰ <http://www.eusmecentre.org.cn/content/our-services>

Zameranie	Podpora európskych firiem pri vytvorení, rozvíjaní obchodnej činnosti na čínskom trhu
Charakter	Podnikateľské centrum s finančnou podporou EÚ
Adresát	Malé a stredné podniky z EÚ, ktoré chcú exportovať alebo investovať v Číne
Aktivity	Poskytovanie informácií o čínskom trhu, reguláciách a požiadavkách pri vstupe na trh, marketingové a právne poradenstvo, poradenstvo v oblasti riadenia ľudských zdrojov, prístup do adresára poskytovateľov služieb a informačných databáz. Dokonca aj dočasné kancelárske priestory.
Kontakty	Webstránka: http://www.eusmecentre.org.cn/ Kontakty: http://www.eusmecentre.org.cn/content/contacts
Poznámky	Dostupné v anglickom jazyku, pre plný prístup k službám je potrebná bezplatná online registrácia.

V.2.3 Európske podnikateľské centrum ASEAN v Thajsku

Centrum sa snaží vytvoriť priaznivé podnikateľské prostredie pre zlepšenie investičných a trhových príležitostí pre európske podniky v Thajsku a propagovať vysoký obchodný a investičný potenciál Thajska a krajín juhovýchodnej Ázie (ASEAN) ¹¹¹. Poskytuje základné informácie o fungovaní trhu, investičných incentívach, pravidlách pre zahraničné podniky, vízach a pracovných povoleniach či ochrane duševného vlastníctva.

Podľa prihlášku so žiadosťou o členstvo je možné prostredníctvom online formulára. Okrem firemných detailov treba uviesť aj kľúčové záujmové oblasti. Ročný členský poplatok v roku 2013 dosahoval 5 350 thajských bahtov (132,332 eur; 1. 7. 2013).

Zameranie	Zlepšovanie podmienok pre investície a obchod európskych podnikov v Thajsku
Charakter	Podnikateľské centrum s finančnou podporou EÚ
Adresát	Európske podniky
Aktivity	Rozvoj podnikateľského prostredia priaznivého pre investície alebo tvorbu trhových príležitostí pre európske podniky. Poskytuje základné informácie o fungovaní trhu, investičných incentívach, pravidlách pre zahraničné podniky, vízach a pracovných povoleniach či ochrane duševného vlastníctva.
Kontakty	Webstránka: http://www.eabc-thailand.eu/ Email: info@eabc-thailand.eu
Poznámky	Dostupné v anglickom jazyku. Ročné členské 5 350 thajských bahtov (2013).

V.2.4 EU Gateway Programme

Program je určený pre európske firmy, ktoré sa zaujímajú o príležitosti na japonskom a juhokórejskom trhu. Pomáha pri získavaní potenciálnych obchodných partnerov, informáciách o miestnom trhu, sprostredkovaní spätnej

¹¹¹ <http://www.eabc-thailand.eu/>

väzby na ponúkané produkty a technológie či získavanie logistickej a finančnej podpory.¹¹²

Participujúce firmy musia splniť určité sektorové a všeobecné kritériá.¹¹³ Pre kórejský trh môžu podporu využívať len firmy pôsobiace v sektoroch environmentálnych a energetických technológií, zdravotníckych a medicínskych technológií. Pre japonský trh k tomu pribúdajú sektory konštrukčných a stavebných technológií, informačných a komunikačných technológií, módného návrhárstva a interiérového dizajnu.

Služby sa viažu na organizované podnikateľské misie (v Japonsku alebo Kórejskej republike). Štandardné sa poskytujú všetkým účastníkom misie, výberové na základe individuálneho záujmu.¹¹⁴

	Štandardné	Výberové
Strategické	Príprava v oblasti podnikateľskej kultúry, miestneho trhu, podnikateľských príležitostí. Príprava individuálnych podnikateľských stretnutí s miestnymi firmami. Individuálne nepretržité poradenstvo počas podnikateľskej misie. Rady, ako nadviazať na získané podnikateľské kontakty.	Poradenstvo v právnych otázkach a certifikácii.
Organizačné	Logistická podpora pri prezentáciách, predstavovaní firmy vrátane tlmočenia, inštalácii stánku, dizajne a tvorbe katalógu podnikateľskej misie, informačných materiálov. Cieľená propagácia spoločnosti a prizývanie vybraných návštevníkov z japonskej/kórejskej podnikateľskej komunity na aktivity misie.	Dodatočné tlmočenie. Preklad a tlač dokumentov spoločnosti, brožúr, produktových manuálov, vizitiek.
Finančné	100% spolufinancovanie štandardných strategických a organizačných služieb. Spolufinancovanie nákladov na ubytovanie do výšky 1 000 eur na jednu izbu pre jednu spoločnosť v hoteli misie.	80% spolufinancovanie individualizovaných služieb do výšky 1 600 eur.

