

Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee arvamus teemal „Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus ning selle mõju VKEdele”

(omaalgatuslik arvamus)

(2015/C 383/06)

Raportöör: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS

Kaasraportöör: Panagiotis GKOFAS

11. detsembril 2014 otsustas Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee vastavalt kodukorra artikli 29 lõikele 2 koostada omaalgatusliku arvamuse teemal:

„Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus ja selle mõju VKEdele”.

Asjaomase töö ettevalmistamise eest vastutav välissuhete sektsioon võttis arvamuse vastu 11. juunil 2015.

Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee võttis täiskogu 509. istungjärgul 1.–2. juulil 2015 (2. juuli istungil) vastu järgmise arvamuse. Poolt hääletas 187, vastu hääletas 2, erapooletuks jäi 2.

1. Järeldused ja soovitused

1.1. Arvestades VKEde kaalu Euroopa majanduses, peab komitee oluliseks, et seoses eelkõige tööhõivele ja kutse-etiika normidele avalduva mõjuga oleks olemas täpne mõjuhinnang sektori ja liikmesriigi kaupa Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse jõustumise prognoositavate tagajärgede kohta Euroopa VKEdele vastavalt läbirääkimiste praegustele seisule.

1.2. Kahtlemata on osutunud kasulikuks kaks kaubanduse peadirektoraadi läbi viidud uuringut VKEde kohta, üks käsitleb ekspordivate VKEde probleeme ja võimalusi üldiselt ⁽¹⁾ ja teine, 2015. aasta aprillis läbiviidud uuem uuring käsitleb konkreetsemalt VKEsid ja Atlandi-ülest kaubandus- ja investeerimispartnerlust ⁽²⁾, kuid need ei hõlma kõiki aspekte. Need uuringud on olulised selleks, et tuua esile teatud raskused, mis on seotud VKEde rahvusvahelistumisega ja nende ees seisvate kaubandus- ja regulatiivsete tõketega, kuid nendes ei esitata sektori ja liikmesriigi kaupa täpset, tõenditel põhinevat ja üksikasjalikku hinnangut mõju kohta, mida Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus võiks avaldada mitmesugustesse väärtusahelatesse kuuluvatele ekspordivatele ja mitteekspordivatele ettevõtjatele.

1.3. Seetõttu palub komitee, et Euroopa Komisjon viiks läbi VKEdele või väga väikestele ettevõtjatele, mikroettevõtjatele ja vabadele elukutsetele – olgu need siis ekspordile orienteeritud või mitte – avalduva mõju uue uuringu, et mõõta Atlandi-ülese integreeritud turu väljakujundamise võimalikku mõju nende tegevusvaldkondades (põllumajandus ja põllumajanduslik toidutööstus, turism, käsitööstus, hotellindus, toitlustamine, tööstus, teenused jne). Oluline on suutlikkus prognoosida, kuidas neid ettevõtjaid mõjutab integreerituma Atlandi-ülese turu avamine. Kas Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus muudaks uues konkurentsiolekordas nende majandusmudelit, tootmismeetodeid, õigusraamistikku, teenuste osutamist või nende strateegiaid investeringute ja tööhõive vaatenurgast?

1.4. Komitee soovib kasutada võimalust, mida pakuvad läbirääkimised Ameerika Ühendriikidega, et paremini jälgida kahte VKEsid toetavat poliitikat Atlandi ookeani mõlemal kaldal, kasutades selleks tõenduspõhist lähenemisviisi (nt analüüsides võrdlevalt riigihankeid ja VKEsid, juurdepääsu rahastamisele ja kapitalituru tingimustele, katastroofide ohjamist, juurdepääsu turuteabele/turunõuetele ja väikeettevõtetele kehtivaid standardeid (*Small Business Standards*)). See võrdlusuuring võimaldab kahtlemata leida uusi asjakohaseid meetmeid, et toetada VKEsid ja seeläbi tugevdada Euroopa väikeettevõtlusalgatuse „Small Business Act” (SBA) praktilist rakendamist. Komitee koostab hetkel selleletemalist arvamust (INT/755), mis on jätkuks varasematele samateemalistele arvamustele. Komitee on seisukohal, et praegu on õige aeg, et Euroopa institutsioonid võtaksid arvesse üleskutset, mille Euroopa ja riigi tasandi VKEde organisatsioonid on esitanud õiguslikult siduva SBA ning tööstus- ja kaubanduspoliitika suurema koordineerimise toetuseks. Samuti on tarvis, et nn VKEde saadikute võrk kujundataks ümber tõhusamaks tõeliseks VKEsid käsitleva poliitika koostööstamise, järelevalve ja täideviimise asutuseks siseturul, mis tegeleks VKEde uute vajaduste ja neile asjakohaste lahenduste leidmisega.

⁽¹⁾ Kaubanduse peadirektoraadi peaökonomisti märgukiri „VKEed on olulisemad, kui arvate! Eli ekspordivate VKEde väljakutsed ja võimalused” (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf).

⁽²⁾ „Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership” (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf).

1.4.1. VKEde kategooria on Euroopa Liidus väga heterogeenne, hõlmates suurt protsenti väga väikseid, vähem kui üheksa töötajaga ettevõtteid. Lisaks on VKEde jaotus suuruse järgi väga erinev ka liikmesriigiti. Sama kehtib ka reguleeritud ja reguleerimata vabade elukutsete kohta. Arvestades mikroettevõtjate tugevat esindatust kaubanduse, tööstuse ja käsitööstuse valdkonnas, soovib komitee, et Euroopa Komisjon koostöös nende liikmesriikide asutustega, keda see kõige rohkem puudutab (sh avaliku/erasektori teadusasutused ja ülikoolid), korraldaks kohalikke teadlikkuse tõstmise kampaaniaid ja teabeseminare ning koolitusseminare, et teha paremini mõistetavaks Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse eri peatükid ja sellesse hõlmatud sektorid, selle võimalused ja erilist tähelepanu nõudvad aspektid.

