Európske nástroje na podporu podnikania v nečlenských krajinách EÚ

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 internacionalizácievonkajšími 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 Ochrananachobchodnýchzújmov – SME Trade Defence Helpdesk ..... 33
  III.6 Ďalšie on-line nástroje Európskej komisie ....................................... 34
  III.7 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
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

Použité 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.


I.1 Metodika práce a zdroje

Prvou otázkou, ktorú sme museli riešiť pri spracovaní tejto štúdie, bol prístup k širokéj problematike internacionalizácie MSP a jej podpory. Na základe zadania sme skúmanie zúžili len na nástroje, programy a siete na európskej úrovni. Štúdia sa teda nezaoberá národnými nástrojami (v Slovenskej republike alebo iných členských štátoch), len na ne v niektorých prípadoch odkazuje. Tieto informácie sú však pre slovenské malé a stredné podniky 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 diskusia 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 bariérah 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 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 rámčového programu COSME; návrh rámčového programu Horizont 2020 a pod.

- Štatistické údaje čerpané predovšetkým zo stránok Štatistického úradu SR (štúdia zahraničného obchodu), či európskeho Eurostat-u

- Webstránky inštitúcií EÚ, iných organizácií pôsobiacich v podpore internationalizácie 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 niekolkých rokoch čelí Európa bezprecedentnej ekonomickej situácií. Súhrn viacerých faktorov – napäťé 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.\(^1\)

Napriek hospodárskym ťažkostiam ostávajú MSP chrbtovou kostou európskej ekonomiky. Táto mnohokrát použitá metafora znie ako klíšé, odzrkadluje však význam malých a stredných fiíriem – v EÚ tvoria približne 98 percent všetkých fiíriem (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.\(^2\)


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


---

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

Situácia je rozdielna aj v jednotlivých členských krajínách. Ak za referenčný bod určíme rok 2008, teda začiatok súčasnej hospodárskej krízy, len v troch krajínách 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.


Citovaná štúdia pracovala pre rok 2012 s neúplnými údajmi. Na základe odhadovaného vývoja očakávala, že rok 2012 prinesie pre MSP pozitívny obrat 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 rastu 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 internacionalizácii 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 „internacionalizácie“ 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. Susmanom. Pre naše účely postačí všeobecné vymedzenie, podľa ktorého – v zhode s praxou EÚ – 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, subkontraktling a pod.). Samozrejme, hlavný dôraz práce sa kladie na internacionalizáciu mimo jednotného trhu EÚ.


---

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 neznamená automaticky príčinnú súvislosť (a najmä vektor vztahu 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 reprodukovaná tabuľka:

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Medzinárodné aktívne</th>
<th>Plánujú byť medzinárodné aktívne</th>
<th>Žiadna medzinárodná aktivita</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Potrebné na prístup na trh v iných krajinách</td>
<td>37 %</td>
<td>59 %</td>
<td>19 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Dôsledok aktivít na zahraničných trhoch</td>
<td>30 %</td>
<td>9 %</td>
<td>7 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Dôsledok konkurencie zahraničných firiem na domácom trhu</td>
<td>44 %</td>
<td>20 %</td>
<td>19 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Spolu (nevážené)</td>
<td>3248</td>
<td>126</td>
<td>725</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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


---

Pokiaľ ide o ostatné ukazovatele, ekonomické štúdie neponúkajú jednoznačný záver. Relatívny konsenzus panuje v otázke pozitívnej súvislosti medzi exportom firmy a jej lepšími výsledkami. Ako však konštatuje citovaná správa Komisie, menej známe sú prepojenia medzi inými formami internationalizácie 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 %

I.4 Internacionalizácia MSP v kontexte cieľov EÚ

Podpora internacionalizácie je dlhodobo 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).


---


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 obsahuje 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“. 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 adekvátné 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.

Internacionalizácia hrá dôležitú úlohu aj v Akčnom pláne pre podnikanie 2021, 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.

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

I.5 Miera internacionalizácie

Základným podkladom pre hodnotenie miery internacionalizácie európskych firiem bude správa „Internacionalizácia európskych MSP“ vydaná Európskou...
komisiou a EIM v roku 2010. 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, Lichtenštejnsko, 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). Priame zahraničné investície sú veľmi špecifickou formou internacionalizácie, MSP v nich môžu vystupovať ako recipient investícií, či (menej častejšie) ako investor.

**Obrázok 2: Percento európskych MSP zapojených do medzinárodných podnikateľských aktivít, s plánom začať takéto aktivity a bez aktivít**

(zvorka 9 480 firiem v 33 krajínách)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aktivita</th>
<th>Aktívne 2006-2008</th>
<th>Plánujú začať</th>
<th>Žiadne</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>dovoz</td>
<td>10%</td>
<td>0%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>vývoz</td>
<td>20%</td>
<td>0%</td>
<td>70%</td>
</tr>
<tr>
<td>technologická spolupráca</td>
<td>8%</td>
<td>0%</td>
<td>92%</td>
</tr>
<tr>
<td>subkontraktor zahraničnej firmy</td>
<td>5%</td>
<td>0%</td>
<td>95%</td>
</tr>
<tr>
<td>má subkontraktora v zahraničí</td>
<td>7%</td>
<td>0%</td>
<td>93%</td>
</tr>
<tr>
<td>priame zahraničné investície</td>
<td>1%</td>
<td>0%</td>
<td>99%</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Z hľadiska zamerania našej práce je dôležité podčiarknut, 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

