



EUROPA-KOMMISSIONEN

Bruxelles, den 9.11.2011
KOM(2011) 702 endelig

**MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN TIL EUROPA-PARLAMENTET, RÅDET,
DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG OG
REGIONSUDVALGET**

"Små virksomheder i en stor verden

– et nyt partnerskab for SMV'ernes udnyttelse af de globale muligheder"

**MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN TIL EUROPA-PARLAMENTET, RÅDET,
DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG OG
REGIONSUDVALGET**

"Små virksomheder i en stor verden

– et nyt partnerskab for SMV'ernes udnyttelse af de globale muligheder"

1. INDLEDNING

EU skal finde nye kilder til vækst for at skabe beskæftigelse og velfærd for sine borgere. Der ligger store muligheder for EU-virksomheder på de store markeder uden for EU som Kina, Indien, Rusland og Brasilien med høje vækstrater eller stort potentiale¹. I det aktuelle økonomiske klima kan eksport til vækstmarkeder uden for EU være en god kilde til økonomisk vækst. Internationalisering ud over EU's ydre grænser er det næste skridt for SMV'er for at udnytte disse muligheder.

Fremme og støtte af **SMV'ernes økonomiske aktiviteter uden for EU** er derfor en vigtig del af Unionens overordnede konkurrenceevnestrategi, hvilket blev understreget i Europa 2020-flagskibsmeddelelsen om en integreret industripolitik², den reviderede "Small Business Act" for Europa³ og den nylige meddelelse om EU's handelspolitik⁴. Den tager udgangspunkt i og supplerer Kommissionens løfte om at styrke fordelene ved det indre marked for SMV'erne⁵.

Europas 23 mio. SMV'er⁶ tegnede sig for to tredjedele af arbejdspladserne i den private sektor og 59 % af den samlede merværdi i den ikke-finansielle erhvervsøkonomi i 2010. I de sidste fem år er omkring 80 % af alle nye arbejdspladser blevet skabt af SMV'er. Sektorer som udstyr og maskiner eller kemikalier i Brasilien eller energi i Indien har allerede givet vores virksomheder mulighed for at skabe gode resultater, og dette er blot nogle få eksempler. For at kunne bane vejen for virksomhederne skal Europa styrke deres internationaliseringsproces og yde den nødvendige støtte til SMV'ernes internationale ekspansion.

25 % af SMV'er baseret i EU har været involveret i eksport til det indre marked og andre lande i de seneste tre år, mens **kun 13 % af EU's SMV'er er internationalt aktive uden for EU** gennem handel, investeringer eller andre former for samarbejde med udenlandske partnere⁷.

¹ Ifølge OECD forventes udviklings- og vækstmarkederne at stå for 60 % af verdens BNP i 2030.

² KOM(2010) 614.

³ KOM(2008) 394, revideret i KOM(2011) 78.

⁴ KOM(2010) 612.

⁵ Beskrevet i akten for det indre marked (KOM(2010) 608).

⁶ Som defineret i henstilling 2003/361/EF, som Kommissionen vedtog den 6. maj 2003 og har anvendt siden 1. januar 2005: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm.

⁷ Rapport: "*Internationalisation of European SMEs*", december 2009: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.

Der gøres i øjeblikket bestræbelser på at uddybe det indre marked og gøre det mere tilgængeligt for SMV'er som deres naturlige "hjemmemarked".

Målet med den strategi, der foreslås i dette dokument, er på den anden side at skabe betingelserne for at sikre, at SMV'erne i lige høj grad er engageret i markeder uden for EU.

Det er klart, at mange mikrovirksomheders og SMV'ers aktiviteter i ikke-markedsbestemte sektorer i sagens natur er lokale. Der er imidlertid stadig et stort uudnyttet potentiale i markedsbestemte sektorer som innovativ produktion og den kreative industri, hvor de kan gå uden for EU og søge efter nye og voksende markeder, eksportindtægter, teknologi, kapital og produktivetsforbedringer⁸. Der er tegn på, at der er en sammenhæng mellem internationalisering og virksomheders konkurrenceevne og innovationskapacitet sammenlignet med SMV'er, der kun er aktive lokalt⁹. Det er dette hidtil uudnyttede vækstpotentiale for SMV'er, som EU skal udnytte for at styrke væksten og skabe beskæftigelse i hele den europæiske økonomi¹⁰.

Den nylige undersøgelse om muligheder for SMV'ers internationalisering ("Opportunities for the Internationalisation of SMEs") udført af EIM Business and Policy Research, som Kommissionen offentliggjorde i august 2011, konkluderer, at ud af en EU-eksport på i alt 261,6 mia. EUR til 12 målmarkeder, herunder Kina, Japan, Rusland, Indien og Brasilien, tegnede de SMV-dominerede sektorer sig for 134,6 mia. EUR. Afhængigt af landet udgør den SMV-dominerede sektoreksport mellem 39 % og 62 % af det samlede beløb¹¹.

Selv om internationale markeder, både private og offentlige, indeholder betydelige muligheder for europæiske virksomheder, kæmper SMV'er med særligt store hindringer for at udnytte det globale marked, ikke mindst i forbindelse med adgang til markedsoplysninger, lokalisering af potentielle kunder og de rette partnere. De skal også håndtere mere komplekse spørgsmål som overholdelse af udenlandske love, herunder de ufravigelige aftaleretlige regler, toldregler, tekniske regler og standarder, styring af teknologioverførsel og beskyttelse af intellektuelle eller industrielle ejendomsrettigheder. Når SMV'erne skal forsøge at tackle disse udfordringer, har de normalt meget mindre intern ekspertise og færre finansielle eller

⁸ I en nylig rapport påpeges det, at Europas SMV'er i dag primært forsøger at nå ud til de hurtigt voksende middelklasser i vækstlandene. Tidligere investerede mange virksomheder i eller indkøbte fra vækstmarkederne for at reducere deres produktionsomkostninger (EIU: "New horizons: Europe's small and medium-sized companies look to emerging markets for growth").

⁹ Rapport: "*Internationalisation of European SMEs*", december 2009:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.
Oplysningerne i denne undersøgelse omhandler SMV'ers aktiviteter på det indre marked og uden for EU's grænser.

¹⁰ I de seneste årtier har liberaliseringen af den internationale bevægelighed for varer, tjenesteydelser, arbejdskraft og information skabt en mere integreret verdensøkonomi, hvor grænseoverskridende værdikæder bliver vigtigere og vigtigere. Den internationale handels andel af det globale BNP er tredoblet siden 1950'erne. Vækstøkonomierne i Asien, Latinamerika og Afrika forventes at ville stå for en betydelig andel af den fremtidige globale økonomiske vækst (jf. fodnote 1), hvorfor mange nye muligheder for de europæiske virksomheder vil befinde sig uden for EU. Det er tid til, at de europæiske virksomheder udnytter globaliseringen til deres fordel. De europæiske SMV'er skal kunne drage fordel af denne vækst og samtidig bidrage til EU's vækst.

¹¹ Tabel 2.1, side 20, "Opportunities for the Internationalisation of SMEs", august 2011, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern_event_en.htm. I det følgende kaldet "*EIM-rapporten*".

menneskelige ressourcer¹² end de store virksomheder.