1.4.2. Vabad elukutsed – reguleeritud ja reguleerimata – moodustavad ELis tundlike, kliendi ja üldsuse huvides osutatavate teenuste süsteemi, millele on omistatud spetsiifiline roll.

1.5. Komitee väljendab heameelt VKEdele pühendatud peatüki üle, kuid sooviks parandada selle sisu ja on seetõttu koostanud ettepanekud, mis on toodud konkreetsete märkuste peatükis. Euroopa Komisjoni välja pakutud praegust teksti tuleb mitmes aspektis täiendada, eeskätt sätetes, mis käsitlevad VKEde esindatust tulevases VKEde komitees, samuti seoses viimase ülesannetega.

Komitee kutsub Euroopa Komisjoni, Euroopa Parlamenti ja teisi pädevaid organeid üles lisama praegustesse ja tulevastesse kaubanduslääbirääkimistesse alalise peatükina VKEsid käsitleva peatüki, mille raames võetaks arvesse ELi VKEde huvisid, et kasutada eri piirkondades ja turgudel ära võimalikke eeliseid.

See lähenemisviis koos põhimõtte „kõigepealt mõtle väikestele” kohaldamisega kaubanduspoliitikale tagab, et VKEd võiksid olla ja peaksid olema üleilmastumise protsessidest kasusaajad ja nende esmased osalised.

1.6. Komitee palub Euroopa Komisjoni VKEde saadikul tagada, et väikesed ja mikroettevõtted oleks läbirääkimisprotsessis esindatud ning saaksid vähemalt ühe spetsiaalse koha Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse nõuandekogus (*TTIP Advisory Board*). See aitaks ületada teabelüngad, kindlustada vajalikud eriteadmised mitmes valdkonnas ja tagada ühist huvi pakkuva teabe ja andmete elementaarse läbipaistvuse. Lisaks soovib komitee kehtestada meetmed, et toetada VKEde majanduslikke, kutse- ja valdkondlikke organisatsioone VKEde ja mikroettevõtete toetamisel ja nõustamisel koostöös asjast huvitatud teadus- ja uurimisasutustega, ning samuti vajadusel rahastamismeetmed. Komitee soovib kvalifikatsioonide ja sertifikaatide vastastikust tunnustamist kõigil valitsustasanditel ning võrdseid konkurentsitingimusi riigihangetele kõigil tasanditel (sealhulgas liidumaad, piirkonnad ja kohalikud omavalitsused).

2. Üldised märkused

2.1. *VKEde tähtsus mõlemal pool Atlandi ookeani*

Kuigi eurooplastel ja ameeriklastel on käibel erinevad mõisted, esindavad VKEd mõlemal pool Atlandi ookeani suuremat osa majandustegevusest, lisandväärtusest ja töökohtade loomisest. Selline ülekaal tähendab, et lisandväärtuse ja seoste loomise vaatepunktist on Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse suur majandusele avalduv mõju seotud VKEde ja nende võimega haarata kinni võimalustest siseneda uutele turgudele ja kohaneda uue olukorraga. Mitmed uuringud näitavad, et rahvusvahelisele tasandile arenenud väikesed ja keskmise suurusega ettevõtjad on suuremad innovatsiooni vedajad, nende kasv on kiirem ning nad loovad rohkem ja paremini tasustatud töökohti.

2.1.1. *Euroopa Liidu VKEd on tihti väga väikesed ettevõtjad*

Euroopa Liidus on väikese või keskmise suurusega ettevõtja ettevõtte, kus töötab kuni 250 inimest ja mille käive ei ületa 50 miljonit eurot. Euroopa Komisjoni andmetel on ELis rohkem kui 20 miljonit VKEd, mis moodustavad 98 % kõigist ettevõtetest, hõlmavad 67 % töötavast elanikkonnast ja annavad 58 % kogulisandväärtusest. Aastatel 2002–2010 loodi VKEdeks 85 % Euroopa Liidu uutest töökohtadest.

Euroopa Komisjoni kõige hiljutisema aruande kohaselt annavad Euroopa VKEd 28 % Ameerika Ühendriikidesse suunduvast kogueksportidist, mis näitab veelgi suurema arenguruumi olemasolu. 790 000 st väljapoole ELi eksportivast Euroopa ettevõtjast on 619 000 VKEd, millest 353 000 on väga väikesed, alla 9 töötajaga ettevõtjad, mis näitab, et nende väiksus ei takista neil eksportimast ⁽³⁾.

Seevastu on USAsse eksportivate Euroopa VKEde osakaal suhteliselt väike: eespool nimetatud aruande kohaselt 150 000 ettevõtet, millest 65 000 on vähem kui 9 töötajaga ettevõtted. See osakaal, vähem kui 1 % Euroopa enam kui 20 miljonist VKEst, näib olevat väga väike. Paljud teatavate riikide (nt Itaalia) VKEd ja väga väikesed ettevõtjad on USA turgudel kauplevate ettevõtjate hulgas esirinnas. Kuid Eurostati andmetes arvestatakse ainult otsest, mitte aga kaudset eksporti. Nimelt paljud VKEd või väga väikesed ettevõtjad, kes töötavad allhanke või ettevõtetevahelises (*B to B*) vormis, toodavad vahetooteid või osutavad vaheteenuseid, mis töödeldakse edasi ekspordiks Ameerika Ühendriikidesse. Seda tagasihoidlikku näitajat selgitab ka osakaal, mida esindavad Euroopa majanduses VKEd ja väga väikesed ettevõtjad, kes on seotud kohaliku majandusega ega ole huvitatud eksportimisest või välismaale investimisest. Seevastu on potentsiaalselt eksportivatel või juba kolmandatesse riikidesse eksportivatel ettevõtjatel kindlasti palju arenguruumi.

