

Transatlantsko trgovinsko i investicijsko partnerstvo

(TTIP)



***Prilike
za mala i srednja poduzeća***

U Europskoj uniji i Sjedinjenim Američkim Državama mala i srednja poduzeća (MSP-ovi) i poduzetnici početnici ključni su pokretači rasta i stvaranja radnih mjesta. MSP-ovi čine 99 % europskih i američkih poduzeća, odnosno više od 20 milijuna poduzeća u Europskoj uniji i 28 milijuna u Sjedinjenim Američkim Državama. U Europskoj uniji MSP-ovi osiguravaju dvije trećine radnih mjesta u privatnom sektoru i imaju ogroman kapacitet za stvaranje novih radnih mjesta. U razdoblju od 2002. do 2010. zahvaljujući MSP-ovima otvoreno je 85 % neto novih radnih mjesta. U Sjedinjenim Američkim Državama mala poduzeća osigurala su više od pola svih radnih mjesta i dvije trećine svih neto novih radnih mjesta. MSP-ovi su važan izvor inovacija, novih proizvoda i novih usluga s obje strane Atlantika. Oni već imaju koristi od transatlantske trgovine ili se nadaju da će od nje imati koristi zahvaljujući TTIP-u. **Slijedi nekoliko primjera.**

Priče o malim poduzećima: – iskorištavanje transatlantskih prilika



ALABAMA Kao mnogi direktori malih poduzeća, Tess Winningham iz poduzeća Alignmnet Simple Solutions zna da poduzeća zbog nepotrebnih prepreka ponekad ne mogu ostvariti svoj puni potencijal. Zato ona podržava TTIP. Njezinih pet zaposlenika u Birminghamu u državi Alabama proizvodi patentirani alat čija je svrha poboljšati učinkovitost i produljiti trajanje guma ranom i brzom dijagnozom problema s geometrijom kotača na svim vrstama vozila. Poduzeće trenutno izvozi u 90 zemalja, uključujući partnere TTIP-a Ujedinjenu Kraljevinu, Njemačku, Nizozemsku i Grčku. Na primjer, nedavno su prodali 10 sustava distributeru u Njemačkoj, čime pridonose zapošljavanju u Alabami. „Budući da smo svjesni toga da 70 % ili više naših mogućih prihoda dolazi izvan SAD-a i da europski potrošači duže voze isti automobil, veselimo se prilikama koje će nastati smanjenjem prepreka za trgovinu u državama članicama Europske unije. Očekujemo veliko povećanje izvoza alata Quick Trick Alignment nakon uvođenja TTIP-a. Njegove su koristi pozitivne za sve nas koji proizvodimo u SAD-u.”

AUSTRIJA Montavit je mali proizvođač lijekova iz Absama u Tirolu. To obiteljsko poduzeće postoji od 1945., a danas ima više od 150 zaposlenika. Montavit je 1951. bio prvo poduzeće u Austriji koje je počelo proizvoditi antihistaminik. Od tada je proširio svoju paletu proizvoda i ojačao svoju prisutnost na međunarodnom tržištu. Poduzeće ima svoja prodajna predstavništva u Bugarskoj, Ukrajini i Rusiji te mrežu partnera u 60 zemalja diljem svijeta. Unatoč ambicijama Montavita da uđe na američko tržište, SAD još nije među njegovim izvoznim odredištima. Svi lijekovi koji se proizvode u EU-u i SAD-u moraju se proizvoditi u skladu sa strogim pravilima. Usklađenost s pravilima provjerava se inspekcijama koje provode njihova javna tijela. Međutim, izvoznici prolaze dvostruke inspekcije, odnosno inspekcije lokalnih i stranih nadležnih tijela. „Tako nastaju troškovi koje si poduzeća veličine Montavita ne mogu priuštiti. Stvarno se nadam smanjenju tih troškova jer bismo na taj način mogli proizvoditi i za američke pacijente”, kaže dr. Oswald Mayr, direktor Montavita.