Záujemcovia musia prejsť selekčným procesom. Po vyplnení formulára kontaktuje firmu lokálny kouč programu. Ak ju vyhodnotí, že spĺňa kritériá účasti, záujemca môže vyplniť online prihlášku. Na jej základe prebieha výber účastníkov misií. Kontaktná kancelária pre Slovensko sa nachádza vo Varšave.

¹¹² <http://www.eu-gateway.eu/home>

¹¹³ <http://www.eu-gateway.eu/who-can-participate>

¹¹⁴ <http://www.eu-gateway.eu/services-and-financial-support>

Zameranie	Pomoc pri otváraní a rozširovaní podnikateľských aktivít v Japonsku a Kórei, vo vybraných sektoroch
Charakter	Program financovaný Európskou úniou
Adresát	Firmy podnikajúce vo vybraných sektoroch a spĺňajúce ďalšie všeobecné kritériá
Aktivity	Strategická, organizačná a finančná podpora počas organizovaných podnikateľských misií v Japonsku/Kórejskej republike (http://www.eu-gateway.eu/services-and-financial-support) – poradenstvo, organizovanie stretnutí, kontakty, propagácia, tlmočenie, spolufinancovanie nákladov účasti na misií
Kontakty	Webstránka: http://www.eu-gateway.eu/home Kontakty: http://www.eu-gateway.eu/contact Podmienky účasti: http://www.eu-gateway.eu/who-can-participate Registrácia záujemcov: http://www.eu-gateway.eu/go.php?nID=21&page=Apply_now
Poznámky	Dostupné v anglickom jazyku. Záujemcovia prechádzajú výberovým procesom, kontaktná kancelária pre Slovensko je vo Varšave.

V.2.5 East Invest

East Invest je projekt spolufinancovaný Európskou úniou ¹¹⁵ a riadený Eurochambres v rámci krajín Východného partnerstva. Cieľovou skupinou sú podnikateľské organizácie a malé a stredné podniky z EÚ, Turecka a šiestich krajín Východného partnerstva (Arménsko, Azerbajdžan, Bielorusko, Gruzínsko, Moldavsko a Ukrajina).

Cieľom je propagovať a sprostredkovať investície a hospodársku spoluprácu medzi regiónmi. Zameriava sa na konsolidáciu podporných sietí pre MSP v rámci Východného partnerstva (EAST-NET) aj v rámci EÚ (EURO-NET). Podniky z EÚ a krajín Východného partnerstva sa stretávajú na regionálnych veľtrhoch či obchodných/investičných misiách.

Zameranie	Podpora spolupráce MSP a podnikateľských organizácií z EÚ a krajín Východného partnerstva
Charakter	Sieť národných kontaktných bodov s finančnou podporou EÚ
Adresát	MSP a podnikateľské organizácie
Aktivity	Semináre, koučing, B2B stretnutia, študijné pobyty, investorské fóra
Kontakty	Eurochambres v Bruseli: http://www.east-invest.eu/en/contacts/eurochambres-team Národné kontaktné body v Arménsku, Azerbajdžane, Bielorusku, Gruzínsku, Moldavsku a Ukrajine: http://www.east-invest.eu/en/contacts/national-focal-points
Poznámky	Dostupné v angličtine a ruštine

¹¹⁵ <http://www.east-invest.eu>

V.2.6 AL-Invest IV

Program financuje Európska komisia, podporuje internacionalizáciu malých a stredných podnikov z Latinskej Ameriky v spolupráci s ich európskymi partnermi.¹¹⁶ Cieľom je podporiť sociálnu kohéziu v regióne.