2.1.2. VKEd Ameerika Ühendriikides – struktureeritumad ettevõtjad

Ameerika Ühendriikides loetakse VKEdeks ettevõtted, kus töötab kuni 500 töötajat ja mõnes sektoris 1 000 või isegi 1 500 töötajat ⁽⁴⁾. Need ettevõtjad, kes võivad olla mitu korda suuremad kui samalaadsed ettevõtjad Euroopa Liidus, moodustavad ka USA majanduse selgroo. Ameerika Ühendriikide 28 miljonit VKEd moodustavad 99 % kõigist USA ettevõtetest, nendes töötab üle 50 % erasektori töötajatest ning need annavad 65 % selles sektoris loodud uutest töökohtadest.

2.2. Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse tähtsus VKEde jaoks

2.2.1. Oma suuruse tõttu on VKEd tihti ebaproportsionaalselt halvemas olukorras Atlandi-ülese kaubanduse suhtes kehtivate kõrgete tollimaksude ja õigusaktidest tulenevate nõuete tõttu, sest nad vajavad kaubavahetuse väikesest mahust ja väärtusest tingitud kaubandustökete ületamiseks rohkem ressursse ja pädevusi kui suurettevõtjad. Seetõttu saavad nad kasu Atlandi-ülese lepinguga ette nähtud tollimaksude liberaliseerimise ja mittetariifsetest meetmetest. Oma arvamuses „Atlandi-üleled kaubandussuhted ning Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee seisukohad seoses koostöö tõhustamise ning ELi ja USA võimaliku vabakaubanduslepinguga” esitas komitee juba loetelu võimalustest ja erilist tähelepanu nõudvatest punktidest seoses kõigi läbirääkimistes hõlmatud teemadega ⁽⁵⁾.

2.2.2. Üks peamisi Atlandi-ülesest kaubandus- ja investeerimispartnerlusest tulenevaid eeliseid VKEdele võib peituda regulatiivse koostöö tulemustes, mis võivad viia teatavate eeskirjade ühtlustamise ja lähendamiseni ning vastastikune kontrollimise ja sertifitseerimise tunnustamiseni. Komitee soovib seejuures meenutada mõlema poole kinnitust, et Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus ei vii kehtivate tehniliste standardite lõdvendamiseni. Seetõttu võiks väikeettevõtjaid arvesse võtva ELi standardi – mida toetab Euroopa Komisjon partnerluses VKEde suurimate esindusorganisatsioonidega – kogemusest saadava lisaväärtuse analüüs olla väga paljulubav. Regulatiivne koostöö peab olema läbipaistev ning arvestama liikmesriikide ja ELi autonoomset reguleerimispädevust, st nende õigust reguleerida selliseid valdkondi nagu tervishoid, tarbijakaitse, tööhõive ja keskkonnakaitse tasemel, mida nad õigeks peavad.

2.3. VKEde areng rahvusvahelisel tasandil

Maailma Kaubandusorganisatsiooni andmete kohaselt võib VKEde arengu rahvusvahelisel tasandil jagada nelja järgmisse etappi:

— otseeksport välisriiki,

— eksport välisriigi sõltumatute spetsialistide abiga,

⁽³⁾ Vt joonealune märkus lk 1.

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

⁽⁵⁾ ELT C 424, 26.11.2014, lk 9.

- tütarettevõtete asutamine välismaal,
- taristu rajamine sihtriigis välismaal tootmiseks ja müügiks.

Igal etapil peab VKEdel olema kindlasti täiendavat teavet, haldusõuete järgimise suutlikkust ning inim- ja rahalisi ressursse sel määral, mida nad peavad enne kaupade ja/või teenuste ekspordimise alustamist vajalikuks, et õppida hästi tundma asjaomase turu eeskirju. Seejärel peavad nad tõestama suutlikkust kavandada pikaajaline strateegia enda sisseadmiseks ekspordi sihtriigis ja lõpuks täielikuks integreerumiseks, kasutades kohapealsetes tütarettevõtetes kohalikku tööjõudu vastavalt kohapealsetele eeskirjadele. Muidugi aitaks digitaalmajandus VKEdel kiiremini rahvusvaheliseks muutuda. E-kaubanduse kiire levik annab väikeettevõtjatele suuremad turustusvõimalused, eriti tarbekaupade sektoris (ettevõtjalt tarbijale, B to C), vabade elukutsete puhul ka ettevõtjatevahelises sektoris (B to B).

Euroopa Komisjoni tehtud analüüs näitab ka, et olemas on seos ettevõtte suuruse ja ekspordi mahtude vahel. VKEd moodustavad 81 % ekspordivatest ettevõtetest, kuid ainult 34 % ekspordimahtudest ⁽⁶⁾, teatud nišiturgudel ulatub aga nende turuosa ülemaailmselt üle 50 %.

2.4. VKEde rahvusvahelistumise määr USAs ja ELis

Mõnede allikate andmetel on Euroopa VKEde rahvusvahelistumise määr suurem kui Ameerika Ühendriikide VKEdel. See erinevus on tingitud peamiselt Euroopa VKEde osalemisest Euroopa-sisesel turul, mis ei ole veel kaugeltki välja kujundatud. See on esimene samm nende rahvusvahelistumise ja välisurgudealaste teadmiste parandamise teel, aidates leida võimalusi väljaspool ELi. Näib, et suurus ei kujuta endast takistavat tegurit: mõnes liikmesriigis on 90 % ekspordijatest VKEd ning teatud sektorid, nagu moetööstus, põllumajanduslik toidutööstus, masina- ja mööblitööstus, on eriti ekspordile suunatud.