Støtte til de europæiske SMV'er i deres forsøg på at overvinde hindringerne for internationalisering og fremme af deres integration i den globale økonomi indgår i strategien for intelligent og bæredygtig vækst, der blev beskrevet i Europa 2020-dagsordenen. Offentlige høringer blandt interessenterne gennemført af Kommissionen i 2009 og 2011¹³ viste imidlertid, at der var stor bekymring for de potentielle farer ved ukoordineret udbredelse af støtteordninger på dette område og den resulterende utilfredsstillende anvendelse af de økonomiske ressourcer.

Under hensyntagen til både vores Europa 2020-målsætninger og disse bekymringer **foreslår denne meddelelse en gennemgang af de eksisterende støttestrukturer, som SMV'erne har til rådighed, identifikation af de primære problemområder, forslag til en række foranstaltninger, hvor en EU-indsats kan skabe den største merværdi, og fastsættelse af vejledende principper for den mest sammenhængende og effektive anvendelse af de knappe økonomiske ressourcer på prioriterede markeder som Kina, Brasilien, Indien, Rusland, USA eller Japan.** Den har til formål at udstikke en mere sammenhængende og effektiv EU-strategi for støtte til SMV'er på de internationale markeder, foreslå bedre metoder til at give dem adgang til relevante oplysninger og bistand i deres forsøg på at trænge ind på nye markeder og søge efter de rette partnere og dermed sikre bedre udnyttelse af de eksisterende ressourcer. I denne forbindelse vil det være yderst vigtigt at tage højde for SMV'ernes specifikke karakteristika, navnlig med hensyn til størrelse og sektor, samt at søge at løse de særlige vanskeligheder, som mikrovirksomheder oplever. Det overordnede vejledende princip i denne meddelelse er at skabe synergier og tilskynde til et samarbejde for at øge effektiviteten og slå bro over kløften mellem de eksisterende privat-, medlemsstats- og EU-finansierede aktiviteter, der allerede støtter SMV'er i tredjelande.

Kommissionen vil spille en central rolle i koordineringen og styringen af denne proces også ved at nedsætte et periodisk "SMV-internationaliseringsforum" og ved at sætte specifikt fokus på dette emne på de regelmæssige møder mellem medlemsstaternes SMV-udsendinge. Repræsentanter for den private sektor vil blive involveret i alle disse aktiviteter.

2. DEN POLITISKE KONTEKST: DEN EKSISTERENDE RAMME FOR SMV-STØTTE

Der bruges allerede betydelige ressourcer på erhvervsstøtte på nationalt og europæisk plan. Dette omfatter både den offentlige og den private sektor. En nylig undersøgelse foretaget for Kommissionen indeholder en liste over **flere end 300 støtteprogrammer¹⁴ for virksomheders internationalisering i EU og dens medlemsstater¹⁵**. Derfor skal en europæisk strategi for SMV-internationalisering tage hensyn til det eksisterende landskab af forskellige politikker og gennemførelsesaktiviteter. Enhver aktivitet eller ethvert initiativ, der

¹² "Manglende adgang til tilstrækkelige menneskelige ressourcer" var en stor flaskehals for handelen med syv vigtige lande uden for EU. Se kapitel 2 i *EIM-rapporten*.

¹³ Efter den første offentliggørelse af et dokument om nøglespørgsmål i 2009 gav den endelige høring, som blev iværksat i maj 2011 baseret på en række vejledende spørgsmål, over 60 svar fra en række forskellige interessenter. Nærmere oplysninger om høringen og et sammendrag af svarene findes her: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index_en.htm.

¹⁴ Programmer med et budget på over 2 mio. EUR for de større medlemsstater.

¹⁵ *EIM-rapporten*.

er blevet iværksat eller skal iværksættes på et hvilket som helst plan, bør være rettet mod SMV'er, og den reelle virkning bør måles i forhold til evnen til at opfylde formålet.

2.1. Foranstaltninger på EU-plan i og uden for Europa¹⁶

EU's strategi for SMV'er, fastsat i "Small Business Act" (SBA) for Europa, som Kommissionen lancerede i juni 2008, som Det Europæiske Råd godkendte i december 2008, og som blev genstand for en gennemgang i 2011, opfordrede EU og medlemsstaterne til at støtte og tilskynde SMV'erne til at udnytte væksten i markederne uden for EU, navnlig gennem markedsspecifik støtte og erhvervsuddannelsesaktiviteter. Gennemgangen af SBA fremhævede igen behovet for Kommissionens støtte på områder som f.eks. hjælp til markedsadgang, eliminering af ikke-toldmæssige hindringer, vejledning med hensyn til lovgivning, standardisering og overensstemmelsesvurdering¹⁷.

Med hensyn til støtteinfrastruktur hjælper Enterprise Europe Network ikke alene virksomheder og især SMV'er til at udnytte fordelene ved det indre marked, men støtter også SMV-internationalisering. Netværkets partnere i medlemsstaterne ligger ofte under erhvervsstøtteorganisationer på nationalt og lokalt plan, hvilket bidrager til at integrere støttestrukturene fra alle lande. Netværket hjælper SMV'er gennem flere end 600 lokale partnere i hele verden: Typisk vil en SMV søge erhvervsstøtte og vejledning i nærområdet, når den planlægger at ekspandere internationalt, uanset om den vil udnytte forretningsmulighederne i det indre marked eller gå videre ud til markeder uden for EU.

Kommissionens fornyede partnerskab for øget markedsadgang¹⁸, som tager udgangspunkt i et partnerskab mellem Europa-Kommissionen, medlemsstaterne og EU's erhvervsliv, yder et væsentligt bidrag til støtte af internationaliseringen af Europas SMV'er. SMV'erne bliver mere og mere aktive på eksportmarkederne, og det er ofte dem, der har de største problemer med handelshindringer. SMV'erne drager fordel af partnerskabsstrategien både i EU og på markeder uden for EU. Dette sikres bl.a. gennem markedsadgangsteams på vigtige eksportmarkeder anført af EU-delegationen. Markedsadgangsdata-basen er et andet vigtigt redskab under markedsadgangsstrategien. Den indeholder frit tilgængelige oplysninger om told og vigtige ikke-toldmæssige hindringer i tredjelande samt en vejledning til eksportører¹⁹. Den nye EU-handelsstrategi²⁰ bekræftede, at markedsadgangsstrategien og dens foranstaltninger til forbedring af EU's virksomheders adgang til de globale markeder er et nyttigt instrument.

Den europæiske toldinformationsportal (ECIP) indeholder flere praktiske oplysninger for potentielle handlende sammen med e-læringsværktøjer og onlinedatabaser²¹.

EU yder finansiel bistand til EU-Japan-centret for Industrielt Samarbejde samt bistand til EU's "Gateway"-programmer og lederuddannelsesprogrammer for Japan og Korea og "China IPR SME Helpdesk". EU støtter også et netværk af (private) europæiske erhvervsorganisationer på flere end 20 markeder i udlandet og erhvervsorganisationer i Hongkong, Malaysia og

¹⁶ Der findes en mere detaljeret liste over EU-støtteinitiativer i et baggrundsdokument på http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation_en.pdf.

¹⁷ KOM(2011) 78.

¹⁸ KOM(2007) 183.

¹⁹ Se <http://madb.europa.eu/>.

²⁰ KOM(2010) 612.