Konzorcium pod vedením Eurochambres realizuje štúdie trhu, organizuje obchodné rokovania, výmenné programy a školenia. Okrem toho všetky európske podnikateľské organizácie aktívne v Latinskej Amerike alebo majúce záujem o región sa môžu zapojiť do siete zainteresovaných inštitúcií.

Zameranie	Internacionalizácia MSP z Latinskej Ameriky v spolupráci s európskymi partnermi
Charakter	Sieť zainteresovaných inštitúcií s finančnou podporou EÚ
Adresát	MSP a podnikateľské organizácie
Aktivity	Štúdie trhu, organizuje obchodné rokovania, výmenné programy a školenia
Kontakty	Webstránka: http://www.al-invest4.eu/contacto
Poznámky	Primárne zamerané na internacionalizáciu MSP z Latinskej Ameriky v spolupráci s MSP z EÚ. Dostupné len v španielskom jazyku.

V.2.7 Databáza príkladov dobrej praxe

Eurochambres na svojich stránkach zverejnilo databázu príkladov dobrej praxe v oblasti internacionalizácie európskych malých a stredných podnikov.¹¹⁷

Zameranie	Príklady dobrej praxe v oblasti internacionalizácie MSP
Charakter	Online databáza
Adresát	MSP, podnikateľské organizácie, verejné inštitúcie, akademická sféra
Aktivity	Sprostredkovanie príkladov dobrej praxe internacionalizácie MSP
Kontakty	Webstránka: http://www.eurochambres.eu/Content/Default.asp?PageID=222
Poznámky	Rozdelené podľa krajín, zverejnené v roku 2008

V.3 UEAPME

Európska asociácia živnostníkov, obchodníkov a malých a stredných podnikov (UEAPME) zastupuje malé a stredné podniky a ich záujmy na úrovni Európskej únie. Zároveň patrí medzi európskych sociálnych partnerov. Zastrešuje okolo 80

¹¹⁶ <http://www.al-invest4.eu/>

¹¹⁷ <http://www.eurochambres.eu/Content/Default.asp?PageID=222>

členských organizácií z 34 krajín a reprezentuje viac ako 12 miliónov podnikov, ktoré majú viac ako 55 miliónov zamestnancov.¹¹⁸

Pri vonkajších vzťahoch sa zameriava na oblasť Stredozemného mora, Latinskú Ameriku a USA. Participuje v Pracovnej skupine pre euro-stredomorskú priemyselnú spoluprácu a Transatlantickom podnikateľskom dialógu.¹¹⁹

V oblasti internacionalizácie MSP neposkytuje žiadne špecifické služby. Ako zastrešujúca organizácia však zastupuje záujmy európskych MSP vo vzťahu s inštitúciami EÚ, pri tvorbe európskych politík, regulácií a pod.¹²⁰

¹¹⁸ <http://www.ueapme.com/>

¹¹⁹ <http://www.ueapme.com/spip.php?rubrique67>

¹²⁰ <http://www.ueapme.com/spip.php?rubrique65>

VI. Záver

Naším cieľom bolo spracovať prehľad dostupných zdrojov informácií a služieb, ktoré poskytuje Európska únia podnikateľským subjektom v tretích krajinách (nečlenských krajinách) a analyzovať ich z pohľadu dostupnosti pre slovenské MSP.

V predchádzajúcich piatich kapitolách sme sa postupne venovali širšiemu ekonomickému kontextu podpory internacionalizácie malých a stredných firiem, ich ukotveniu v politikách EÚ a stručnému teoretickému hodnoteniu významu a spôsobov internacionalizácie firiem. Ďalšie časti už boli venované prehľadu existujúcich služieb, vrátane hodnotenia ich prístupnosti pre slovenské MSP. Boli popísané aktivity a služby delegatúr Európskej komisie v tretích krajinách, Európskej služby pre vonkajšiu činnosť aj aktivity realizované Európskou komisiou v rámci vonkajších politík. Z hľadiska malých a stredných firiem sú kľúčové kapitoly tri a päť, obsahujúce rozsiahly zoznam existujúcich podporných štruktúr, služieb, informačných zdrojov a pod., realizovaných priamo inštitúciami EÚ, prípadne súkromnými organizáciami s finančnou a inou podporou európskych inštitúcií. Štvrtá kapitola podáva na základe dostupných informácií výhľad do budúcnosti podpory internacionalizácie MSP v programovacom období 2014 - 2020.