Kuigi seda teemat käsitlev statistika on küllalt haruldane ja mõnikord raskesti analüüsiv, sest meetodid on erinevad ja andmed ei ole alati võrreldavad, näitavad Euroopa Komisjoni tellimisel läbi viidud uuringud ⁽⁷⁾, et ELis tegutseb 42 % VKEdest ühes või teises vormis rahvusvahelisel tasandil.

Ettevõtte rahvusvahelistumine on sageli seotud järgmiste teguritega:

- ekspordi intensiivsus ettevõtte tegevusvaldkonnas,
- siseturu suurus.

Euroopa VKEde rahvusvahelistumise määr on kõrgem sellistes sektorites nagu hulgikaubandus, mäetööstus, tootmine, teadustegevus ja mootorsõidukite müük, samas kui see on suhteliselt madal sellistes valdkondades nagu õigusteenus, ehitus, planeerimis- ja arendusvaldkond ning inimestervishoiu teenused, mis on oma olemuselt rohkem sõltuvad kliendi või patsiendi lähedusest ⁽⁸⁾.

Vastavalt neid küsimusi käsitlevale USAs läbi viidud uuringule ⁽⁹⁾ annavad VKEd umbes 30 % USA kaupade ekspordist. Nende peamised sihtturud on Kanada ja Mehhiko, st partnerturud Põhja-Ameerika vabakaubanduse kokkuleppe raamistikus. Masinad ning elektri- ja keemiatooted on nende peamised välismaale müüdavad tootekategooriad. Ameerika Ühendriikide VKEde teenuste ekspordi käsitlevad andmed on väga kesised, kuid hinnanguliselt moodustavad kutseteenused sektori, mis annab olulise osa USA eksporditegevusest.

⁽⁶⁾ Vt joonealune märkus lk 1.

⁽⁷⁾ VKEde rahvusvahelistumine – 2010. aasta lõpparuanne. „Annual report on European SMEs 2013/2014” (2013.–2014. aasta aastaaruanne Euroopa VKEde kohta) (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf, lk 62).

⁽⁸⁾ Vt joonealune märkus 7.

⁽⁹⁾ USITC, „Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Export” (VKEde osakaal Ameerika Ühendriikide ekspordis), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

2.5. VKEde praegune roll Atlandi-ülesel kaubandus- ja investeerimisturul

Atlandi-ülest kahepoolset kaubandust iseloomustab rahvusvaheliste ettevõtjate vahelise kaubanduse suur osakaal. Tulemuseks on see, et suurem osa sellest konkreetsest kahepoolsest kaubandusest koosneb kontsernisestest teenuste ja kaubavoogetest, kuid ka litsentside ja intellektuaalomandi õigustega kauplemisest ning kapitali liikumisest ematettevõtete ja nende tütarettevõtete vahel.

VKEsid ja Atlandi-ülest kaubandus- ja investeerimispartnerlust käsitlev komisjoni uuring näitab, et 2012. aastal moodustasid VKEd 28 % Euroopa ekspordimahust. See on väiksem kui VKEde keskmine ekspordimaht kõigil ELi-välistel turgudel, mis on 32 %. Seda näitajat tuleb vaadelda koos VKEde osakaaluga USAsse ekspordivate ettevõtjate hulgas, mis on 88 % ja oluliselt suurem kui väljapoole ELi ekspordivate VKEde keskmine näitaja, mis on 78 %. Need arvnäitajad kinnitavad väidet, et suur osa ekspordimahust tekib kontsernisestest kaubandusest, kus Atlandi-ülesel lepingul võib olla potentsiaal ergutada Euroopa VKEde ekspordi ja investeeringuid. Siiski tuleb märkida, et selles arvus ei kajastu kaudne eksport Euroopa VKEde poolt, kes alltöövõtjate ja pooltoodete valmistajana aitavad kaasa USAsse eksporditavate keerukate valmistoodete tootmisele. Liikmesriikide tasandil on täheldatav suur erinevus ekspordivate VKEde arvu ja ekspordimahtude vahel.

Puuduvad täpsed arvanded ELi ekspordivate USA VKEde ja nende ekspordimahtude kohta. Ameerika Ühendriikide VKEd moodustavad siiski 33 % USA ekspordist⁽¹⁰⁾, mis on väga sarnane Euroopa Liidus täheldatava osakaaluga.

2.6. VKEde ees seisvad peamised takistused

Oma suuruse tõttu on VKEdel tavaliselt raskem välisurgudele siseneda, katta väikesest kaubandusmahust tingitud lisakulusid ja kohaneda kohalike eeskirjadega. OCDE ettevõtjate, VKEde ja kohaliku arengu keskuse direktori Arzeni Sergio sõnul „võivad VKEde vastavusse viimise kulud olla proportsionaalselt 10–30 korda suuremad kui suurettevõtjate kulud”⁽¹¹⁾.

Kokkuvõttes võib öelda, et VKEdel on rahvusvaheliseks muutumisel raskusi, mis tulenevad nende väikesusest ja nende vahendite piiratusest ja mis neil tuleb ületada veel enne, kui hakatakse lahendama kauplemise või investeerimise ees seisvaid konkreetseid takistusi, eelkõige:

- takistused juurdepääsul ekspordi rahastamisele;
- ajakohase teabe ja andmete puudumine toodete/teenustega seotud nõuete kohta;
- ebapiisavad teadmised turust, kus nad soovivad müüa oma tooteid või teenuseid (turu-uuringud);
- raskused potentsiaalsete klientide leidmisel või nendega ühenduse võtmisel;
- töötajatel ei ole piisavat väljaõpet ettevõtte rahvusvahelise arengu juhtimiseks või kontaktide loomiseks investorite ja importijatega;
- riigiasutuste vähene motivatsioon ja toetus, samuti riiklike toetuste poliitikaga kaasnev teatud halduskoormus;
- kultuurilised ja keelebarjäärid;
- ebahühtlased eeskirjad, kohandamis- ja tunnustamissüsteemid kvalifikatsioonide ja tegevuslubade valdkonnas.