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

Singapore. Disse eksisterende organisationer og programmer har forskellige formål og yder forskellige tjenester, men de har det samme fokus, nemlig primært at hjælpe SMV'er.

Europa-Parlamentet har ydet støtte til vedtagelse af forberedende foranstaltninger til fremme af erhvervsmæssige, akademiske og videnskabelige udvekslinger. Nogle af disse midler er blevet brugt til at oprette "European Business and Technology Centre" i Indien og for nylig til etablering af EU's SMV-centre i Kina og i Thailand. De har til formål at yde omfattende tjenester til EU's SMV'er på markeder uden for EU. Disse første centre på markeder uden for EU vil give værdifuld erfaring til fremtidens erhvervsstøtteaktiviteter.

Der er klar dokumentation for, at internationale samarbejdsaktiviteter inden for forskning og innovation fremmer konkurrenceevnen og markedsresultaterne for virksomheder generelt og for SMV'er i særdeleshed. EU's rammeprogram for forskning yder finansiell støtte til denne type aktiviteter, herunder støtte til foranstaltninger, som kan bidrage til SMV'ernes internationalisering.

2.2. Foranstaltninger truffet af medlemsstaterne²²

Ud over disse foranstaltninger på EU-plan er der en **længere og endnu mere betydelig række af erhvervsstøtteaktiviteter på markeder uden for EU iværksat af medlemsstaterne, nationale handelskamre og den private sektor (erhvervssammenslutninger og erhvervskonsulenter)**. På nationalt og lokalt plan har erhvervsorganisationer, SMV-agenturer og handelsfremmeorganisationer oparbejdet stor ekspertise, som kan komme SMV'erne til gode i deres internationalisering. De beskæftiger sig normalt med centrale handelsfremmeaktiviteter som matchmaking mellem virksomheder, messer, erhvervsmissioner og specifikke markedsundersøgelser. I forbindelse med erhvervsrelaterede aktiviteter på medlemsstaternes ambassader udveksles der ofte information på regelmæssige møder på EU-plan tilrettelagt af EU's delegationer, navnlig hvor der er helt klare fælles interesser som f.eks. koordinering af aktiviteter mod handelshindringer. På andre områder har de konkurrencemæssige hensyn imidlertid tendens til at være i fokus blandt EU's medlemsstater (f.eks. økonomisk diplomati ved store indkøbsaftaler).

2.3. Erfaring: Behovet for større omkostningseffektivitet

Generelt synes fordelene ved de eksisterende internationaliseringsstøtteforanstaltninger at være velunderbygget,²³ men det er ikke alle internationale støtteprogrammer, der er lige effektive. Det store antal foranstaltninger og organer skaber en situation, hvor det er vanskeligt for SMV'erne at finde og udnytte den støtte, der er til rådighed for dem.²⁴ I en tid, hvor der er begrænsede offentlige ressourcer er der god grund til at overveje, hvordan samarbejde og netværk inden for EU kan øge de eksisterende foranstaltningers effektivitet og

²² Se listen i *EIM-rapporten*.

²³ I en nylig undersøgelse af EU's SMV'er med international erfaring blev det konkluderet, at over halvdelen (63 %) af disse virksomheder havde forbedret deres resultater efter at have deltaget i et internationalt støtteprogram. Resultater fra en undersøgelse af EU's SMV'er med international erfaring i *EIM-rapporten*.

²⁴ *EIM-rapporten* viser, at selv blandt SMV'er, der allerede er aktive på det globale marked, er kun 27 % bekendt med de offentlige støtteprogrammer. Desuden bruger kun omkring 7 % af de internationaliserede SMV'er offentlig støtte til deres internationale forretningsaktiviteter.

virkning²⁵. Derfor bør de fremtidige foranstaltninger først og fremmest sigte mode at styrke gennemsigtigheden, skabe bedre sammenhæng og mere samarbejde for at sikre en mere omkostningseffektiv "arbejdsdeling" mellem de eksisterende EU-programmer, mellem EU og dens medlemsstater, mellem medlemsstaterne og mellem offentlige og private organer. EU's foranstaltninger bør ikke erstatte de eksisterende politikker på nationalt eller regionalt plan, men i stedet supplere dem, skabe synergier, hvor det er muligt, og kun indføre specifikke foranstaltninger, hvis der identificeres klare mangler.

Effektiviteten af de eksisterende støtteforanstaltninger bør også vurderes på europæisk plan. Der bør udføres en grundig evaluering af pilotprojekterne vedrørende EU's SMV-centre for at vurdere, hvorvidt lignende initiativer ville være nyttige andre steder. Samtidig vil Enterprise Europe Network med et stigende antal partnere uden for EU skulle styrke sin forvaltning for at forbedre sit udbud af tjenester til europæiske virksomheder.

Denne meddelelse foreslår derfor en mere sammenhængende og integreret tilgang til SMV-støtte baseret på en detaljeret kortlægning af de eksisterende støttetjenester på prioriterede markeder. Samtidig udstikker den en række vejledende principper for EU's foranstaltninger på dette område.

3. DE STØRSTE UDFORDRINGER FOR SMV'ER, DER ØNSKER INTERNATIONALISERING

EU's SMV'er er ofte ikke bekendt med de erhvervsstøttetjenester, som EU, medlemsstaterne eller den private sektor tilbyder²⁶. Her bør det især bemærkes, at SMV'erne søger den første kontakt om erhvervsstøtte tæt på dem selv. De forskellige koncepter og metoder for erhvervsstøtte i EU og de mange forskellige programmer og organisationer på nationalt, europæisk eller globalt plan stiller SMV'erne i en vanskelig situation, fordi de ikke har de menneskelige og økonomiske ressourcer til at identificere eller få adgang til relevante programmer²⁷. Nemmere adgang "derhjemme" for alle EU's SMV'er ville give dem en bedre chance for at finde passende tjenester, der opfylder netop deres behov. Denne meddelelse undersøger derfor muligheden for at etablere en international erhvervsportal på internettet, som kan fungere som indgangsport til erhvervsrelevant information til "nybegyndere" om udenlandske markeder og kan give et overblik over de mulige støtteaktiviteter for markeder uden for EU.

Mange SMV'er, navnlig fra de små og nye medlemsstater, har en særlig ulempe, fordi deres regeringer eller handelskamre ikke er til stede på mange af de prioriterede markeder²⁸. De mangler derfor oplysninger og støtte og bør tilskyndes til at samarbejde og udveksle

²⁵ Samarbejdet i Rusland er et godt eksempel. For at styrke det generelle investeringsklima og et gunstigt miljø for EU's SMV'er gennemføres der allerede effektivt foranstaltninger gennem samarbejdet på højt plan mellem Europa-Kommissionen, EU's delegation i Rusland, ambassader, erhvervs sammenslutninger i EU, nationale handelskamre og den russiske regering (*EIM-rapporten*).

²⁶ Ifølge *EIM-rapporten* er 24 % af de internationaliserede SMV'er bekendt med offentlige støtteprogrammer om internationalisering, som deres virksomheder kan benytte sig af. Kendskabsgraden stiger med virksomhedernes størrelse: mikro: 23 %, små: 36 % og mellemstore virksomheder: 37 %, men det er stadig et mindretal af SMV'erne.