ARKANSAS Carine izravno utječu na bilancu stanja malih poduzeća. Zbog toga je TTIP zanimljiv mnogim malim poduzećima diljem Sjedinjenih Država koja posluju u EU-u. Uzmimo kao primjer poduzeće Power Technology Inc. koje dizajnira, proizvodi i distribuira laserske diode za multinacionalna poduzeća. Strana tržišta od ključne su važnosti za rast tog poduzeća sa 60 zaposlenika iz grada Little Rock u državi Arkansas. Izvoz trenutačno čini 25 % njihove ukupne prodaje, uključujući partnere TTIP-a Njemačku i Ujedinjenu

Kraljevinu. William Burgess, vlasnik i direktor, kaže: „Power Technology nudi svoje proizvode na globalnom, visokotehnološkom tržištu. Iz Europske unije, na primjer, uvozimo komponente i proizvode za preprodaju, a onamo izvozimo svoje proizvode izrađene u SAD-u. Često se nađemo u nepovoljnom položaju zbog carina i troškova špedicije. Moguće smanjenje carina nakon uvođenja TTIP-a pomoći će nam da dođemo u ravnopravniji položaj. Europa je jedno od naših najstarijih i najvećih izvoznih tržišta. Veselim se mogućnosti smanjenja carina izloženoj u sporazumu o slobodnoj trgovini TTIP.”



FRANCUSKA Poduzeće Medi Thau Maree specijalizirano je za proizvodnju kamenica i dagnji. Nalazi se na obali lagune Thau na jugu Francuske. Poduzeće je 2009. uložilo u inovativne proizvodne objekte kako bi moglo proizvoditi visokokvalitetne kamenice za luksuznija tržišta. Njihovi se proizvodi dobro prodaju ne samo u Europi, već i na drugim tržištima u svijetu, uključujući na Bliskom istoku, u Kini, Hong Kongu i donedavno u Rusiji. Medi Thau se želi proširiti i na druga moguća tržišta, kao što su prestižni restorani u SAD-u. Međutim, danas to nije moguće zbog nekih manjih razlika između zakonodavstava EU-a i SAD-a. „Ako bi nam takozvani TTIP mogao u tome pomoći, ostvarili bismo pristup novom, unosnom tržištu”, kaže Florent Tarbouriech, direktor poduzeća Medi Thau. „To bi za nas značilo 400 000–500 000 eura dodatnih prihoda do 2020. kao i svjetliju budućnost za naše poduzeće i ljude koji za nas rade.”



KALIFORNIJA Dvostruki poslovni procesi i norme mogu utjecati na sposobnost poduzeća da očuva svoju konkurentnost. Poduzeće Paulson Manufacturing Corporation, koje se nalazi u Temeculi u Kaliforniji, razvija, proizvodi i distribuira osobnu zaštitnu opremu za industriju, vatrogasce, vojsku, policiju i zatvorsko osoblje. To poduzeće od 170 zaposlenika, uključujući lokaciju u Frankfurtu u Njemačkoj, i s izvozom od oko četiri milijuna američkih dolara, distribuira svoje visokokvalitetne proizvode u cijelom svijetu s pomoću distributera u 80 zemalja. Direktor Roy Paulson rekao je da „poduzeće mora biti pouzdan pružatelj usluga i isporučitelj da bi moglo sudjelovati u javnim i privatnim ponudama i natječajima”. U tome bi mogao pomoći TTIP. „Paulson Manufacturing mogao bi imati koristi od TTIP-a zbog kraćeg zadržavanja robe na carini i poboljšanih, usklađenih poslovnih procesa i normi”, kaže Paulson. „TTIP-om bi se našem poduzeću osigurala nove prodajne mogućnosti na tržištu EU-a koje obuhvaća 28 zemalja, čime bi se pridonijelo zapošljavanju u Kaliforniji.”

NJEMAČKA/POLJSKA

ARTICOMed je malo i vrlo inovativno poduzeće osnovano 2003. u Schlüchternu u pokrajini Hessen u Njemačkoj. Danas su se njihovi distribucijski uredi preselili u jugozapadnu Poljsku, ali se njihova proizvodnja inovativnih instrumenata za operacije kosti i zglobova i dalje odvija u Njemačkoj gdje poduzeće zapošljava oko 20 ljudi. Tehnologija dijamantnog brušenja koju je razvio ARTICOMed ima jednu važnu prednost – ne rabe se implantati, nego samo vlastiti materijal tijela, čime se ubrzava postupak iscjeljivanja. Nažalost, ti isti instrumenti ne mogu tako lako pridonijeti brzom oporavku pacijenata izvan Europe. „Naši proizvodi izrađeni u Njemačkoj prošli su vrlo strog postupak sigurnosne procjene”, rekao nam je Jörg Giessler, osnivač ARTICOMeda. „Međutim europska certifikacija medicinskih proizvoda ne priznaje se u SAD-u i obrnuto pa to nije dovoljno da bi se naša tehnologija stavila na raspolaganje zainteresiranim američkim kirurzima. Nadam se da će se TTIP-om poduzećima kao što je naše olakšati ishođenje odobrenja proizvoda za oba tržišta kako bi pacijenti mogli lakše iskoristiti prednosti koje nudi naša inovativna i sigurna tehnologija.”