⁽¹⁰⁾ „The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business” (Väikeettevõtjate suured võimalused), Atlandi Nõukogu (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, lk 3).

⁽¹¹⁾ OMC, wt/COMTD/AFT/W/53, lk 23.

VKEde esmatähtis vajadus on, pidades silmas nimetatud puudusi, kohandatud tugiteenused ja nõustamine (individuaalne järelevalve ehk *coaching*, juhendamine ehk *mentoring* jne), mida pakuvad üldiselt nende kutse- ja valdkondlikud organisatsioonid.

Kaubanduse ja investeringute ees seisvaid takistusi, millega Euroopa ettevõtjad USAs kokku puutuvad, on suhteliselt raske tähtsuse järjekorda seada, sest sageli kirjeldavad ettevõtjad takistusi ilma neid tingimata konkreetselt liigitamata. Samuti on erinevus mitteeeksportivate ettevõtete poolt tajutavate tõkete ja reaalsete tõkete vahel, mida kogevad eksportivad ettevõtted. Läbiviidud erinevate uuringute ja küsitluste⁽¹²⁾ andmete põhjal on siiski võimalik kirjeldada peamisi takistusi järgmiselt:

- väga erinevad vastutusmäärad ja võimalused sõlmida kindlustus turule vastavate kuludega;
- ekspordikulud (välja arvatud tollimaksud), sealhulgas transpordikulud, tolliformaalsuste kestus ja keerukus ning vajadus palgata tollimaakler või talle maksta, samuti vastutuskindlustuslepingu sõlmimine, mis on eriti oluline USAs;
- ekspordikrediitide juurdepääsu raskused;
- maksud ja tollimaksud, mis on teatud sektorites, nagu tubaka-, tekstiili- ja rõivatööstus, väga suur takistus;
- päritolueeskirjade keerukus ja päritolusertifikaatidega seotud kulud;
- vastavusse viimine erinevate tehniliste või sanitaar- ja fütosanitaareeskirjadega ning nende eeskirjadega seotud sertifitseerimised ja kontrollid;
- tehnilised ja tervishoiueeskirjad, mida nõutakse ainult mõnes USA osariigis, või osariigiti erinevad eeskirjad;
- eri nõuded kvalifikatsioonidele ja tegevuspiirangud üksikutes osariikides ja kohalikes reguleerimispiirkondades;
- intellektuaalomandi kaitse õiguste, eelkõige päritolunimetuste ning kaubamärkide ja patentidega seotud erinevate eeskirjade eiramine;
- õiguskaitses ja turujärelevalve kulud Euroopa ettevõtete jaoks, kellel on geograafilised tähised;
- piirangud seoses riigihangetega õigusakti „Buy American Act” ja selle pidevate muudatuste tõttu, mille eesmärk on kõnealuse seaduse reguleerimisala laiendamine;
- viisade, elamis- ja töölubade väljastamise ning tegevuse alustamise korra keerukus Ameerika Ühendriikides;
- piirangud või vajalikud litsentsid, mida nõutakse föderaalset tasandil või mida osariigid nõuavad teatud teenuseosutajatelt.

Need takistused ei ole seotud konkreetselt VKEdega, vaid nende mõju on suurem ja heidutavam. Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse lepingus käsitletakse enamikku neist peatükkides, mis hakkavad kehtima võrdselt kõigi ettevõtjate suhtes. Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse lepingus VKEdele ette nähtud peatüki teema on seega üsna piiratud: edendada kõigi VKEde osalemist Atlandi-ülesel turul, andes asjakohast teavet ja tugevdades koostööd VKEdega tegelevate riigiasutustega.

⁽¹²⁾ „The Transatlantic Trade and Investment Partnership – Big Opportunities for Small Business” (Väikeettevõtjate suured võimalused), Atlandi Nõukogu, (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf, lk 3); „Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership” (Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtjad ning Atlandi-üleline kaubandus- ja investeerimispartnerlus) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); „Small companies in a big market” (Väikesed ettevõtted suurel turul) (http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-between_611404.html).

2.7. VKEde toetamise vajadus

2.7.1. Arvestades nende ees seisvaid takistusi ja piiratud ressursse, vajavad VKEd ja ennekõike väikesed ja mikroettevõtjad eelkõige kohandatud tugiteenuseid ja nõustamist muu hulgas töötajate koolituse alal (individuaalne järelevalve või *coaching*, juhendamine või seire jne), mida pakuvad üldiselt nende majandus-, kutse- ja valdkondlikud organisatsioonid. Tuleb jälgida, et viimaste käsutuses oleksid vajalikud logistilised vahendid, et ettevõtjaid teavitada, nõustada ja individuaalselt toetada, kasutades selleks ennekõike Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondide.

2.7.2. Lisaks iga VKE eripäradele ja vajadustele kohandatud abi- ja nõustamisteenustele peavad ettevõtetel olema vajalikud vahendid oma materiaalsete ja mittemateriaalsete investeringute rahastamiseks. Komitee soovib, et lisaks Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidele peaksid COSME programmi rahastamisvahendid, eelkõige riskikapital ja tagatisskeemid, olema VKEdele, sh neile, kes tahavad investeerida USA turgudele, kergesti kättesaadavad.