²⁷ Ifølge *EIM-rapporten* bruger mindre end en tredjedel af de 24 % internationale SMV'er, der er bekendt med offentlige støtteprogrammer, disse programmer i deres aktiviteter.

²⁸ Det blev i *EIM-rapporten* konstateret, at antallet af væsentlige støtteforanstaltninger udbudt af medlemsstaterne i syv vigtige mållande varierede mellem 4 og 25.

erfaringer mellem "eksportveteraner" og "nybegyndere". Mulighederne for at skabe incitament og motivere til samarbejde og netværk mellem de forskellige handelskamre og lignende organisationer i lande uden for EU kan forbedres, navnlig hvor de varierede kulturelle og sproglige aktiver i disse organisationer kan give en fordel.

Andre udfordringer ligger i SMV'ernes natur. Det er ikke sikkert, at de tjenester, der tilbydes af offentlige og private organisationer samt af EU eller medlemsstaterne, opfylder alle behov eller er tilstrækkelige til at opfylde efterspørgslen fra SMV'erne²⁹. Her er der behov for en mere omfattende analyse af den lokale situation på de enkelte markeder for at kunne vurdere, hvilken indsats der er nødvendig, og undersøge mulighederne for at øge effektiviteten og virkningen gennem synergier, europæiske netværk og samarbejde. I lyset af at de lokale situationer er meget forskellige, er det afgørende, at der anvendes en bottom-up-tilgang "i marken" for at identificere mangler i de tjenester, der tilbydes, og konstatere, om EU-foranstaltninger ville skabe merværdi.

Kommissionens analyse viser også, at **direkte kommunikation** med SMV'erne spiller en afgørende rolle. De SMV'er i EU, der er klar til internationalisering, skal først forberedes derhjemme, have de rette kompetencer og de nødvendige oplysninger i deres fysiske nærhed og primært fra lokale erhvervsorganisationer³⁰, private konsulenter eller forskellige internetkilder. Når de først er til stede i udlandet, er behovet for bistand på selve målmarkedet ofte vanskeligere at opfylde. De tjenester, der allerede er etableret, er ikke altid tilstrækkeligt synlige, og SMV'erne har stadig store problemer med at få adgang til markeder uden for EU og etablere et forretningssamarbejde med internationale partnere. Undersøgelser viser, at SMV'er generelt møder vanskeligheder med at få adgang til relevante oplysninger³¹.

4. EN EU-ERHVERVSSTØTTESTRATEGI FOR SMV'ERS INTERNATIONALISERING

4.1. EU's målsætninger for en erhvervsstøttestrategi

Med udgangspunkt i gennemgangen af SBA for Europa og EU 2020-dagsordenen er formålet med denne meddelelse at udstikke en sammenhængende EU-strategi, som vil øge effektiviteten og virkningen af erhvervsstøtte til støtte for europæiske virksomheders integration i verdensøkonomien.

²⁹ I 2009 svarede 40 % af SMV'erne, at mangel på tilstrækkelig offentlig støtte var en stor hindring for internationalisering. Ibid.

³⁰ Den lokale bistand til internationalisering i EU, som Kommissionen hidtil har ydet, er begrænset til Enterprise Europe Network, kortsigtede programmer som f.eks. "Understanding China" (<http://www.understandingchina.eu>), nogle rundbordsdrøftelser og seminarer om SMV'er i flere europæiske byer, bl.a. uddannelsesseminarer for rådgiverne i handelskamre og visse oplysningstjenester i Bruxelles-afdelingen af EU-Japan-centret for Industrielt Samarbejde (<http://www.eu-japan.eu>) for at skabe mere opmærksomhed omkring centrets programmer for SMV'er i EU. Størstedelen af aktiviteterne i "China IPR SME Helpdesk" fandt sted i EU. Det viste sig at være vigtigt, at disse tjenester blev udbudt tæt på SMV'erne.

³¹ Ifølge rapporten "*Internationalisation of European SMEs*" fra december 2009 svarede 44 % af EU's SMV'er, at mangel på tilstrækkelige oplysninger var en stor hindring: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.

Målsætningerne for den nye EU-strategi er

- **At give SMV'erne let tilgængelige og tilstrækkelige oplysninger om, hvordan de ekspanderer deres forretning uden for EU.**
- **At forbedre sammenhængen i støtteaktiviteterne.**
- **At forbedre støtteaktiviteternes omkostningseffektivitet.**
- **At fylde de eksisterende huller i støttetjenesterne.**
- **At skabe lige vilkår og adgang for SMV'er fra alle EU's medlemsstater³².**

De instrumenter, der vil blive brugt til at opfylde disse mål, er beskrevet i det nedenstående.

4.2. Opfyldelse af målsætningerne

For at følge SMV'erne fra det øjeblik, de beslutter sig for at blive internationaliseret, til det øjeblik, hvor de begynder at operere på markeder uden for EU, vil Kommissionen gøre følgende.

4.2.1. Kortlægning af støttetjenesterne i og uden for EU

Kommissionen vil iværksætte en dybtgående "kortlægning" og analyse af de eksisterende støttetjenester i EU og i ikke-medlemsstater. Denne øvelse vil inddrage medlemsstaterne og markedsadgangsteams i EU's delegationer og er nødvendig for at kunne identificere mulige huller og overlapninger i de tjenester, der tilbydes i dag³³. Den vil danne udgangspunkt for en vurdering af behovet for yderligere foranstaltninger³⁴. Dette vil i første omgang kun ske for de prioriterede markeder (se 4.2.5.2. nedenfor) ved at anvende standardkriterier for vurdering af de pågældende støttetjenesters anvendelsesområde og tilgængelighed. Denne statusopgørelse skal omfatte private og offentlige initiativer på lokalt, regionalt, nationalt og europæisk plan.

Kortlægningen vil give et overblik over de eksisterende lokale tjenester fra private og offentlige udbydere i tredjelande, herunder organer i medlemsstaterne og EU-organer. Desuden bør markedsadgangsteams samle og koordinere lokale organisationer som f.eks. handelskamre, europæiske erhvervsorganisationer og Enterprise Europe Network-partnere for at identificere synergier og huller i de eksisterende lokale SMV-støtteaktiviteter. Dette ville styrke netværkssamarbejdet og lette dialogen mellem de nuværende udbydere af erhvervsstøtte, hvilket vil skabe større sammenhæng og bedre adgang til tjenesterne for SMV'er fra alle medlemsstaterne. For at få et dækkende overblik vil det være afgørende, at medlemsstaterne og de eksisterende støtteorganisationer deltager aktivt.

³² Som fastlagt i det nye program for virksomheders konkurrenceevne og SMV'er, som foreslås i meddelelsen af den 29. juni om den næste flerårige finansielle ramme.

³³ Hvis der ikke findes nogen markedsadgangsteams, vil EU's delegationers rolle bestå i, hvor det er hensigtsmæssigt, at formidle de grundlæggende oplysninger til at supplere resultaterne, som tjenesteudbyderen, der udfører kortlægningen, skal bruge. Disse delegationer kan, hvor det er relevant, tilrettelægge koordineringsmøder mellem virksomheder og erhvervsorganisationer på stedet.

³⁴ Ifølge *EIM-rapporten* opfattes kortlægning som en vigtig opgave i forbindelse med enhver form for koordinering på EU-plan.

Kortlægningen af tjenester, der udbydes både i og uden for EU, vil blive opdateret regelmæssigt i samarbejde med medlemsstaterne og EU's delegationer.