MARYLAND

Sklopajanjem malih poslovnih partnerstava poduzeća mogu lakše pružati usluge klijentima s druge strane Atlantika. Primjer je poduzeće CTRL Systems iz Westminstera u Marylandu. CTRL projektira, proizvodi, prodaje i održava inovativni sustav ultrazvučnih detektora ispuštanja plina, električne energije i ostalih vrsta ispuštanja u vrlo ranoj fazi. Tom se tehnologijom mogu ostvariti uštede energije i smanjiti troškovi u nizu industrija, kao što su svemirska/zrakoplovna industrija, proizvodnja i prijenos energije, industrija nafte i plina, željeznica i petrokemijska industrija. Poduzeće izvozi u zemlje partnere TTIP-a među kojima su Francuska, Belgija, Nizozemska, Luksemburg, Njemačka, Austrija, Italija, Poljska, Ujedinjena Kraljevina, Irska, Mađarska i Švedska, čime se pridonosi zapošljavanju u Marylandu. Kada poduzeće od samo dvanaest zaposlenika počne razmatrati širenje na nova tržišta, stjecanje nužnih jezičnih vještina i razumijevanje kulturoloških razlika mogu se pokazati kao izazov. Benjamin Fried, zamjenik direktora prodaje i marketinga, rekao je: „Važno je da mogućnosti i koristi novih tehnologija organizacijama predstave osobe koje znaju i razumiju lokalni jezik, kulturu, gospodarstvo i poslovne prakse. Dobar je primjer odnos koji je CTRL izgradio s jednim švedskim klijentom koji je pokrenuo vlastito poduzeće SAVER koje se bavi isključivo isporukom proizvoda i usluga CTRL-a klijentima u nordijskim zemljama.”



ITALIJA

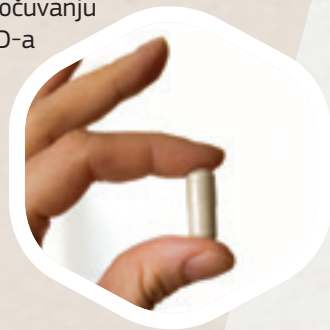
Emilio Mauri proizvođač je visokokvalitetnog talijanskog sira sa sjedištem u regiji Lombardija. Godine 1920. Emilio Mauri počeo je klijentima u gradu donositi najbolje sireve iz doline. To poduzeće utemeljeno na vrijednostima kao što su odanost teritoriju, izvornost i vještina od tada samo raste te se 1939. pretvorilo u društvo s ograničenom odgovornošću koje danas zapošljava 100 ljudi. U Maurijevom inovativnom pogonu svaki se dan prikuplja 200 000 litara mlijeka i proizvodi više od 5 500 tona sira godišnje. Poduzeće izvozi 30 % proizvedenog sira na pet kontinenata, uključujući SAD, na čijem je tržištu već znatno zastupljeno. Međutim, direktorica Nicoletta Merlo ističe da bi „visokokvalitetnom siru s tako kratkim rokom trajanja koristili brži carinski postupci i manja administrativna opterećenja. Zato TTIP vidimo kao priliku”.





OREGON Zahvaljujući tehnologiji današnja lokalna poduzeća lakše nego ikad prije pronalaze svoje najbolje klijente i na drugoj strani svijeta. Jedno je od takvih poduzeća High Impact Technology (HIT) sa sjedištem u Tigardu, u državi Oregon. Međunarodna prodaja iznosi 33 % ukupne prodaje poduzeća koje izvozi u zemlje partnere TTIP-a Ujedinjenu Kraljevinu i Njemačku, čime se podržava zapošljavanje u Oregonu. Nedavno su u Njemačku prodali proizvode u vrijednosti od jednog milijuna američkih dolara. Poduzeće koristi „pametne materijale” za proizvodnju obrambenih i sigurnosnih proizvoda za zaštitu imovine. Više od polovice od ukupno 10 zaposlenika u HIT-u i 150 zaposlenika u svih pet povezanih društava bavi se međunarodnim poslovanjem. Carina od 6,5 % za neke od njihovih proizvoda koji se prodaju u EU-u nesumnjivo može ugroziti potencijalno ugovaranje novih poslova. Operativni direktor Russ Monk smatra da bi poduzeće moglo imati koristi od TTIP-a zbog zaštite prava intelektualnog vlasništva i ukidanja carina: „Mogućnost slobodnog protoka proizvoda i tehnologija zahvaljujući TTIP-u znatno bi pogodovala našem poduzeću i našim tehnologijama.”