---


20 Ibid, str. 15.

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

Mieru internacionalizácie MSP ovplyvňuje niekoľko faktorov:

- Veľkosť firmy: stredné podniky sú omnoho aktivnejšie 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 (uvádzame sektor s najvyšším podielom exportných aktivít): dovoz – velkoobchod; vývoz – velkoobchod 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 formiach 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 podpory infraštruktúry (najmä pokiaľ ide o export), cez relatívnu otvorenosť ekonomiky, celkovú schopnosť MSP konštruovať na zahraničných trhoch, po historické väzby a pod. Výsledky v jednotlivých formách internacionalizácie možno zhrnúť nasledovne\textsuperscript{23}:

- Export: priemer EÚ – 25 %; najväčší podiel exportujúcich MSP v Estónsku, Dánsku, Švédsku, Českej republike, Slovinsku; najnižší na Cypre, vo Finsku, 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, subkontraktning: priemer EÚ 17 %; krajiny s najvyšším podielom MSP zapojených do týchto aktivít – Luxembursko, Švédsko, Slovensko, Dánsko, Estónsko; najnižší podiel v Taliansku, Španielsku, Polsku, 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...


\textsuperscript{23} Ibíd., 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

Našimi 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) vyše 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 Rozhodujúcom 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 príspisu 9 480 európskych MSP vyplynulo²⁹, že za najväčšiu bariéru internacionalizácie považujú „cenu produktu alebo služby firmy“. Tento problém je ťažko riešiť priamo, nejakým konkrétym opatrením. Podobný charakter majú ďalšie dve bariéry so strednou dôležitosťou: kvalita produktov/služieb a špecifickost produktov/služieb.


²⁶ Ibid.
Potrebu vzdelenia zamestnancov v MSP adresujú tréninogové programy, stáže a pod. Jazyková bariéra je pre MSP relatívne malým problémom.

Ak už bolo uvedené, veľké rozdiely vo vnímaní bariérov možno pozorovať medzi medzinárodné aktívnymi firmami a MSP, ktoré internacionálizáciu len plánujú. Situáciu ilustruje graf prevzatý z citovanej štúdie.

**Obrázok 3: Dôležitosť bariérov internacionálizácie u MSP s medzinárodnými aktivitami a MSP s plánovanými medzinárodnými aktivitami**

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

![Diagram prezentujúci dôležitosť bariérov internacionálizácie](graf.png)


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 administratívnej správy pri doprave (39 %)
- iné zákony a regulácie na zahraničných trhoch (36 %)
- clá a iné obchodné bariéry v 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 váčšiu úlohu len pri niektorých citovaných bariéраch (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):

![Graph showing percentages of different types of barriers.](image)


---

Obrázok 5: Bariéry internacionalizácie očami MSP z EÚ

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bariéra</th>
<th>Skor</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>platobné riziká</td>
<td>2.10</td>
</tr>
<tr>
<td>zložitá administratívna, byrokratická procedúra</td>
<td>2.00</td>
</tr>
<tr>
<td>nedostatok financií</td>
<td>1.96</td>
</tr>
<tr>
<td>cena produktov / služieb firmy</td>
<td>1.89</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalita produktov / služieb firmy</td>
<td>1.85</td>
</tr>
<tr>
<td>znalosť cudzích jazykov</td>
<td>1.82</td>
</tr>
<tr>
<td>nedostatok informácií o trchoch</td>
<td>1.82</td>
</tr>
<tr>
<td>dopravné náklady</td>
<td>1.83</td>
</tr>
<tr>
<td>nedostatko adekvatnej verejnej podpory</td>
<td>1.80</td>
</tr>
<tr>
<td>nedostatok kvalifikovaného personálu</td>
<td>1.75</td>
</tr>
<tr>
<td>konformita produktov / služieb s národnými technickými štandardmi</td>
<td>1.75</td>
</tr>
<tr>
<td>iné zákony a regulatívy v zahraničí</td>
<td>1.75</td>
</tr>
<tr>
<td>rozdielna podnikateľská kultúra</td>
<td>1.69</td>
</tr>
<tr>
<td>na zahraničných trhoch</td>
<td>1.57</td>
</tr>
<tr>
<td>clá a kvóty pre zahraničné trhy</td>
<td>1.56</td>
</tr>
<tr>
<td>politické riziká</td>
<td>1.50</td>
</tr>
</tbody>
</table>


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:

---
Tabuľka 2: Typológia podporných služieb

<table>
<thead>
<tr>
<th>Typ podpornej služby</th>
<th>Prečo je potrebná</th>
<th>Poznámky</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Uvádzacie, široko zamerané služby</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Uvádzacie, orientačné a smerovacie služby</td>
<td>Služby poskytované všeobecnými organizáciami pre podporu podnikania, so širokými kontaktmi s podnikmi a schopnosťou poskytnúť odpovede na prvé otázky i na žiadosť o ďalšiu podporu.</td>
<td>Tento typ služieb je dôležitý najmä v prvých fázach internacionalizácie MSP – snaha preniknúť na trhy, hľadanie zahraničného partnera a pod.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tréning, odborná priprava</strong></td>
<td>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.</td>
<td>Tréning môže byť niekedy výrazne štruktúrovaný a zahŕňať aj rôzne typy dlhodobých stáží v cieľovej krajinie.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Finančná podpora</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Granty</td>
<td>Granty sú niekedy dostupné pre podniky lokalizované v rozvojových regiónoch, špecialne 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)</td>
<td>Do tejto kategórie možno v širšom zmysle zaraďiť aj grants na technológie, podporu technologickej spolupráce a pod. – špecialne v exportne orientovaných odvetviach zvyšujú šance MSP preniknúť na medzinárodné trhy.</td>
</tr>
<tr>
<td>Subvencie</td>
<td>Finančná pomoc poskytnutá s rôznym účelom priamo súvisiacim s internacionalizáciou – od účasti na tréningových aktivitách, obchodných misiách, po subvencovanie zastúpenia firiem v zahraničí.</td>
<td>Do tejto kategórie možno v širšom zmysle zaraďiť aj subvencie na technológie, podporu technologickej spolupráce a pod. – špecialne v exportne orientovaných odvetviach zvyšujú šance MSP preniknúť na medzinárodné trhy.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Informácie</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Informácie o pravidlách a reguláciách</td>
<td>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 šťať o všeobecnú pomoc (publikácie, webstránky a pod, poskytujúce prehľadne spracované informácie) alebo individuálnu asistenciu.</td>
<td>Znalosť regulačného prostredia v zahraničí predstavuje pre MSP zásadnú bariéru internacionalizácie. Dôležité je tiež poznanie rôznych trhových a netrhových bariérov v obchode s konkrétou krajinou.</td>
</tr>
<tr>
<td>Informácie o technických štandardoch</td>
<td>Popri zákonočných sú dôležitou časťou regulačného prostredia rôzne technické štandyry. Podporné organizácie môžu</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
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 – máloktoré majú dostatočné kapacity na samostatné vyhľadávanie kontaktov, budovanie partnerstiev. Forma môže byť rôzna, od vytvárania kooperáčnych databáz (EEN), po organizáciu podujatí, cielene prepájanie firem. Pre budovanie partnerstiev sa intenzívne využívajú nástroje IKT (online databázy firem, ponúk na spoluprácu). Tie však nenahradzujú, skôr doplňujú 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

Mákká podpora, pomoc s poznániom 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 vzdelaných trhoch, so špecifickou či značne odlišnou kultúrou (východná Ázia).
kultúrnych zvyklostí a tabu

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pomoc po vstupe na trh, v rôznom štádiu rozvoja podnikania</th>
<th>Vstup na trh je len prvých krokom úspešnej internacionálizácie MSP. Ďalšia asistencia môže byť potrebná pri sledovaní zmien regulačného prostredia, riadení kontaktov s domácimi firmami (kontraktuálne vzťahy), monitorovaní príležitosťí pre rozšírenie aktivít a pod.</th>
</tr>
</thead>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Práva duševného vlastníctva</th>
<th>Riadenie, ochrana a využívanie práv duševného vlastníctva je komplexným procesom, ktorý pre MSP začína už na domácom trhu, v zahraničí však získava ďalšie rozmery (napr. v prípade špecifických lokalných pravidiel a pod.) Pomoc býva dôležitá najmä pri presadzovaní práv, náprave v prípade ich porušenia.</th>
</tr>
</thead>
</table>

**Podnikateľské a profesionálne služby**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Podnikateľské a profesionálne poradenstvo</th>
<th>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.</th>
</tr>
</thead>
</table>

| --- | --- |

<table>
<thead>
<tr>
<th>Iné služby na cieľových trhoch</th>
<th>Ide o rôzne podporné služby, uľahčujúce dočasnú prítomnosť MSP na cieľových trhoch - asistentské, tlmočnícke, sprievodcovské a pod. Ide o obdobu služieb podnikateľských inkubátorov, poskytovaných na zahraničnom trhu.</th>
</tr>
</thead>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Personálne služby</th>
<th>Pomoc môže byť poskytovaná aj pri výbere či najímaní lokálnych zamestnancov.</th>
</tr>
</thead>
</table>

**Zastupovanie a lobing**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zastupovanie a lobing</th>
<th>Komunikácia s verejnými inštitúciami tretích krajín prostredníctvom reprezentatívnych organizácií, združení a pod. Na rozdiel od veľkých spoločností, MSP si dokážu tieto dôležité aktivity</th>
</tr>
</thead>
</table>
I.8 Efektívnosť podpory a jej hodnotenie recipientami

Prierezová štúdia podporných nástrojov pre internacionálizáciu 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 internacionálizácie, ale kontinuálne.

Konkrétne výsledky podporných opatrení je zložité merat. 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 medzinárodné aktívnych firiem – až 80 % (2008)
- Informovanosť o podporných službách je v rozličných sektoroch rôzna: výroba 25 %, veľkoobchod 20 %, podnikateľské služby 17 %,

---

stavebnictvo 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 %, stavebnictvo 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 zhrúňa 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**

![Diagram](image)

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 sústredíme na delegácie Európskej komisie v tretích krajinách a aktivity Európskej služby pre vonkajšiu činnosť. Následne popišeme, 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 tretich krajinách.