2.7.3. EL peaks üle vaatama kaupade ja teenuste ekspordi kindlustuskaitse ning kujundama sellest turuga ühilduva kaitse.

2.8. Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse lepingu VKEsid käsitlev peatükk praegusel kujul

Komitee väljendab heameelt eraldi VKEdele pühendatud peatüki üle, kuid sooviks parandada selle sisu (vt ettepanekud konkreetsete märkuste peatükis). Euroopa Liidu ettepanek lisada Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse lepingusse õiguslik tekst teemal „Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtjad Atlandi-üleses kaubandus- ja investeerimispartnerluses” esitati arutamiseks USAga 19.–23. mail 2014 toimunud läbirääkimiste voo ajal. See on ELi jaoks uus peatükk vabakaubanduslepingus. Tekst avaldati 7. jaanuaril 2015⁽¹³⁾. Need sätted on esitatud väikestele ja keskmise suurusega ettevõtjatele (VKEd) pühendatud X peatükis ning need käsitlevad erinevaid küsimusi eesmärgiga suurendada VKEde osalemist kaubanduses ja vahetada häid tavasid.

2.8.1. VKEdega seotud koostöö

Lepingupoolel peaksid vahetama teavet, looma ja tegema kättesaadavaks vahendid ja ressursid seoses intellektuaalomandi õigustega, vahetama omavahel häid reguleerimistavasid, toetama ettevõtete abistamise meetmeid ning ergutama riskikapitali paigutamist ja investeringuid väikestesse ettevõtetesse, et suurendada VKEde konkurentsivõimet ülemaailmses kaubanduses.

2.8.2. Turuteave ja teabevahetus

Praegune ettepanek artikli X lõike 2 kohta käsitleb teabevahetust lepingupoole vahel. Soovitav on luua veebisait, mis sisaldab kõige asjakohasemat teavet (nt Atlandi-ülese partnerluslepingu teksti, tollieeskirju, kehtivate tehniliste normide registrit, sanitaar- ja fütosanitaarmeetmeid, riigihanke-eeskirju ning ettevõtja registreerimise korda). Kõige asjakohasemates VKEdele huvi pakkuvates valdkondades andmete ühtlustamise programmi suhtes tuleks teostada ELi ja USA ajutise eksperdirühma ühine analüüs.

Lepingupoolel peaksid kõigis ELi keeltes töötama välja elektroonilise andmebaasi, mis sisaldab eelkõige kõiki tollinomenklatuuri ja tollimaksude koode, päritolueeskirju või päritoluriigi märkimise nõudeid.

2.8.3. Tehnilise abi teenused

Euroopa Komisjoni kavandatud tekstis nimetatakse ühtset teabekeskust (artikli X lõike 2 punkt c). Sellise teenuse loomist nõuab ka Atlandi-ülene majandusnõukogu. Niisuguste teabekeskuste ulatuslik allvõrgustik, mida toetavad usaldusväärsed VKEde esindusorganisatsioonid, kellel on juba kontakte ELi ja USA äriühendustes, võiks kindlustada teatava mõju ja eri ametiasutuste ning paljude sidusrühmade pühendunuma osalemise.

2.8.4. VKEde komitee moodustamine

Artikli X lõike 4 eelnõu eesmärk on luua Atlandi-ülene komitee.

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

3. Konkreetsete märkused

3.1. VKEde mõistes esinevate erinevuste mõju ulatus

Eurooplaste ja ameeriklaste arusaam mõistest „VKE” ei ole samasugune, suurim võimalik vahe on selles töötajate arv, mis on 250–1 000. Lisaks varieerub VKE määratlus Ameerika Ühendriikides eri tööstusharudes⁽¹⁴⁾; need on peamiselt ettevõtted, kus töötab kuni 500 inimest, kuid mõnes majandusharus võib töötajate arv olla kuni 750 või isegi 1 000. Enamikus valdkondades ei määratleta neid nende käibe või aastabilansi kogumahu alusel.

Komitee kutsub Euroopa Komisjoni talitusi üles koostama üksikasjaliku ülevaate VKEde määratlusest Ameerika Ühendriikides sektorite kaupa, et alustada kontrollimist, ega need erinevused määratlused Euroopa väiksematele VKEdele kahjulikud ole.

3.1.1. Reguleeritud ja reguleerimata vabad elukutsed, mis on VKEde eriliik, on eri ulatuses ja kujul olemas kõigis ELi liikmesriikides. Nad pakuvad eriteadmistele tuginedes teenuseid ja kaupu, teenuste saajatel on nende vastu suur usaldus ning nende sõltumatus peab vastama eritingimustele. Lisaks nende tähtsusele majanduspartnerina on nad ka osa Euroopa ühiskonnamuudelist.

3.2. Atlandi-ülese laiendatud turu eksportivatele ja mitteeksportivatele ettevõtjatele avalduva mõju hindamine ja järelvalve

Arvestades VKEde kaalu Euroopa majanduses, peab komitee oluliseks, et seoses eelkõige tööhõivele avalduva mõjuga tuleks uurida täpse mõjuhindangu kavandamist sektori ja liikmesriigi kaupa Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse jõustumise prognoositavate tagajärgede kohta Euroopa VKEdele vastavalt läbirääkimiste praegusele seisule. Tarvis on teostada mõju eel- ja järeluuringud VKEde, väga väikeste, mikroettevõtjate ja vabade elukutsete kohta, hoolimata sellest, kas nad kavatsesid eksportida või mitte, et mõõta Atlandi-ülese turu loomise võimalikku mõju.