Text sa zameriava predovšetkým na praktické otázky. Teoretických diskusií o faktoroch, význame a pod. internacionalizácie sa dotýka len okrajovo, prípadne odkazuje na relevantné štúdie a odborné publikácie. Hlavným adresátom sú predovšetkým malé a stredné podniky a zamestnanci inštitúcií, ktoré im poskytujú podporu či poradenstvo pri aktivitách na medzinárodných trhoch. Aj preto spracoval autorský kolektív na základe štúdie praktickú príručku „Uspieť na medzinárodných trhoch – nástroje podpory internacionalizácie malých a stredných podnikov“.

Informácie obsiahnuté v štúdiu a príručke môžu byť cenným pomocníkom. Služby, ktoré pokrývajú, sú otvorené aj slovenským podnikateľom. Často pritom pôsobia v oblastiach (geografických či tematických), v ktorých neexistujú alternatívne národné podporné mechanizmy.

Štúdiá má, samozrejme, limity, vyplývajúce z nutného obmedzenia záberu skúmania. Výberový, či ešte lepšie reprezentatívny, prieskum by mohol ukázať, do akej miery slovenské MSP poznajú existujúce služby a využívajú ich, kde vidia výhody prenikania na medzinárodné trhy, čo sú hlavné obmedzenia a riziká. Porovnávací prieskum národných a európskych nástrojov by mohol ukázať duplicity či naopak nepokryté oblasti podpory, a tým pomôcť zefektívniť sieť služieb. Zaujímavé bude sledovať, ako sa vyvíjajú medzinárodné aktivity MSP v dynamicky sa meniacom prostredí globálnej ekonomiky a aké zmeny pre

podporné nástroje prinesie nové programovacie obdobie. Všetky tieto otvorené otázky možno považovať za podnety pre ďalší podobný výskum.

Použité zdroje

Štúdie a odborné publikácie:

- Bernard, A.B., J.B. Jensen: Exceptional export performance: Cause, effect or both. *Journal of International Economics*, 47(1), 1999, str. 1-25.
- Blomstermo, A.; Sharma, D.D. (eds.): *Learning in the Internationalisation Process of Firms*. Edward Elgar Publishing, 2003.
- Breschi, S.; Malerba, F. (eds.): *Clusters, Networks and Innovation*. Oxford University Press, 2005.
- ECORYS: *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12*. Rotterdam, September 2012. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf
- ECSIP: *Study on Support Services for SMEs in International Business. Final Report*. Rotterdam, March 22, 2013. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/2013-sme-internationalisation-final-report_en.pdf
- EIM/EuropeanCommission, *GD Enterprise and Industry: Opportunities for the internationalisation of European SMEs. Final Report*. European Union, 2011. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf
- European Commission, DG Enterprise and Industry/EIM: *Internationalisation of European SMEs. Final Report*. European Union, 2010. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf
- European Commission: *European Union Support Programmes for SMEs. An Overview of the Main Funding Opportunities Available to European SMEs*. January 2012. Dostupné na http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7264
- European Commission: *Spring Forecast 2013 – The EU Economy: Adjustment Continues*. Dostupné na http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2013_spring_forecast_en.htm
- Európska komisia, GR Obchod: *Chcete vyvážať do celého sveta? Stratégia EÚ pre prístup na trh*. Databáza prístupu na trh. Európska únia, 2012. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150547.pdf
- Európska komisia, GR pre obchod: *Small to Medium Enterprises (SMEs) – Trade Defence*. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151015.pdf
- Fornähll, D.; Henn, S.; Menzel, M.P. (eds.): *Emerging Clusters. Theoretical, Empirical and Political Perspectives on the Initial Stage of Cluster Evolution*. Edward Elgar Publishing, 2010.
- Greenaway, D. S. Girma, R. Kneller: *Does Exporting Increase Productivity? A Microeconomic Analysis of Matched Firms*. *Review of International Economics*, 12(2), 2004, str. 855-866.
- IMF: *World Economic Outlook. Hopes, Realities and Risks*. International Monetary Fund, April 2013. Dostupné na <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>
- Karlsson, Ch. (ed.): *Handbook of Research on Cluster Theory*. Edward Elgar Publishing, 2008.