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. Budú povedomie o fungovaní Európskej únie a európskej podnikateľskej kultúre. V krajínach, s ktorými EÚ uzavrela dohodu o voľnom obchode, monitorujú a zaistujú jej implementáciu. Pracovníci zastúpení EÚ sa tiež podieľajú na vyjednávaníach o potenciálnych zónoch voľného obchodu s tretími krajínami 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 pri obchode s prioritnými trhmi vznikli tímy EÚ, v rámci ktorých na ich odstraňovanie spolupracujú zástupenia Európskej komisie, Európska služba pre vonkajšiu činnosť, veľvyslanectvá členských štátov a obchodné organizácie ešte pred tým ako dané krajiny prijmú sporné opatrenia.

Malé a stredné podniky môžu kontaktovať Európsku komisiu v prípade, že narazia na problém alebo zaregistrujú, že tretia krajina chce prijať legištatívnu, 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 klášť 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 jazykov, vrátane slovenčiny, pričom má daná inštitúcia povinnosť v rovnakom jazyku odpovedať, pre urýchlenie procesu je najideálnejšie použiť anglický jazyk.


Zaujímavé je porovnanie trhov, identifikovaných na európskej úrovni ako „prioritné“, s hlavnými exportnými trhmi slovenských subjektov. Podľa štatistik medzinárodného obchodu sú našimi hlavnými partnermi Ruská federácia, Čína, USA, Švajčiarsko, Turecko, Ukrajína, Japonsko, Nórsko, Brazilia a Austrália (krajiny s minimálne 0,2% podielom na slovenskom exporte). S výnimkou Austrálie patria 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, finšky, francúzsky, grécky, holandský, írsky, litovský, lotyšsky, maďarský, malajsky, nemecký, polský, portugalský, rumunský, slovenský, slovinský, španielsky, švédsky, taliansky jazyk.

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 tretých krajínách, 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, Číle, Egypte, Maroku, Tunisku a Rusku, na ktorých sa zúčastnili aj tri slovenské malé a stredné podniky. Na rok 2013 sú ešte naplánované cesty do Číny, Brazílie, Izraela a Vietnamu/Mjansarska/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 normalizácii, regulačného dialógu či prístupu k surovinám.

Cestovné a ubytovacie náklady si firmy platia individuálne. Komisia sa pri skladaní podnikateľskej delegácie snaží o vyvážanú účasť podnikateľských asociácií, malých a stredných podnikov a väčších firiem, geografickú rozmanitost (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, sieti 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.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Účasť podnikateľov na politických dialógoch v tretími krajinami</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Obchodná misia, iniciatíva Európskej komisie</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>Európske MSP, väčšie firmy, podnikateľské organizácie</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Účasť podnikateľov na politických dialóghoch v tretími krajínach, organizovanie B2B dialógov s firmami z cieľovej krajiny</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Enterprise Europe Network: <a href="http://een.ec.europa.eu/events/missions-growth">http://een.ec.europa.eu/events/missions-growth</a></td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td>Záujemcovia si hradia ubytovanie aj cestovné náklady.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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 získat prístup na nové trhy s tovarmi a službami, viac investičných príležitostí, lacnejší a rýchlejší obchod, dosiahnuť predvidateľnejšie podnikateľské prostredie z pohľadu ochrany duševného vlastníctva, verejného obstarávania a pravidiel hospodárskej súťaže.

Obrázok 7: Bilaterálne obchodné dohody EÚ


---

40 Viac o TTIP, mandáte Komisie a stave rokovania pozri napr. na stránkach Európskej komisie http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/
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 Braziliou, 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 podniky 43. Zameriava sa na rozvoj podnikateľského a regulačného prostredia priateľského pre MSP a posilnenie medziregionálnych a medzinárodných networkingových mechanismov. 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-dimensions/dialogues/index_en.htm
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 úľahčiť 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)


44 http://www.unms.sk/?mra
Časť III. Špecializované informačné a podporné siete

Popri pôsobení delegatúr EK a aktivitách ESVČ sú dôležitým nástrojom internationalizácie európskych MSP služby špecializovaných agentúr, združení, organizácií a pod. Môžeme ich rozšíriť 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 internationalizácie MSP**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Verejný poskytovateľ</th>
<th>Európske</th>
<th>Národné</th>
<th>Tretie krajiny</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Aktivity delegatúr EK, resp. ESVČ</td>
<td>Aktivity národných zastupiteľských úradov.</td>
<td>Služby inštitúcií tretích krajín na podporu príchodu zahraničných investícií a pod.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Informačné zdroje EK (portál Vaša Európa, Exportný helpdesk a pod.)</td>
<td>Verejné informačné služby, online portály na národnej úrovni. Proexportné aktivity iných národných verejných poskytovateľov.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Verejné financovanie</th>
<th>Enterprise Europe Network China/ASEAN IPR SME Helpdesk, atď.</th>
<th>Programy a služby financované z verejných grantov či subvencí na národnej úrovni.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EU-Japan Centre spolufinancované japonskou vládou. Iné služby (spolu)financované vládami tretích krajín (napr. AL-Invest).</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
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, zaobiera 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 národné úrovni je otvorená aj subjektom 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
- Člách a colnej politike, vrátane colných sadzobníkov a nomenklatúrnej klasifikácii
- 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

---
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.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Informácie o podnikaní v EÚ, vrátane internacionalizácie</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Internetový portál spravovaný Európskou komisiou</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>Malé a stredné podniky z EÚ</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Informačný rozcestník, linkovaný na ďalšie online zdroje</td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**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. 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 širši kontext politiky, príp. výskumníci, experti. Podnikatelia tu môžu nájsť odkazy na ďalšie služby EÚ v oblasti internacionalizácie. Stránka je dostupná len v anglickom jazyku.