I forbindelse med denne øvelse vil Kommissionen vurdere virkningen af de EU-støttetjenester, der allerede er iværksat.

Kommissionen vil straks inden for rammerne af det aktuelle rammeprogram for konkurrenceevne og innovation:

- iværksætte en dybtgående kortlægning og analyse af de eksisterende støttetjenester, både offentlige og private, i EU og i lande uden for EU, med henblik på inden udgangen af 2012 at afslutte arbejdet med de prioriterede markeder

- identificere overlapning og fragmentering samt mangler og potentielle synergier i de eksisterende SMV-støtteaktiviteter

- fremme samarbejdet gennem markedsadgangsteams i EU's delegationer og medlemsstaternes nationale myndigheder mellem de eksisterende offentligt finansierede tjenesteudbydere.

4.2.2. *Levere oplysningerne til SMV'erne lokalt*

SMV'erne har brug for nemmere adgang til tjenester og ekspertise samt for at kunne finde relevante programmer "derhjemme" i den første fase af deres internationalisering. Det vil sige, at de har brug for et lokalt kontaktpunkt i EU, både fysisk og virtuelt.

Enterprise Europe Network vil med sine 600 lokale partnere give SMV'erne mulighed for at skabe direkte kontakt der, hvor det er relevant, og få professionelle støttetjenester i deres nærområde.

Med dette for øje vil Kommissionen bestræbe sig på at styrke samarbejdet mellem Enterprise Europe Network og alle interessenter i medlemsstaterne og dermed øge effektiviteten. Operationelt vil der blive oprettet en ny forvaltningsstruktur, der i videre udstrækning inddrager værtsorganisationerne og de relevante interessenter, for at sikre, at tjenesterne i stadig højere grad reelt er tilgængelige for SMV'erne.

Kommissionen vil i starten af 2012 lancere en omfattende internetportal, som vil integrere og strømline det eksisterende indhold, omfatte tredjelands- og sektorspecifikke oplysninger om målmarkeder og give et detaljeret overblik over de forskellige støttetjenester, der findes. Denne portal vil indeholde links til webstederne for "one-stop-shops" i hver enkelt medlemsstat og vil ikke overlape de eksisterende oplysninger³⁵.

Frem til 2014 vil udgifterne til Enterprise Europe Network blive dækket af de eksisterende budgetter. Samtidig vil et pilotportalprojekt blive gennemført, og dette vil omfatte gradvis oversættelse af informationen til alle EU-sprog. Portalen vil linke til de eksisterende portaler

³⁵ Ifølge Kommissionens rapport "*Internationalisation of European SMEs*" fra december 2009, s. 9, kan der opnås effektivitetsgevinster ved på EU-plan at oprette en samling af oplysninger om markedsudviklingen og det retlige og institutionelle miljø på udenlandske markeder.

på europæisk og nationalt plan, herunder EU's markedsadgangsdatabase og eksporthelpdesk, og indeholde oplysninger og et overblik over de forskellige tjenester, der er tilgængelige.

Kommissionen vil:

- **give Enterprise Europe Network en ny forvaltningsstruktur og dermed styrke dets funktion og samarbejdet med værtsorganisationer og interessenter for at forbedre oplysningerne til SMV'erne på stedet**
- **i starten af 2012 lancere en flersproget internetportal med tredjelds- og sektorspecifikke oplysninger om prioriterede markeder og et detaljeret overblik over de forskellige støttetjenester, der findes. Portalen vil være underlagt det eksisterende rammeprogram for konkurrenceevne og innovation og vil med udgangspunkt i eksisterende databaser som markedsadgangsdatabase, eksporthelpdesk og den europæiske toldinformationsportal lave profiler for forretningsmuligheder og risici med indikatorer som økonomisk situation, handelshindringer, bureaukratisk byrde, toldprocedurer, offentlige indkøbsordninger og andre oplysninger til eksporterende SMV'er³⁶, f.eks. om EU's lovgivning, som kan bruges til at indgå aftaler med parter i tredjelands³⁷. Den vil blive opdateret regelmæssigt**
- **i starten af 2012 iværksætte en oplysningskampagne med medlemsstaterne og interessenterne for at gøre SMV'erne bekendt med de tilgængelige støttetjenester.**

4.2.3. Indarbejdelse af en europæisk dimension i leveringen af tjenester til SMV'er på prioriterede markeder

SMV'erne kan kræve specifik støtte, når de først har etableret sig i et tredjeland. Kommissionen vil til det formål senest i 2012 udarbejde konkrete henstillinger til forbedring af effektiviteten og virkningen af hele det støttesystem, der findes for europæiske SMV'er på markeder uden for EU.

Dette initiativ vil tage udgangspunkt i resultaterne af kortlægningen og de erfaringer, der er høstet i pilotprojekterne om erhvervsstøtte.

Mulighederne for de europæiske virksomheder ændrer sig fra marked til marked, og det er grunden til, at Kommissionen nedsatte markedsadgangsteams på de prioriterede markeder³⁸.

Situationen kan være meget forskellig på de enkelte prioriterede markeder, så det er nødvendigt med en "bottom-up"-tilgang. Koordineret af markedsadgangsekspertene i de relevante EU-delegationer vil der blive etableret en platform, hvor repræsentanterne for erhvervsstøtteprogrammerne, herunder f.eks. bilaterale handelskamre, medlemsstaternes eksportstøtteagenturer, erhvervsorganisationer og partnere i Enterprise Europe Network, kan mødes regelmæssigt. Dette vil sætte dem i stand til at udbrede kendskabet til deres egne planlagte tiltag, at strømline ved at specialisere og fordele arbejdet og at udtænke mulige

³⁶ Et eksempel kunne være at supplere de tjenester, der tilbydes af WTO's medlemsstaters nationale kontaktpunkter for tekniske handelshindringer ("TBT Enquiry Points"), hvis rolle omfatter information om tekniske regler, standarder og overensstemmelsesvurderingsprocedurer.

³⁷ Se Kommissionens forslag til forordning om en fælles EU-købelov, som blev vedtaget den 11. oktober 2011.

³⁸ Der findes en liste over de eksisterende eller planlagte markedsadgangsteams i et bilag til denne meddelelse.

fælles tiltag. Ved at forbedre netværkssamarbejdet mellem lokale organisationer kan ekspertisen og kompetencerne samles, og arbejdet kan deles mere effektivt. Ressourcerne er begrænsede, så de lokale organisationers indsats kan udnyttes bedre med denne strømlining af arbejdet og praksis for at skabe en situation, der kommer alle deltagere til gode.

Den største fordel ved denne fremgangsmåde er, at omfanget og synligheden af erhvervsstøttearbejdet i lande uden for EU øges, og at de bedst mulige færdigheder og kompetencer kan anvendes med lave omkostninger. Endvidere vil ekspertisenetværk kunne gøre det nemmere at nå ud til alle økonomiske sektorer og hjælpe europæiske klynger samt eksportkonsortier og deres SMV'er med at finde potentielle partnere i lande uden for EU.