- Knight, G.A.: Entrepreneurship and Marketing Strategy: The SME Underglobalization. *Journal of International Marketing*, 8(2), 2000, str. 12-32.
- Lopéz, R.A.: Trade and Growth: Reconciling the Macroeconomic and Microeconomic Evidence. *Journal of Economic Surveys*, 19(4), 2005, str. 623-648.
- Möhring, J. (ed.): *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*. OECD Publishing, 2005.
- Pisani-Ferry, J.; Sapir, A., Wolff, G.B.: EU-IMF Assistance to Euro-Area Countries: An Early Assessment. Bruegel 2013. Dostupné na <http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/779-eu-imf-assistance-to-euro-area-countries-an-early-assessment/>
- Susman, G. I. (ed.): *Small and Medium-Sized Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, 2007.
- Ševella, J.: Lobing v Európskej únii II: Prípadové štúdie. EurActiv.sk/Ministerstvo zahraničných vecí SR, 2009. Dostupné na [http://www.mzv.sk/App/WCM/media.nsf/vw_ByID/ID_43FE9DC3EBDE0588C1257674002E58A8_SK/\\$File/Lobing_v_EU_II.pdf](http://www.mzv.sk/App/WCM/media.nsf/vw_ByID/ID_43FE9DC3EBDE0588C1257674002E58A8_SK/$File/Lobing_v_EU_II.pdf)

Dokumenty, legislatívne dokumenty, štatistiky

- European Commission: Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. "Think Small First" a "Small Business Act" for Europe. COM(2008) 394 final, 25.6.2008. Dostupný na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF>
- BusinessEurope: SMEs: Competitiveness and Business Opportunities. Panel on Helping SMEs to Seize Global Opportunities. Comments by Daniel Cloquet, Entrepreneurship and SME Director, BUSINESSEUROPE. Dostupné na <http://www.busineurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=30193>
- European Commission: COSME Factsheet. str. 2. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/cosme_factsheet_en.pdf
- European Commission: Research, Innovation and Competitiveness Package. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-Sized Enterprises (2014 - 2020). COM(2011) 834 final. Brusel, 30.11.2011, str. 21. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/com_2011_0834_proposition_de_reglement_en.pdf
- Európska komisia: Návrh nariadenia Európskeho Parlamentu a Rady, ktorým sa zriaďuje Rámcový program pre výskum a inovácie (2014 – 2020) – Horizont 2020. COM(2011) 809 konč. V Bruseli 30.11.2011, str. 20. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0809:FIN:sk:PDF>
- Európska komisia: Otvoriť svet malým a stredným podnikom v záujme väčšieho rastu EÚ. Tlačová správa IP/11/1318. 9.11.2011. Dostupné na http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1318_sk.htm
- Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu Parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov „Malý podnik, veľký svet — nové partnerstvo na pomoc MSP pri využívaní globálnych príležitostí“. KOM(2011) 702 v konečnom znení. 9.11.2011. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:SK:PDF>

Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Akčný plán pre podnikanie 2020. Opätovné stimulovanie podnikateľského ducha v Európe. KOM(2012) 795 v konečnom znení. Brusel, 9.1. 2013. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:SK:PDF>

Európska komisia: Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Integrovaná priemyselná politika vo veku globalizácie. Konkurencieschopnosť a udržateľnosť v popredí záujmu. KOM(2010) 614 v konečnom znení. Brusel, 28.10.2010. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0614:FIN:SK:PDF>

Európska komisia: Oznámenie Komisie. Európa 2020. Stratégia pre zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. KOM(2010) 2020 v konečnom znení. Brusel, 3.3.2010. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:SK:PDF>

Štatistický úrad SR: Celkový dovoz a celkový vývoz podľa kontinentov a ekonomických zoskupení krajín v roku 2013. Dostupné na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=65011>

Štatistický úrad SR: Zahraničný obchod podľa mesiacov v rokoch 2004-2013. Dostupné na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=16555>

Internetové stránky

AL-Invest: úvodná stránka - <http://www.al-invest4.eu/>

ASEAN IPR SME Helpdesk: About the Helpdesk - <http://www.asean-iprhelpdesk.eu/?q=en/about-us>

Association of Southeast Asian Nations: úvodná stránka - <http://www.asean.org/>

East Invest: úvodná stránka - <http://www.east-invest.eu>

East Invest: SME Flagship Initiative - <http://www.east-invest.eu/en/eastern-partnership/sme-flagship-initiative>