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

**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. Zameriava sa na rozvojové ekonomiky. Stránky nie sú


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, fytosanitárne, 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 volnom obchode, autonómne obchodné režimy, záemske krajiny a teritóriá, colné únie.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Informácie o pravidlách dovozu do EÚ</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Internetové stránky spravované Európskou komisiou</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>Dovozcovia do EÚ, najmä z rozvojových krajín a sekundárne ich importujúci partneri v EÚ, nie je zamerané na MSP</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Odkazy na informácie o požiadavkách a pravidlách dovozu do EÚ, clách, preferenčných režimoch EÚ s tretími krajinami, obchodné štatistiky a praktické služby (Môj export)</td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td>Dostupné len v anglickom, francúzskom, španielskom, portugalskom, arabskom a ruskom jazyku</td>
</tr>
</tbody>
</table>

III.4 Databáza prístupu na trh

Databáza prístupu na trh (MADB) poskytuje informácie firmám exportujúcim z EÚ o podmienkach dovozu na trhy tretích krajín. 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
51http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm

32
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 tretjej 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.

Zameranie | Pomoc MSP postihnutých ochrannými obchodnými opatreniami na trhoch tretích krajín
---|---
Charakter | Podporný helpdesk určený pre európskych exportérov
Adresát | Všetci exportéri z EÚ vrát a ne MSP
Aktivity | Podpora pri vyšetrovaních 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 99 19 53 Fax: +32-2 95 65 05 Helpdesk: Malé a stredné podniky (MSP): Email: trade-defence-sme-helpdesk@ec.europa.eu Tel.: +32-2 97 44 83 Fax: +32-2 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. Dobre 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:

3. GR podnikanie a priemysel: Technické bariéry obchodu – popis, databáza, nástroje (dostupné len v anglickom a francúzskom jazyku) - [http://ec.europa.eu/enterprise/tbt/](http://ec.europa.eu/enterprise/tbt/)
4. 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 internationalizácie 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 sietou organizácií pôsobiacich v oblasti podpory podnikania a inovácií. Adresátom aktivít sú malé a stredné podniky, financovanie je poskytované Európskou komisou 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 (kontraktučná 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 krajínách.55

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Všeobecná podpora MSP, vrátane internacionalizácie</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Sieť organizácií v 54 krajínách, financovaná z programu Konkurencieschopnosť a inovácie</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>Malé a stredné podniky v krajínách EÚ, podnikateľ sa môže obrátiť priamo na ktoréhokoľvek partnera siete</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Databáza spolupráce podnikateľov: <a href="http://www.enterprise-europe-network.sk/?services_13/1008">http://www.enterprise-europe-network.sk/?services_13/1008</a></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Databáza technológií: <a href="http://www.enterprise-europe-network.sk/?services_13/1009">http://www.enterprise-europe-network.sk/?services_13/1009</a></td>
</tr>
</tbody>
</table>

55 Pozri http://www.een.sk/?services/1012
56 Zoznam partnerov podľa krajín dostupný na http://een.ec.europa.eu/about/branches
Kooperáčné a kontraktčné podujatia, semináre, školenia: [http://www.enterprise-europe-network.sk/?news/events](http://www.enterprise-europe-network.sk/?news/events)
Informačné materiály: [http://www.enterprise-europe-network.sk/?publications/1064](http://www.enterprise-europe-network.sk/?publications/1064)

**Kontakty**

Partneri EEN: [http://een.ec.europa.eu/about/branches](http://een.ec.europa.eu/about/branches)
EEN Slovensko: [http://www.enterprise-europe-network.sk/?about/1001](http://www.enterprise-europe-network.sk/?about/1001)

**Poznámky**


### III.8 Podpora klastrov a ich medzinárodné spolupráce

Súčasťou podpory internacionálizácie MSP zo strany európskych inštitúcií sú aktivity smerujúce nie na individuálne firmy, ale na ich klastre.57 Klastér môžeme definovať ako „geograficky blízku skupinu vzájomne prepojených ťažmi 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 nadnárodné a medzinárodné 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](http://www.clustercollaboration.eu/map)
- interaktívna tabuľka: [http://www.clustercollaboration.eu/table](http://www.clustercollaboration.eu/table)

Na stránke poskytuje platforma aj:

- Helpdesk ([http://www.clustercollaboration.eu/helpdesk](http://www.clustercollaboration.eu/helpdesk))

---

59 [http://www.clustercollaboration.eu/welcome](http://www.clustercollaboration.eu/welcome)
informačný servis, vrátane informácií o projektoch a programoch EÚ (http://www.clustercolabration.eu/information)