UJEDINJENA KRALJEVINA GoldCrush je novoosnovano poduzeće sa sjedištem u Londonu specijalizirano za razvoj i prodaju individualno prilagođenih tretmana. Njihovi glavni proizvodi uključuju vitamine za kosu GoldCrush čiji sastav pridonosi očuvanju zdravlja kose. E-trgovinom se znatno povećala prodaja pri čemu samo iz SAD-a dolazi čak 40 % novih upita. Međutim, u postojećim uvjetima GoldCrush ne može ući na tržište SAD-a. Jedan od glavnih problema poteškoće su s pronalaženjem nužnih informacija o zahtjevima na tržištu. Na primjer, SAD i EU imaju različite propise o označivanju „s toliko raznoraznih detaljnih zahtjeva da je teško znati odakle početi”, rekla nam je Alicia McNaught, osnivačica poduzeća. „Manja poduzeća nemaju dovoljno resursa da bi mogla primjereno istražiti koji zahtjevi moraju biti ispunjeni kako bi proizvod bio ‚spreman za izvoz’”, dodala je.



Prednosti TTIP-a za MSP-ove

Transatlantskim trgovinskim i investicijskim partnerstvom stvorit će se nove prilike u SAD-u i EU-u. Te će prilike biti osobito korisne MSP-ovima budući da trgovinske prepreke nerazmjerno opterećuju upravo manja poduzeća, koja imaju manje sredstava za prevladavanje tih prepreka nego velika poduzeća.

Potencijalne koristi TTIP-a za MSP-ove uključuju sljedeće:

- **Carine.** U Europi i Sjedinjenim Američkim Državama postoje milijuni malih obrtnika i proizvođača. Oni proizvode oko 30 % robe koja se izvozi s oba tržišta. Stoga bi MSP-ovi mogli imati posebne koristi od uklanjanja carina, što se TTIP-om želi postići. Koristi bi mogle biti posebno značajne u sektorima u kojima su carine i dalje relativno visoke. Na današnjem konkurentnom globalnom tržištu i najmanja povećanja cijene proizvoda zbog carina mogu jednom MSP-u značiti gubitak prodaje. U nekim bi se slučajevima ukidanjem carina moglo pomoći MSP-ovima da ostvare svoju prvu transatlantsku prodaju.
- **Regulatorna pitanja i necarinske prepreke.** Necarinske prepreke mogu nerazmjerno pogoditi manja poduzeća s obje strane Atlantika, i to u obliku zahtjeva na granici ili prepreka s kojima se poduzeća susreću „preko granice”. Usklađivanje s tim mjerama može biti zahtjevno i skupo.

Glavni zajednički cilj TTIP-a jest stvaranje veće otvorenosti i transparentnosti, smanjenje nepotrebnih troškova i administrativnih kašnjenja te poticanje veće regulatorne usklađenosti, ostvarujući pritom razine zdravstvene i sigurnosne zaštite te zaštite okoliša koje obje strane smatraju primjerenima te ostale legitimne regulatorne ciljeve. Nadalje, TTIP-om se želi osigurati sastavljanje propisa koji bi bili učinkovitiji, ekonomičniji i usklađeniji, s pomoću, na primjer, procjena učinka i primjene dobrih regulatornih praksi. Napretkom u tom području osigurati će se da se u regulatornom procesu u obzir uzmu učinci na MSP-ove, smanjit će se troškovi poduzeća i potencijalno će im se otvoriti nova tržišta s druge strane Atlantika i diljem svijeta.