Enterprise Europe Network Slovensko: Podnikanie v zahraničí - <http://www.een.sk/?services/1012>

Enterprise Europe Network: Find Your Local Contact Point - <http://een.ec.europa.eu/about/branches>

Enterprise Europe Network: Services - <http://een.ec.europa.eu/services/ipr>

EU Gateway Programme: úvodná stránka - <http://www.eu-gateway.eu/home>

EU Gateway Programme: Services and Financial Support - <http://www.eu-gateway.eu/services-and-financial-support>

EU Gateway Programme: Who Can Participate? - <http://www.eu-gateway.eu/who-can-participate>

EU SME Centre: úvodná stránka - <http://www.eusmecentre.org.cn>

EU SME Centre: Our services - <http://www.eusmecentre.org.cn/content/our-services>

EU-Japan Centre for Industrial Cooperation: úvodná stránka - <http://www.eu-japan.eu/>

EU-Japan Centre for Industrial Cooperation: "STEP IN JAPAN" – Free Logistic Support for SMEs - <http://www.eu-japan.eu/other-activities/step-in-japan>

EU-Japan Centre for Industrial Cooperation: What do we offer? - <http://www.eu-japan.eu/what-do-we-offer>

Eurochambers: úvodná stránka - <http://www.eurochambres.eu>

Eurochambers: Best Practices Database - <http://www.eurochambres.eu/Content/Default.asp?PageID=222>

European ASEAN Business Centre: úvodná stránka - <http://www.eabc-thailand.eu/>

European Business and Technology Centre: úvodná stránka - <http://www.ebtc.eu/>

European Cluster Collaboration Platform: About the European Cluster Collaboration Platform - <http://www.clustercollaboration.eu/welcome>

European Cluster Collaboration Platform: Glossary - <http://www.clustercollaboration.eu/cluster-definitions>

European Cluster Collaboration Platform: Promoting International Cluster Cooperation for the Benefit of SMEs - <http://www.clustercollaboration.eu/international-cooperation>

European Commission: EuropeAid - AL-Invest Regional Aid Programme - http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm

European Commission: EuropeAid - Calls for proposals & Procurement notices - <https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?do=publi.welcome>

European Commission: Small and medium-sized enterprises (SMEs). Promoting international activities of SME - http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm

European Commission: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) - <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>

European Commission: Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of industrial products (ACAA) http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/aaaa-neighbouring-countries/index_en.htm

European Commission: Export Helpdesk – úvodná stránka - <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>

European Commission: Export Helpdesk - My export - http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=form%2fform_MyExport.html&doctype=main&language=en

European Commission: Horizont 2020 - http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm

European Commission: Horizont 2020 – Competitive Industries - http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=competitive-industry

European Commission: Innovation Union, turning ideas into jobs, green growth and social progress - http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm

European Commission: Market Access Database - <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

European Commission: Mission Growth -http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/index_en.htm

European Commission: Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs (COSME) 2014-2020 -http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_en.htm

European Commission: Regulatory Dialogues - http://ec.europa.eu/internal_market/ext-dimension/dialogues/index_en.htm

European Commission: Regulatory policy of the single market: international aspects -
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/index_en.htm

European Commission: Small Business, Big World — a new partnership to help SMEs seize global opportunities - <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/#h2-2>

European IPR Helpdesk: úvodná stránka - <http://www.iprhelpdesk.eu/>

Executive Training Programme: úvodná stránka - <http://www.euetp.eu/>

Executive Training Programme: EC financial support - <http://www.euetp.eu/ec-financial-support>

Executive Training Programme: Who can participate - <http://www.euetp.eu/who-can-participate>

China IPR Helpdes: About the Helpdesk - <http://www.china-iprhelpdesk.eu/en/about-the-helpdesk>

UEAPME: úvodná stránka - <http://www.ueapme.com/>

UEAPME: External relations - <http://www.ueapme.com/spip.php?rubrique67>

UEAPME: Internationalisation of enterprises - <http://www.ueapme.com/spip.php?rubrique65>

Úrad pre normalizáciu, metrológiu a skúšobníctvo SR: MRA - <http://www.unms.sk/?mra>

Vaša Európa: Praktická príručka o podnikaní v Európe -
http://europa.eu/youreurope/business/index_sk.htm