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

- Špecifické medzinárodné kooperačné misie pre klastre a MSP, ktoré sú ich členmi - http://www.clustercolaboration.eu/match-making-missions


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

40 http://www.clustercolaboration.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.: 


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 čoskоро spustená podobná služba pre krajiny 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 rámčový program Konkurencieschopnosť a inovácie (CIP). V súčasnej podobnej 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. 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.

| 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 pôsobiaci 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. |

### III.10 Čína

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

---


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 technológií 68. 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 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/](http://www.ebtc.eu/)
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:\(^{72}\)

- **HRTP** – vzdelávacie 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 Competitiveness for Internationalisation; 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 sieťí 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 pobyt v Japonsku; Minerva Fellowship – šesťmesačná výskumná stáž na pôde Centra.


### 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 EU-Japonsko (firmy, univerzity, jednotlivci), v rámci toho aj MSP rozvíjajúce podnikateľské aktivity na japonskom trhu

### Aktivity

### Kontakty

**Kontakty:** [http://www.eu-japan.eu/contact-location](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

### III.12.3 Executive Training Programme
Program určený pre firmy a ich výkonných manažérov. Poskytuje 48-týždňové vzdialávacie kurzy, ulahčujúce 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 organizáciamí. 76

Účastníci musia splniť určité podmienky ako osoby, aj na úrovni vysielajúcej firmy (dôležitou je podmienka, že spoločnosť musí zamestnávať minimálne 5 zamestnancov a mať minimálny ročný obrat 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 účast vysielajúcej firmy nie je podmienkou. 78

---

75 [http://www.eu-gateway.eu/home](http://www.eu-gateway.eu/home)

76 [http://www.euetp.eu/](http://www.euetp.eu/)

77 [http://www.euetp.eu/who-can-participate](http://www.euetp.eu/who-can-participate)

78 [http://www.euetp.eu/ec-financial-support](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.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Vzdělávací kurz, vrátane praktickej stáže, pre riadiacich pracovníkov firiem (aj MSP)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Program financovaný Európskou úniou a realizovaný partnerskými organizáciami</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>Riadiaci pracovníci firiem splňujúcich kritériá účasti</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>48-týžňový vzdělávací kurz, pozostávajúci z troch modulov: základy kultúry a spoločnosti; základy jazyka a podnikania; stáž vo firieme (<a href="http://www.eutp.eu/training-curriculum">http://www.eutp.eu/training-curriculum</a>)</td>
</tr>
<tr>
<td>Kontakty</td>
<td>Webstránka: <a href="http://www.eutp.eu/">http://www.eutp.eu/</a></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Kontakt: <a href="http://www.eutp.eu/contact-us">http://www.eutp.eu/contact-us</a></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Registrácia záujemcov: <a href="http://www.eutp.eu/apply-now">http://www.eutp.eu/apply-now</a></td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td>Dostupné v anglickom jazyku. Záujemcovia prechádzajú výberovým procesom, kontaktná kancelária pre Slovensko je vo Varšave.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**III.12.4 Programy Európskej obchodnej komory vKórei**

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

Európska obchodná komora v Kórei pomáha od decembra 2012 rozvoju podnikateľských aktivít európskych firiem v Kórejskej republice, a zastupuje záujmy svojich členov. Je platformou pre výmenu informácií, komunikačným kanáлом 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,
vzdelávania a kultúrnej výmeny, podpory výskumných a investičných aktivít finančovaných z fondov EÚ, ako aj podpory investícií v spolupráci s miestnymi samosprávami a volnými 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 podnikatelské centrum ASEAN. Ide o projekt podporený Európskou komisiou a realizovaný združením Eurochambers, podrobnejšie informácie preto nájdete v kapitole venované aktitvám tohto združenia.

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

**III.14 Latinská Amerika**


**III.15 Krajiny Východného partnerstva, oblasť Stredozemného mora**

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

---


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

- **Investičný nástroj susedstva** -


- **Európska investičná banka – Nástroj pre Euro-stredomorské investície a partnerstvo (FEMIP)** -

- **Európska investičná banka – financovanie projektov v krajinách Východného partnerstva** -

- **Európska investičná banka – financovanie projektov v strednej Ázii** -

- **Európska banka pre obnovu a rozvoj – programy TurnAround Management (TAM) a Business Advisory Services (BAS)** -

- **Európska banka pre obnovu a rozvoj - projektové financovanie EBRD** -

- **Európska banka pre obnovu a rozvoj – US/EBRD finančný nástroj pre MSP** -

### III.16 Rozvojové regióny

Podobným spôsobom podporuje EÚ spoluprácu s rozvojovými regiónnmi. 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 benefíťovať z rozšírených podnikateľských či investičných príležitostí.
- EuropeAid – podpora súkromného sektora -
- EuropeAid – mikrofinancie -
- Európska investičná banka – Subsaharská Afrika, karibská a pacifická oblasť, zámorské krajiny a teritóriá -
- Európska investičná banka – Ázia a Latinská Amerika -

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

---

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 čerpalо projektovú podporu EÚ (najmä z programu Konkurencieschopnosť a inovácie – CIP) – to je príklad siete Enterprise Europe Network, China IPR SME Helpdesk, EBCT v Indii a pod. – preto začiatok nového programovacieho obdobia môže ovplyvniť ich fungovanie.