- **Usluge.** Europska unija i Sjedinjene Američke Države najveći su izvoznici usluga na svijetu, a brojni pružatelji usluga, npr. računovođe, arhitekti, inženjeri, IT stručnjaci i konzultanti za ekološke usluge, rade za manja poduzeća, često kao dio vrijednosnog lanca većih poduzeća. Ti manji pružatelji usluga imali bi koristi od veće pravne sigurnosti i pristupa novim tržištima koji bi se osigurao TTIP-om.
- **Javna nabava.** Veća transparentnost tržišta javne nabave i lakši pristup tom tržištu također bi koristili malim poduzećima. To je bitno jer javna tijela u Sjedinjenim Američkim Državama i u Europskoj uniji kupuju širok raspon roba i usluga od poduzeća iz privatnog sektora, što dovodi do prilika za otvaranje radnih mjesta u sektorima koji pružaju konzultantske usluge, infrastrukturu te ostale proizvode i usluge.
- **Carine i olakšavanje trgovine.** Manji troškovi, veća transparentnost i manje birokracije na granicama mogli bi koristiti malim izvoznicima i proizvođačima više nego njihovim velikim konkurentima, kao i malim maloprodajnim, veleprodajnim, prijevoznim i logističkim poduzećima. Glavni cilj pregovora o TTIP-u jest poticanje trgovine smanjenjem nepotrebnih troškova i kašnjenja na granicama za trgovce zahvaljujući većoj predvidljivosti, jednostavnosti i ujednačenosti u carinskim procedurama. Carinskim reformama i reformama za olakšavanje trgovine s pomoću TTIP-a MSP-ovima bi se olakšalo sudjelovanje u transatlantskoj trgovini i otvaranje radnih mjesta zahvaljujući toj trgovini.

- **Prava intelektualnog vlasništva.** Mala i srednja poduzeća također su predvodnici u području inovacija i kreativnosti kojima se potiče otvaranje radnih mjesta i gospodarski rast na transatlantskom tržištu. Trebaju snažnu zaštitu prava intelektualnog vlasništva osobito zato što su u slučaju kršenja tih prava izuzetno ranjiva. TTIP-om će se još jednom potvrditi važnost koju transatlantski partneri zajednički pridaju snažnoj zaštiti i provedbi prava intelektualnog vlasništva za MSP-ove, uključujući i naše ostale trgovinske partnere.
- **Elektronička trgovina.** Internet omogućuje milijunima MSP-ova iz SAD-a i EU-a da se povežu sa stranim klijentima, povećavajući tako njihove prihode i potičući otvaranje radnih mjesta u lokalnim zajednicama. MSP-ovi koji se koriste internetom vjerojatnije će izvoziti u više zemalja nego poduzeća koja se njime ne koriste. Odredbama TTIP-a kojima se promiče oslobađanje digitalnih proizvoda carina te pristup potrošača internetskim uslugama i aplikacijama po vlastitom izboru može se pomoći američkim i europskim malim i srednjim trgovcima na malo te pružateljima usluga da uspiju na e-tržištu.
- **Dobiti iz vrijednosnog lanca.** Mnoga manja poduzeća koje ne izvoze izravno u EU ili u Sjedinjene Države svejedno će imati koristi od TTIP-a jer prodaju poluproizvode i usluge poduzećima koja trguju preko Atlantika. Tako bi MSP-ovi imali koristi od tog sporazuma čak i ako još sami ne izvoze van domaćeg tržišta.

MSP-ovi i TTIP

Pregovarači SAD-a i EU-a nastoje osigurati da MSP-ovi budu u mogućnosti u potpunosti iskoristiti prilike koje bi im se sporazumom mogle pružiti.

U okviru tih nastojanja pregovarači razmatraju uvrštavanje poglavlja posvećenog problemima MSP-ova. Takvim bi se poglavljem mogli utvrditi mehanizmi s pomoću kojih bi obje strane radile na lakšem uključivanju MSP-ova u transatlantsku trgovinu nakon stupanja TTIP-a na snagu. Odredbama bi se tako mogla predvidjeti i neka vrsta odbora malih i srednjih poduzeća koji bi surađivao sa zajednicom malih poduzetnika te radio na širenju informacija i ostalih resursa na internetu kako bi se malim i srednjim poduzećima bolje rastumačile odredbe sporazuma i načini na koje od njega mogu imati koristi.

Poglavljem o MSP-ovima mogla bi se ojačati i postojeća suradnja između Ministarstva trgovine SAD-a i Europske komisije. Cilj je tog djelovanja pomoći MSP-ovima putem radionica i ostalih programa da ostvare koristi od transatlantske trgovine i ulaganja. Budućom suradnjom na temelju poglavlja sporazuma koje bi se odnosilo na MSP-ove moglo bi se pomoći MSP-ovima da bolje iskoriste obveze iz drugih dijelova TTIP-a koje bi mogle biti od posebnog značaja za njih.