Euroopa Parlament on juba tundnud huvi mõju vastu, mida Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus avaldab tootvale tööstusele ja energiaturule, ning on järeldanud, et mõju on positiivne, kuid tööstuse eri sektorites erinev⁽¹⁵⁾. Samas ei ole mõju teistele, kohaliku majandusega tihedamalt seotud sektoritele (põllumajandus, turism, käsitööstus, hotellindus, IKT, toitlustamine, tööstus, füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsemine, teenused, vabad elukutsed jne) veel konkreetselt uuritud.

Järgmistes läbirääkimistevoorudes Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse üle tuleb saavutada ambitsioonikaid tulemusi põllumajandussektoris ja panna erilist rõhku turulepääsule, geograafilistele tähistele ning sanitaar- ja fütosanitaarmeetmetele. Kindlasti tuleb tagada kinnipidamine ELis kehtivatest rangetest toiduohutuse, looma- ja inimtervise normidest.

Oluline on suutlikkus prognoosida, kuidas neid ettevõtjaid mõjutab integreerituma Atlandi-ülese turu avamine. Tekib küsimus, kas Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus muudaks uues konkurentsiolekorras nende majandusmuudelit, tootmismeetodeid, teenuste osutamist või nende strateegiaid investeringute ja tööhõive vaatenurgast? Samuti on vaja ette näha meetmed ja strateegiad, mis võimaldaksid kõigil Euroopa VKEdele uue olukorraga kohaneda ning Atlandi-ülest kaubandus- ja investeerimispartnerlust täiel määral ära kasutada.

3.3. Uus miinimumtase, et aidata VKEde/väga väikestel ettevõtjatel turgu väga väikeses mahus n-ö testida

Miinimummääradega ette nähtud künnisest väiksemate mahtude puhul makse ei kehtestata ja tolliprotseduurid, sealhulgas andmete esitamise seotud nõuded, on minimaalsed.

Märgitakse Atlandi Nõukogu taotlust ja Ameerika Ühendriikide üldist valmisolekut tõsta kehtivaid piirmäärasid 800 USA dollarini saadetiste puhul, mida väikeettevõtjad saavad USAsse või Euroopa Liitu (praegused tasemed on vastavalt 200 USA dollarit ja 150 eurot). Euroopa Liidus tuleb käibemaksu koguda – isegi kui kaubad on tollimaksust vabastatud – kaubasaadetiste puhul, mille väärtus ületab 10 kuni 22 eurot (sõltuvalt liikmesriigist).

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

⁽¹⁵⁾ Tööstuse, teadusuuringute ja energeetikakomisjon „TTIP impact on European Energy markets and manufacturing industries” (Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse mõju Euroopa energiaturgudele ja töötlevale tööstusele), 2015 ([http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU\(2015\)536316_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU(2015)536316_EN.pdf)).

Miinumtasemete tõstmine lennukiga saabuvate reisijate kasuks ja seoses sissetulevate saadetistega võiks eeskätt tarbekaupade sektoris aidata VKEdel, eelkõige uutel ettevõtetel, osaleda väikesemahulises ekspordis või kasutada e-kaubanduse teenuseid, ilma et nad peaksid maksma tollimaksu. Komitee kutsub Euroopa Komisjoni üles hindama selle taotluse teostatavust (mõju tollimaksust saadavale tulule, intellektuaalomandi õigustele jne). EMSK avaldab heameelt Euroopa Liidu algatuse üle luua andmebaas 10 asja kohta, mida peab teadma e-kaubandusega tegelemisel⁽¹⁶⁾, Euroopa ettevõtjatele, kes ekspordivad oma kaupu ELi teistesse liikmesriikidesse. Komitee on seisukohal, et sellise andmebaasi saab kohandada ka Atlandi-ülese kaubanduse jaoks.

3.4. *Vajalik ligipääs kogu teabele mitmekeelses portaalis*

Komitee toetab Euroopa Komisjoni üleskutset luua VKEdele portaal ja soovib esitada järgmised soovitusel:

- kogu teave peaks olema kättesaadav Euroopa Liidu 24 ametlikus keeles;
- tarkvara peaks olema võimalikult lihtne ja kergesti kasutatav;
- andmebaasi toimimist peaks testima ELi VKEde rühm, tagamaks, et see vahend vastab nende vajadustele;
- andmebaas peaks sisaldama ka inimliidest meeskonna näol, kelle ülesanne on vastata mõlemal pool Atlandi ookeani esitatavatele küsimustele.

VKEsid ja Atlandi-ülest kaubandus- ja investeerimispartnerlust käsitlevast komisjoni aruandest nähtub selgelt, et paljud ettevõtjad, kes on küll teadlikud nende ekspordi suhtes kehtivatest meetmetest, ei tea, kas need on föderaaltasandi eeskirjad, osariikide eeskirjad või erasektori normid. Seetõttu on oluline, et ametiasutused saaksid regulaarselt kindlaks teha, millist korda ja eeskirju tajuvad VKEd eriti keerukana, ja anda välja dokumente, milles konkreetselt selgitatakse ja kirjeldatakse nõuete täitmiseks vajalikke samme.

3.5. *VKEsid esindav komitee konkreetsete volitustega*

Komitee avaldab heameelt dialoogi üle, mis on juba olemas VKEde sektori eest vastutavate ametiasutuste vahel ELi ja USA tasandil. Komitee leiab aga, et Atlandi-üleises dialoogis on vaja, et piisavalt oleksid esindatud VKEde esindusorganisatsioonid, ja et tulevase VKEde komitee koosseis ei tohiks piirduda üksnes riiklike asutustega, vaid et see tuleks avada VKEde, väga väikeste ettevõtete ja mikroettevõtete esindusorganisatsioonidele mõlemal pool Atlandi ookeani. VKEdele kehtivatel teatavatel üldistel sätetel on oluline mõju ka VKEde töötajatele ja klientidele. Seetõttu peaksid selle huvirühma esindajad kuuluma ka tulevasse VKEde komiteesse, et kaitsta vastavalt nende rühmade huvisid algusest peale.