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 Nadvázuje 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 viacerých 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

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 znížovaním 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.\footnote{Pozí napríklad European Commission: COSME Factsheet. Str. 2. Dostupné na http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/cosme_factsheet_en.pdf}


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

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

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


IV.2 Program Horizont 2020


Jedným z cieľov (Vedúce postavenie priemyslu) je podpora vývoja a inovácií v podnikateľskom sektore. Program poskytuje investície do klúčových priemyselných technológií (zamerané na IKT, nanotechnológie, moderné materiály, biotechnológie, modernú výrobu a spracovanie, kozmický priestor), uľahčí prístup k rizikovým financiám a bude podporovať inovácie v malých a stredných podnikoch. 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.

---

V priorite Vedúce postavenie priemyslu sú pre MSP relevantné najmä dva ciele (oba môžu pomôcť aj internacionálníci podnikov, pričom v druhom je potenciál internacionálizácie 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.\textsuperscript{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 internacionálizácie MSP, môže však pomôcť rozvíjať medzinárodnú spoluprácu firiem v špecifické 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 Nariadenia\textsuperscript{101}, detaily sa budú odvajať 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 príležitostami – 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 krajinnami, ako aj možné nedostatky v systémoch tretích krajín v oblasti duševného vlastnictva“\textsuperscript{102}.

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

\textsuperscript{100} Ibid, str. 29.
\textsuperscript{101} Ibid, str. 22.
\textsuperscript{102} Ibid, str. 22.
\textsuperscript{103} Ibid, Príloha II, str. 88.
Tabuľka 5: Rozpočet Horizont 2020 podľa cieľov a špecifických cieľov – časti relevantné pre MSP

<table>
<thead>
<tr>
<th>Cieľ</th>
<th>Špecifický cieľ</th>
<th>Rozpočet</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vedúce postavenie priemyslu</td>
<td></td>
<td>20 280 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Vedúce postavenia v rámci podporných a priemyselných technológií</td>
<td></td>
<td>15 580 mil. EUR (prierezovo cca 15 % by malo byť určených pre MSP)</td>
</tr>
<tr>
<td>Prístup k prostriedkom financovania rizika*</td>
<td></td>
<td>4 000 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Inovácie v MSP</td>
<td></td>
<td>700 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Spoločenské výzvy</td>
<td></td>
<td>35 888 mil. EUR (prierezovo cca 15 % by malo byť na MSP)</td>
</tr>
<tr>
<td>Zdravie, demografické zmeny a blahobyt</td>
<td></td>
<td>9 077 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Potravinová bezpečnosť, udržateľné poľnohospodárstvo, morský a náhorný výskum a biohospodárstvo</td>
<td></td>
<td>4 694 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Bezpečná, čistá a efektívna energia</td>
<td></td>
<td>6 537 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Inteligentná, zelená a integrovaná doprava</td>
<td></td>
<td>7 690 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Opatrenia v oblasti klimy, efektívnosť z hľadiska zdrojov a surovín</td>
<td></td>
<td>3 573 mil. EUR</td>
</tr>
<tr>
<td>Inkluzívna, inovatívna a bezpečná spoločnosť</td>
<td></td>
<td>4 317 mil. EUR</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* 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 na MSP.


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 pomôčť 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. 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


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

V.2 Eurochambers


---

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 tretích krajínach:

**V.2.1 Európske podnikateľské a technologické centrum v Indii**

Centrum bolo vytvorené ako referenčný bod pre európske firmy a výskumníkov so zamierením na klimatickú zmenu, ktorí chcú presníť 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 zúčastniť na webinároch a klášť otázky expertom. Sprostredkuje tiež účasť na podujatiach, kde môžu prezentovať technológie a inovácie.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Tvorba nových príležitostí pre podnikanie a transfer čistých technológií na základe spolupráce medzi európskymi firmami a výskumníkmi s indickými partnermi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Sieť centier na území Indie s finančnou podporou EÚ</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>Európske firmy a výskumníci so zamierením na klimatickú zmenu</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Poskytovanie informácií o Indii, indickom trhu, sprostredkovanie partnerstiev, podpora komercializácie technológií či manažment otázok týkajúcich sa ochrany duševného vlastníctva</td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td>Koncentruje sa na štyri prioritné sektory – biotechnológie, energetiku, životné prostredie a dopravu, ale nie exkluzívne. Portál dostupný len v anglickom jazyku.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

108 [http://www.ebtc.eu](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. Projekt je financovaný z prostriedkov Európskej únie.

Centrum poskytuje široké spektrum služieb:

- Rozvoj podnikania – informácie o trhu, poradenstvo pri rozvoji podnikania a marketingu, sektorové analýzy, prípadové štúdie, diagnostické biznis nástroje vo forme sérií 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 vzdělávacích 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 krajin juhovýchodnej Ázie (ASEAN) 111. Poskytuje základné informácie o fungovaní trhu, investičných incentívach, pravidlách pre zahraničné podniky, vízach a pracovných povoleniach či ochrane duševného vlastníctva.