Med udgangspunkt i resultaterne af kortlægningen vil Kommissionen sammen med medlemsstaterne fremme, vurdere og optimere EU's portefølje af erhvervsstøtte til SMV'er i lande uden for EU på grundlag af bedste praksis. Dette skal ikke kun omfatte EU's SMV-centre og Enterprise Europe Network, men også andre af EU's veletablerede erhvervsstøtteprogrammer til netværksarrangementer (som f.eks. Invest in Med, East Invest, AL-INVEST), klyngesamarbejdsinitiativer (som f.eks. European Cluster Collaboration Platform og European Club of Cluster Managers), de nationale kontaktpunkter under EU's rammeprogram for forskning og netværkssamarbejde og individuelle uddannelsesprogrammer i EU (som f.eks. Gateway-programmet for Japan/Sydkorea eller lederuddannelsesprogrammet).

Disse værktøjer, som ofte har forskellige retsgrundlag og budgetposter og er rettet mod forskellige markeder, skal bruges sammen som led i et integreret støttekoncept for europæiske SMV'er ved at indføre ordninger som fælles benchmarks, ved at skabe synergier og ved at udveksle deres praksis, ikke mindst med hensyn til måling af deres resultater (evaluering).

Medlemsstaterne opfordres til at overveje at åbne deres tjenester i ikke-medlemsstater til alle EU's SMV'er på et frivilligt grundlag³⁹. Denne bedre udnyttelse af de eksisterende strukturer og den eksisterende ekspertise ville ikke blot øge den generelle effektivitet, den ville også give de etablerede organisationer i medlemsstaterne mulighed for at nå ud til en større kundekreds. Desuden vil denne tilgængelighed være særdeles fordelagtig for SMV'er, der er baseret i de medlemsstater, som ikke har nationale erhvervsstøtteorganisationer på alle tredjelandsmarkeder.

Hvor det er nødvendigt, bør supplerende finansieringsordninger på EU-plan overvejes, inden for den fremtidige flerårige finansielle ramme, som middel til at fremme (grænseoverskridende) samarbejde og adgang til komplementær ekspertise blandt tjenesteudbydere, hvilket vil optimere anvendelsen af de knappe offentlige midler.

For at styre hele denne proces, vurdere udviklingen, overvåge fremskridtet og evaluere strategiens effektivitet bør der afholdes et periodisk evalueringsmøde med alle de vigtigste interessenter. Dette kunne være i form af et årligt forum, hvor Kommissionen inviterer interessenterne til at udveksle erfaringer og synspunkter. Her kunne alle deltagerne

³⁹ Der kan f.eks. hentes inspiration i artikel 20, stk. 2, litra c), i TEUF: "Unionsborgerne har [...] bl.a. følgende rettigheder: [...] de nyder i tredjelands, hvor den medlemsstat, som de er statsborgere i, ikke er repræsenteret, beskyttelse hos enhver medlemsstats diplomatiske og konsulære myndigheder på samme vilkår som statsborgere i denne medlemsstat".

identificere en mulig arbejdsdeling, behov for nye aktiviteter og andre erfaringer for at lære af hinanden.

Kommissionen vil:

- fremme grænseoverskridende samarbejde og adgang til komplementær ekspertise blandt tjenesteudbydere, navnlig gennem finansielle incitamenter, som kan være underlagt det nye program for virksomheders konkurrenceevne og SMV'er inden for den foreslåede flerårige finansielle ramme for 2014-2020
- underkaste de eksisterende foranstaltninger en periodisk evaluering med deltagelse af alle de vigtigste interessenter
- sammen med medlemsstaterne evaluere, optimere og fremme EU's portefølje af erhvervsstøtte til SMV'er i lande uden for EU på grundlag af bedste praksis⁴⁰.

4.2.4. Fremme af SMV'ernes internationalisering gennem klynger og netværk

SMV'erne har ofte brug for at finde de rette partnere for at kunne udvikle og fremstille globalt konkurrencedygtige produkter og tjenesteydelser. De har i stigende grad tendens til ikke at skabe vækst og innovation alene, men i fællesskab gennem strategisk erhvervsamarbejde og netværk med internationale partnere. I denne forbindelse bør vigtigheden af at bruge underleverandører anerkendes.

Klynger, virksomhedsnetværk og eksportkonsortier kan spille en vigtig rolle med hensyn til at hjælpe SMV'erne med at udvikle sådanne aktiviteter og blive mere internationalt orienteret. Eksportkonsortier er især vigtige i relation til internationalisering, idet de repræsenterer grupper af virksomheder, som samarbejder om et eksportudviklingsprojekt. Nylige undersøgelser har f.eks. vist, at nyetablerede SMV'er, der udvikler nye produkter og tjenesteydelser inden for en bestemt niche, ofte er aktive fra starten på internationale markeder, og deres eksportkapacitet styrkes af deres deltagelse i en klynge⁴¹.

SMV'er, som indgår i klynger og virksomhedsnetværk, kan drage fordel af de kontakter, forretningsforbindelser og formel og uformel viden, der findes i en klynge og et virksomhedsnetværk, samt af de tilpassede tjenester, der udbydes af klynge- og netværksorganisationer. Disse fordele kan bl.a. fremme indgåelsen af partnerskaber i udlandet, så SMV'erne får bedre adgang til globale værdikæder, udvikler strategiske alliancer med forskningsorganisationer i andre klynger eller netværk, udvider deres kommercielle aktiviteter i udlandet, herunder offentlige indkøb, og erhverver relevante kompetencer og skræddersyet professionel rådgivning⁴².

⁴⁰ Dette vil ikke kun omfatte EU's SMV-centre og Enterprise Europe Network, men også andre af EU's veletablerede erhvervsstøtteprogrammer til netværksarrangementer, klyngesamarbejdsinitiativer, rammeprogrammets nationale kontaktpunkter samt netværkssamarbejde og individuelle uddannelsesprogrammer i EU.

⁴¹ Se f.eks. OSEO/UBIFRANCE-undersøgelsen (2010) om "Link Innovation-Exports": http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi_28_mai_20102/gauche/actualites/etude_oseo_ubifrance.

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

I denne forbindelse bør klynge- og netværksorganisationer anerkendes i medlemsstaterne som vigtige formidlere og derfor integreres i erhvervsstøtteordninger, som har til formål at fremme SMV'ernes internationalisering⁴³. Samtidig er tværnationalt samarbejde mellem klynge- og netværksorganisationer i dag en vigtig udfordring, som bør tages op på alle niveauer⁴⁴, ligesom det bør støttes ved grænseoverskridende långivning, som Kommissionen foreslog i meddelelsen "Et budget for Europa 2020"⁴⁵. Samarbejdet mellem klyngeorganisationer og Enterprise Europe Network og andre interesserede EU-erhvervsorganisationer bør også styrkes for at sikre bedre innovationstjenester og adgang til internationale markeder for SMV'erne.

På længere sigt agter Kommissionen at udvikle et bredt EU-initiativ, som har til formål at sikre en mere strategisk udnyttelse af det tværnationale klynge-samarbejde på markeder uden for Europa for at udstikke fælles langsigtede strategier med internationale partnere i alle EU's medlemsstater.

Dette klyngeinternationaliseringsinitiativ ville bidrage til at skabe globalt konkurrencedygtige klynger i Europa, navnlig i vækstindustrierne, hvor klynge-samarbejdet har potentiale til at give Europa nye konkurrencefordele. Dette program kan omfatte foranstaltninger til at identificere strategiske interesser for videre klynge-samarbejde på tværs af EU.