Komitee teeb ettepaneku, et tulevase VKEde komitee ülesanded oleksid järgmised: järelevalve Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse rakendamise tingimuste üle VKEde, väga väikeste ettevõtete ja mikroettevõtete suhtes ning nende mõju üle VKEde töötajatele ja klientidele, mõju-uuringute läbiviimine, ettepanekute tegemine VKEde/väga väikeste ettevõtete ja mikroettevõtete ning nende töötajate ja klientide raskuste lahendamiseks, teabevahetuse korraldamine nende ettevõtete suunal jne.

3.6. *Teabekampaania riiklikul ja piirkondlikul tasandil*

Oluline on see, et VKEdel oleks juurdepääs õigele teabele, kui soovime, et nad saaksid kasutada uusi kaubandusvõimalusi, mida pakub Atlandi-ülene kaubandus- ja investeerimispartnerlus, olgu tegemist siis kas tollimaksude kaotamise, kaubanduse hõlbustamise või regulatiivse koostööga, mis viib vastavushindamiste, kvalifikatsioonide ja kutsealaste õigusnormide lähenemisele või vastastikusele tunnustamisele.

Seda teavet ei ole võimalik esitada üksnes veebisaitide vahendusel. Et VKEd tunneksid rohkem kättesaadavate riiklike toetusvahendite ja -algatuste eeliseid ja neid paremini mõistaksid, tuleks läbi viia neile suunatud teabekampaania, mis koondab kaubandusspetsialiste ja eksperte Ameerika Ühendriikidesse suunava ekspordi ja investeringute valdkonnas. VKEd enamasti ei tunne veel olemasolevaid vahendeid, mis võiksid kaasa aidata nende rahvusvahelistumisele, nagu turgudele juurdepääsu käsitlev andmebaas ja Euroopa ettevõtlusvõrgustik. Et muutuda rahvusvaheliseks ja laieneda välismaale, peavad nad alustama tööga oma päritoluriigis; seetõttu tuleks tähelepanu pöörata ressursidele ja abile, mida võiks neile anda liikmesriikide ja võimaluse korral ELi tasandil.

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

Samuti soovitab komitee luua Euroopa ja USA VKEde ühenduste võrgustiku, mille ülesandeks on Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse edendamine tõelise alt-üles lähenemisviisi abil.

3.7. Euroopa VKEde poliitika siivendamine

3.7.1. On oluline, et Atlandi-ülest kaubandus- ja investeerimispartnerlust ei peeta vahendiks, millega kaotada VKEdele riigihankelepingute raames kohalikul ja piirkondlikul tasandil ette nähtud sooduskohtlemine. Atlandi-üleses kaubandus- ja investeerimispartnerluses tuleks need prioriteedid säilitada, tingimusel, et neid kohaldatakse nii Euroopa kui ka Ameerika Ühendriikide VKEde suhtes.

3.7.2. Lisaks on oluline, et läbirääkimiste ja regulatiivse koostöö raames peetakse kinni põhimõttest „kõigepealt mõtle väikestele”, tagamaks, et väikeste ja mikroettevõtjate tegelikku olukorda võetakse arvesse juba õigusloomeprotsessi alguses ning kaitstakse VKEde spetsiifilisi huvisid. Selleks taotleb komitee, et väikesed ja mikroettevõtjad oleksid konkreetselt esindatud Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse nõuandekogus.

3.7.3. Regulatiivse koostöö valdkonnas tuleks VKEdele ja eelkõige väikestele ja mikroettevõtjatele pakkuda vastavat tuge eeskirjadega kohanemiseks.

3.7.4. Tuleb märkida, et paljud ettevõtjad, kes saavad investeerida või eksportida Atlandi-ülesel turul, on ettevõtjad, kes tegelevad innovatsiooniga ning kellel on vaja rangeid ja kõikehõlmavaid intellektuaalomandi kaitse eeskirju nii USAs kui ka Euroopa Liidus.

3.7.5. Seoses põllumajandusliku toidutööstusega on vaja pöörata erilist tähelepanu ettevõtjatele, kes rajavad oma tootmise ja sellega seonduvad protsessid eetilistele, kultuurilistele ja keskkonnapõhistele kaalutlustele. Oluline on jätkuvalt edendada kauplemist nende toodetega, aidates kaasa säästvate arengule. Samuti on vajalik tagada piisav kaitse geograafilistele tähistele, mis esindavad tarbijate jaoks garantiid nii toodete päritolu kui ka tootmisviiside seisukohast. EL on aastaid telegenud oma toodete kvaliteedipoliitikaga: see on üks põhitugeid ELi tootjate konkurentsieelse andmisel, annab märkimisväärse panuse kultuuri- ja toidutraditsioonide säilitamiseks ning soodustab maaelu arengut koos turgu ja tootjate sissetulekut toetavate poliitikameetmetega.

3.7.6. Komitee uurib teises arvamuses Euroopa väikeettevõtlusalgatusega „Small Business Act” (SBA) seotud kogemusi USAs ja ELis, et mõista kasu, mida USA „Small Business Act” pakub USA VKEdele näiteks juurdepääsul riigihangetele ja rahastamisele. See uurimistöö võimaldab esitada õigel ajal ettepanekuid Euroopa SBA parandamiseks ja tõhusamate töömeetodite kohta, et muuta seda VKEdele soodamaks ja sidusamaks.

Brüssel, 2. juuli 2015

Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee
president
Henri MALOSSE