Podať 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 incentivách, pravidlách pre zahraničné podniky, vízach a pracovných povoleniach či ochrane duševného vlastníctva. |
| Kontakty | Webstránka: http://www.eabc-thailand.eu/ Email: info@eabc-thailand.eu |

V.2.4 EU Gateway Programme

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

111 http://www.eabc-thailand.eu/
väzby na ponúkané produkty a technológie či získaní logistickej a finančnej podpory.112

Participujúce firmy musia splniť určité sektorové a všeobecné kritériá.113 Pre kórejský trh môžu podporu využívať len firmy pôsobiaci 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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Strategické</th>
<th>Štandardné</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Príprava v oblasti podnikateľskej kultúry, miestneho trhu, podnikateľských príležitostí.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Príprava individuálnych podnikateľských stretnutí s miestnymi firmami.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Individuálne nepretržité poradenstvo počas podnikateľskéh misie.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rady, ako nadviazať na získané podnikateľské kontakty.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Organizačné | Logistická podpora pri prezentáciách, predstavovaní firmy vrátane tlmočenia, inštalácií stáňku, dizajne a tvorbe katalógu podnikateľskéh misie, informačných materiálov. |
|-------------| Cieľená propagácia spoločnosti a prizývanie vybraných návštevníkov z japonskej/kórejskej podnikateľskej komunity na aktivite misie. |

| 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. |

<table>
<thead>
<tr>
<th>Výberové</th>
<th>Poradenstvo v právnych otázkach a certifikácii.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dodatočné tlmočenie. Preklad a tlač dokumentov spoločnosti, brožúr, produktových manuálov, vizitiek.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


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

**Adresáti**

Firmy podnikajúce vo vybraných sektoroch a splňujúce 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 stretnúti, kontakty, propagácia, tlmočenie, spolufinancovanie nákladov účasti na misiách

**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

**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 a riadený Eurochambers v rámci krajin 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 hospodárske spoluprácu medzi regiónmi. Zameriava sa na konsolidácii podporných sieťí pre MSP v rámci Východného partnerstva (EAST-NET) aj v rámci EÚ (EURO-NET). Podniky z EÚ a krajin Východného partnerstva sa stretávajú na regionálnych veľtrhoch či obchodných/investičných misiách.

---

**Zameranie**

Podpora spolupráce MSP a podnikateľských organizácií z EÚ a krajin Východného partnerstva

**Charakter**

Sieť národných kontaktných bodov s finančnou podporou EÚ

**Adresáti**

MSP a podnikateľské organizácie

**Aktivity**

Semináre, koučing, B2B stretnutia, študijné pobyt, investorské fóra

**Kontakty**


**Poznámky**

Dostupné v anglickom jazyku a ruštine

---

[^115]: [http://www.east-invest.eu](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. Cielom je podporiť sociálnu kohéziu v regióne.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Internacionalizácia MSP z Latinskej Ameriky v spolupráci s európskymi partnermi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Siet zainteresovaných inštitúcií s finančnou podporou EÚ</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>MSP a podnikatelské organizácie</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Štúdie trhu, organizuje obchodné rokovania, výmenné programy a školenia</td>
</tr>
<tr>
<td>Kontakty</td>
<td>Webstránka: <a href="http://www.al-invest4.eu/contacto">http://www.al-invest4.eu/contacto</a></td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td>Primárne zamerané na internacionalizáciu MSP z Latinskej Ameriky v spolupráci s MSP z EÚ. Dostupné len v španielskom jazyku.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

V.2.7 Databáza príkladov dobrej praxe

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zameranie</th>
<th>Príklady dobrej praxe v oblasti internacionalizácie MSP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Charakter</td>
<td>Online databáza</td>
</tr>
<tr>
<td>Adresát</td>
<td>MSP, podnikatelské organizácie, verejné inštitúcie, akademická sféra</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivity</td>
<td>Sprostredkovanie príkladov dobrej praxe internationalizácie MSP</td>
</tr>
<tr>
<td>Poznámky</td>
<td>Rozdelené podľa krajín, zverejnené v roku 2008</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

---

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. Particípuje 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
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 ich prístupnosti pre slovenské MSP. Boli popísané aktivity a služby delegátúr Európskej komisie v tretích krajinkách, Európskej služby pre vonkajšiu činnosť a realizované aktivity Európskej komisie v rámci vonkajších politík. Z hľadiska malých a stredných firiem sú klúčové 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 zaemeria 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 štúdií a príručke môžu byť cenným pomocníkom. Služby, ktoré pokrývajú, sú otvorené aj slovenským podnikateľom. Často prítom pôsobia v oblastiach (geografických či tematických), v ktorých neexistujú alternatívne národné podporené 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 siet 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:


### Dokumenty, legislatívne dokumenty, štatistiky


**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.bussinesEurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=30193


**Internetové stránky**


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


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 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/

Eurochambers: úvodná stránka - http://www.eurochambres.eu
European ASEAN Business Centre: úvodná stránka - http://www.eabc-thailand.eu/
European Business and Technology Centre: úvodná stránka - http://www.ebtc.eu/


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

Executive Training Programme: úvodná stránka - http://www.euotp.eu/

Executive Training Programme: EC financial support - http://www.euotp.eu/ec-financial-support

Executive Training Programme: Who can participate - http://www.euotp.eu/who-can-participate


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