Kommissionen vil:

- tilskynde til og finansiere udviklingen af uddannelsesprogrammer for iværksættere, SMV-ledere og ledere af klynger, virksomhedsnetværk og eksportkonsortier for at sætte dem i stand til at styre internationaliseringsprojekterne**
- fremme oprettelsen af eksportkonsortier mellem SMV'er i forskellige medlemsstater gennem en række foranstaltninger, herunder oplysningskampagner og finansielle incitamenter, som tilskynder til synergier**
- støtte grænseoverskridende samarbejde mellem klynger/netværk gennem långivning baseret på EU-garantier.**

⁴³ Med dette for øje blev der i marts 2011 på EU-plan iværksat en specifik indkaldelse af forslag under rammeprogrammet for konkurrenceevne og innovation for at stimulere internationalt samarbejde gennem regionale og nationale klyngeprogrammer. Se http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=4968.

⁴⁴ I denne forbindelse vil European Cluster Cooperation Platform, som er etableret under European Cluster Excellence Initiative, være stærkt medvirkende til at fremme et bedre klynge-samarbejde internationalt til fordel for SMV'erne. Der er i første omgang underskrevet hensigtserklæringer med partnere i Japan, Indien og Brasilien, og flere er på vej. Se <http://www.cluster-excellence.eu/collaboration>. Endvidere er det tværnationale samarbejde mellem klynger underlagt foranstaltningen "Videnregioner" i EU's syvende rammeprogram for forskning. Denne foranstaltning har til formål at styrke forskningspotentialet i de europæiske regioner, navnlig ved at tilskynde til og støtte udviklingen af regionale "forskningsdrevne klynger" på tværs af EU i et samarbejde mellem universiteter, forskningscentre, virksomheder og de regionale myndigheder. Der ydes navnlig støtte til internationaliseringsaktiviteter og udarbejdelse af strategier med tredjelande. http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html.

⁴⁵ Meddelelse fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget – *Et budget for Europa 2020 – Del II: Politikker* (KOM(2011) 500 af 29.6.2011). Kommissionen har foreslået, at EU's lånegarantifaciliteter for perioden 2014-2020 ikke kun bør fokusere på den nationale dimension, men også på grænseoverskridende långivning eller multinational långivning.

4.2.5. Rationalisering af nye aktiviteter på prioriterede markeder

4.2.5.1. Vejledende principper

For at sikre fuld udnyttelse af de tilgængelige ressourcer og undgå overlapninger bekræfter Kommissionen følgende vejledende principper.

Komplementaritet og additionalitet. De foranstaltninger, der træffes på EU-plan, bør supplere og ikke overlape de erhvervsstøtteaktiviteter, der allerede udføres af medlemsstaterne og/eller private organisationer. I overensstemmelse med subsidiaritetsprincippet og for at sikre en hensigtsmæssig arbejdsdeling bør EU's foranstaltninger sigte mod at lukke huller eller styrke de eksisterende støttetjenester, hvor behovene ikke bliver opfyldt – eller ikke bliver opfyldt tilstrækkeligt – af andre offentlige eller private organisationer. Dette kunne f.eks. være tilfældet, hvor det ikke er alle prioriterede markeder (f.eks. nye vækstmarkeder) og alle adgangsproblemer, der dækkes af de eksisterende tjenesteudbydere, f.eks. standarder og regler og andre ikke-toldmæssige hindringer for handel med udlandet.

Bæredygtighed. EU's bistand til erhvervsstøttetjenester bør baseres på en påvist efterspørgsel på markedet. Den kan finansieres på kort sigt af offentlige midler i overensstemmelse med finansforordningen, men målet bør være, at tjenesterne så vidt muligt skal være selvfinansierende på lang sigt for at reducere risikoen for uberettiget at tvinge private tjenesteudbydere ud af markedet.

Effektivitet i anvendelsen af offentlige midler. I overensstemmelse med princippet om forsvarlig økonomisk forvaltning bør de offentlige midler anvendes på en måde, så det sikres, at der er det optimale forhold mellem de anvendte ressourcer og de opnåede resultater. Til det formål bør der fastsættes specifikke, målelige, realiserbare, relevante og tidsbestemte målsætninger for hver enkelt aktivitet, ligesom hensigtsmæssig evaluering bør planlægges. Effektiv anvendelse af offentlige midler kan betyde, at det i stedet for at etablere en ny fysisk struktur kan være mere hensigtsmæssigt at opfordre de eksisterende tjenesteudbydere på markeder uden for EU, som f.eks. nationale eller europæiske handelskamre eller lokale EU-delegationer og markedsadgangsteams, til at udvide deres aktiviteter eller samle deres ressourcer for at kunne tilbyde bedre tjenester.

De vejledende principper vil indgå som vigtige elementer i denne strategi og være gældende for ethvert nyt initiativ på dette område på EU-plan både før og efter 2014:

Kommissionen forpligter sig til fremover at følge disse vejledende principper i forbindelse med udvælgelse, planlægning og gennemførelse af støtteinitiativer på EU-plan.

Medlemsstaterne opfordres til at følge lignende principper og prioriteter, hvor det er relevant, i deres eksterne erhvervsstøtte.

4.2.5.2. Geografiske prioriteter

Kommissionen vil for nye foranstaltninger truffet uden for EU anvende følgende kriterier til at fastlægge geografiske prioriteter, identificere prioriterede lande og iværksætte omfattende specifikke foranstaltninger.

Dette vil øge initiativernes effektivitet ved at fokusere på SMV'ernes faktiske behov. Listen over prioriterede lande skal naturligvis med tiden justeres. De identificerede prioriteter bør primært baseres på følgende faktorer:

Markedets økonomiske potentiale og størrelse. De prioriterede markeder bør omfatte EU's vigtigste handels- og investeringspartnere samt markeder med potentiale for stærk økonomisk vækst. Markeder, som har potentiale til at skabe værdifulde forretningspartnere som følge af stigende købekraft og bedre investeringsmuligheder, bør overvåges med henblik på at vurdere behovet for fremtidige foranstaltninger.

SMV'ernes vanskeligheder med at få adgang til markedet. Nogle markeder er mere vanskelige at få adgang til end andre for SMV'erne, hvilket til dels skyldes toldbeskyttelse, men oftere forskelle i lovgivningsrammerne, som kan fungere som ikke-handelsmæssige hindringer for handel og investeringer. Problemer med at få adgang til finansiering kan også udgøre en hindring for SMV'er, som varierer fra land til land. Foranstaltningerne bør rettes mod så vidt muligt at fjerne disse hindringer og at hjælpe SMV'erne med at overvinde dem.

Huller i den eksisterende erhvervsstøtte. Kortlægningen af de lokale tjenester, som udbydes af offentlige eller private organisationer, vil bidrage til at identificere mulige huller i den lokale støtteinfrastruktur, og hvordan de bedst kan lukkes. Blandt de tematiske områder, som ikke er dækket helt, kunne være behovet for ekspertise på forskellige områder som standarder, overensstemmelsesvurdering, kommercialisering af teknologi, beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder, offentlige indkøb og udbud samt toldregler. Der skal eventuelt opstilles prioriteter.

EU vil identificere prioriterede markeder for SMV'er på grundlag af ovennævnte kriterier. Disse kan omfatte EU's vigtigste handels- og investeringspartnere (USA, Kina, Rusland, Japan), udvidelseslandene, partnerne i den europæiske naboskabspolitik i øst og i syd samt markeder, der genererer stor økonomisk vækst (vækstmarkeder i Asien, Afrika og Latinamerika).

4.2.6. *Integration af SMV-internationalisering i andre EU-politikker og skabelse af et gunstigt miljø for SMV'ers internationale aktiviteter*

Der er et stort uudnyttet potentiale for bedre anvendelse af en lang række eksisterende og kommende EU-politikker til fordel for SMV'er, som ønsker at ekspandere internationalt og få adgang til udenlandske markeder.

Alle udvidelseslande tilskyndes til at tilslutte sig målsætningerne for Europa 2020-strategien, herunder de SMV-relaterede aktiviteter. Styrkelse af retsstaten er en vigtig prioritet i udvidelsespolitikken, som vil bidrage til at styrke EU's SMV'ers tillid til investeringer på disse markeder. Etablering af et erhvervsvenligt miljø er også en vigtig søjle i vores forbindelser med landene i det østlige partnerskab.

De historiske forandringer, der er ved at ske i det sydlige Middelhavsområde og Nordafrika, giver god grund til at yde EU-støtte til de socioøkonomiske ændringer i denne region og knytte den til EU's naboskabspolitik. Dette kunne omfatte udarbejdelse og styrkelse af ordninger for samarbejde mellem virksomheder i EU og disse lande⁴⁶. I lyset af det store

⁴⁶ Det kunne f.eks. ske gennem klyngesamarbejde: Klyngepartnerskaber giver konkrete muligheder for et styrket erhvervssamarbejde, der kunne udvikles og tilpasses de særlige behov for virksomhederne i

potentiale for økonomisk udvikling og i overensstemmelse med den fælles strategi mellem Afrika og EU bør de afrikanske lande generelt tilskyndes til at gå ind i et stærkt partnerskab med EU's SMV'er.

I forbindelse med undersøgelser af beskyttelse af handelen vil der blive taget hensyn til SMV'ernes særlige situation – som importører, brugere, klagere eller eksportører, og oplysninger om de handelspolitiske beskyttelsesforanstaltningers funktion vil blive stillet til rådighed for SMV'erne.

Autonome toldsuspensioner og toldkontingenter er relevante for virksomheder, der producerer i Unionen. Der rettes særlig opmærksomhed mod SMV'ernes interesser. Virkningen af dette værktøj vil blive vurderet som led i en evaluering af den økonomiske virkning, der skal iværksættes i 2012.

EU vil

- støtte etableringen af et erhvervsvenligt miljø i udvidelses-, nabo- og udviklingslandene og især for SMV'er, idet et sådant forbedret miljø vil være nyttigt for alle SMV'er, herunder dem, der ønsker at arbejde på et bestemt marked**
- udvide sine bestræbelser på at fjerne de resterende toldmæssige og ikke-toldmæssige hindringer i lande uden for EU**
- i handels- og økonomiafdelingerne i alle relevante EU-delegationer oprette kontaktpunkter for SMV'er som en del af arbejdet i markedsadgangsteams**
- indarbejde målet om at gøre markederne mere åbne og venlige for små virksomheder i sine dialoger om lovgivningen med partnerregeringer**
- gøre de små virksomheders interesser i at få adgang til internationale indkøbsmarkeder til en prioritet i WTO's forhandlinger om den plurilaterale aftale om offentlige indkøb**
- forbedre formidlingen til SMV'erne af de økonomiske fordele, der er ved at handle internationalt, og som de handelspolitiske foranstaltninger skaber, herunder især de bilaterale frihandelsaftaler**
- tilrettelægge SME Finance Forum om Afrika, hvilket er et vigtigt første skridt i vores nye proces for at bygge bro mellem europæiske og afrikanske virksomheder gennem en styrket og permanent dialog**
- øge SMV'ernes kendskab til de mulige autonome toldsuspensioner og toldkontingenter og vurdere deres virkning på SMV'erne som led i en evaluering, der skal iværksættes i 2012.**

sektorer som f.eks. turisme og kreativ industri, der har et stort økonomisk potentiale i de sydlige Middelhavslande. Ud over dette specifikke eksempel overvejer Kommissionen også at støtte udvekslinger mellem iværksættere i forskellige lande i og uden for EU.

5. KONKLUSION

I det aktuelle økonomiske klima er det vigtigt at forsøge at finde nye kilder til vækst. Markeder i tredjelande, som er i udvikling, er en uvurderlig mulighed for EU's SMV'er. Kommissionen vurderer, at den ovennævnte tilgang kan give SMV'erne de nødvendige værktøjer til at drive virksomhed med succes uden for EU. Dette er ud fra en præmis om, at samarbejde mellem EU og medlemsstaterne, mellem medlemsstaterne og mellem den offentlige og den private sektor vil skabe klare fordele for EU's SMV'er.

Denne nye EU-strategi omfatter seks indsatsområder:

- kortlægning af det eksisterende udbud af støttetjenester for at give mulighed for en mere rationel og sammenhængende fremgangsmåde i fremtiden
- oprettelse af én virtuel indgangsport til oplysninger til SMV'er, som ønsker at ekspandere ud over EU's grænser
- mere konsekvens i EU's støtteordninger for at styrke deres virkning
- fremme af klynger og netværk for SMV'ers internationalisering
- iværksættelse af et tværeuropæisk samarbejde på de prioriterede markeder for at få mest muligt ud af de offentlige midler
- udnyttelse af EU's eksisterende eksterne politikker til at styrke de europæiske SMV'ers internationale vækst.

De fremtidige bestræbelser bør fokusere på, hvordan de eksisterende tjenesteudbydere kan samarbejde mere effektivt, ofte på tværs af de nationale grænser, og hvordan der kan skabes incitament for dem til at gøre dette. En omfattende "kortlægning" af det europæiske udbud af støttetjenester vil danne grundlaget for denne proces. Alle EU-institutioner og relevante SMV-aktører vil i partnerskab blive inddraget i gennemførelsen af denne strategi og bør følge de prioriteter og vejledende principper, der er beskrevet i denne meddelelse, når de overvejer nye aktiviteter til støtte for SMV'ers internationalisering - både på kort og lang sigt.

Medlemsstaterne tilskyndes til at anvende en lignende strategi og samarbejde tæt med Kommissionen om styrkelse af støttemiljøet for de europæiske SMV'ers internationale vækst.

Baseret på de eksisterende erfaringer fra processen for identificering af de vigtige hindringer for markedsadgang i tredjelande (som Rådet for Den Europæiske Union anmodede om i sine konklusioner af december 2008) er der nedsat eller skal der nedsættes markedsadgangsteams i følgende lande:

- Algeriet
- Argentina
- Brasilien
- Canada
- Chile
- Kina
- Colombia
- Egypten
- Hongkong
- Indien
- Indonesien
- Israel
- Japan
- Kasakhstan
- Malaysia
- Mexico
- Marokko
- New Zealand
- Nigeria
- Norge
- Peru
- Filippinerne

- Rusland
- Singapore
- Sydafrika
- Sydkorea
- Schweiz
- Taiwan
- Thailand
- Tunesien
- Tyrkiet
- Ukraine
- USA
- Vietnam