



EUROOPA ÜHENDUSTE KOMISJON

Brüssel 18.4.2007  
KOM(2007) 183 lõplik

**KOMISJONI TEATIS EUROOPA PARLAMENDILE, NÕUKOGULE, EUROOPA  
MAJANDUS- JA SOTSIAALKOMITEELE NING REGIOONIDE KOMITEELE**

**GLOBAALNE EUROOPA:  
TUGEVAM PARTNERLUS EUROOPA EKSPORTIJATE  
TURULEPÄÄSU NIMEL**

{SEK(2007) 452}

{SEK(2007) 453}

# KOMISJONI TEATIS EUROOPA PARLAMENDILE, NÕUKOGULE, EUROOPA MAJANDUS- JA SOTSIAALKOMITEELE NING REGIOONIDE KOMITEELE

## GLOBAALNE EUROOPA: TUGEVAM PARTNERLUS EUROOPA EKSPORTIJATE TURULEPÄÄSU NIMEL

### 1. Sissejuhatus

Tänapäevases globaalmajanduses sõltuvad Euroopa äriühingud rohkem kui kunagi varem edukast pääsust meie kaubanduspartnerite turgudele. Euroopa äriühingud teevad kapitalimahukaid investeeringuid kolmandatesse riikidesse ja loovad tarneahelaid, mis on ühtaegu kompleksed ja globaalsed. Euroopa eksportijad püüavad üha enam saavutada edu mitte üksnes arenenud maailma tugevates majandustes, vaid ka arenevates majandustes nagu Hiina, India, Brasiilia ja Venemaa.

2006. aasta „**Globaalse Euroopa**“ raamistikus<sup>1</sup> on väidetud, et kaubanduspoliitika võib anda otsustava panuse Euroopa majanduskasvu ja tööhõivesse, tagades selle, et Euroopa äriühingud jäävad konkurentsivõimeliseks ja et neil on tegelik juurdepääs neile vajalikele eksporditurgudele. Euroopa teeb õigesti, kui avab omaenda turud viisil, mis ergutab konkurentsi ja innovatsiooni, annab juurdepääsu toormaterjalidele ning tõmbab ligi välisinvesteeringuid: see on õige vastus globaliseerumisele. Paralleelselt võime oodata ja peaksimegi ootama avatud turge ja ausaid kauplemistingimusi ka välismaal. Eelkõige peaksid areneva majandusega riigid, mis on tänu globaalsele kauplemissüsteemile saavutanud kõrge kasvumäära, nüüd oma tõkked kaotama ja oma turud rohkem avama. See on niihästi nende endi huvides kui ka globaalse kaubandussüsteemi huvides laiemalt. Maailmamajanduse tihedas konkurentsisis mõjutab turulepääs oluliselt meie majanduse ekspordivõimet.

Euroopa jõupingutused ülemaailmsete turgude avatuna hoidmisel tulenevad esmajoones ja kõige ilmsemalt tema WTO, mitmepoolse kaubandussüsteemi ja Doha vooru raames võetud kohustustest. Üha edenev ülemaailmne liberaliseerimine ei ole mitte üksnes kõige tulemuslikum avatud kaubandussüsteemi loomise moodus, vaid on ainus, mis annab tegelikke tulemusi ühtviisi kõigile, nii arengu- kui ka arenenud riikidele. Ent ELi ulatuslikuma strateegia oluline osa on uuendatud turulepääsupoliitika, mille keskmes on konkreetsed probleemid ja turud.

Käesolevas teatises tehakse ettepanek luua komisjoni, liikmesriikide ja ettevõtjate vahel ulatuslikel avalikel konsultatsioonidel põhinev tugevam **partnerlus turulepääsu nimel**. Selles sätestatakse selgem, rohkem tulemustele orienteeritud lähenemisviis, mille keskmes on ELi ettevõtjate konkreetsed probleemid kolmandate riikide turgudel. Teatises tehakse kindlaks nii praeguse süsteemi nõrgad kohad kui ka see, millises ulatuses tuleb ELi poliitikat muuta, et see peegeldaks muutuvat globaalmajandust.

---

<sup>1</sup> Komisjoni teatis nõukogule, Euroopa Parlamendile, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regioonide Komiteele – Globaalne Euroopa – Konkurentsivõime maailmas – Panus ELi majanduskasvu ja tööhõive strateegiasse - KOM(2006) 567, 4.10.2006.

Selles nähakse ette praeguse süsteemi suurem detsentraliseerimine ning kohalike teadmiste ja algatuste parem ärakasutamine kohalike ELi turulepääsu töörühmade väljaarendamise kaudu; need töörühmad moodustatakse komisjoni delegatsioonide, liikmesriikide saatkondade ja ettevõtjate organisatsioonide baasil. Samuti tõstatatakse selles küsimus, kas me võiksime oma suutlikkuse ärakasutamisel määrata kindlaks selgemaid prioriteete, tagamaks, et kõik turulepääsu käsitlevad kaebused vaadataks küll nõuetekohaselt läbi, kuid EL võtaks samas sihikule kõige tungivamad probleemid. Selles nähakse ette, kuidas võiks muuta praegust süsteemi tõhusamaks ning ELi ettevõtjate jaoks läbipaistvamaks.

Tugev turulepääsupoliitika on ühise kaubanduspoliitika oluline ülesanne ja oluline valdkond, milles EL võib tuua oma liikmesriikidele tegelikku majanduslikku kasu. Kui küsimuse all on kaubandustõkete vastu meetmete võtmine, tuleb meil kindlaks teha, kuidas olemasolevaid töövahendeid paremini ära kasutada ja võimaluse korral uusi välja töötada. Käesolevas teatises on visandatud, kuidas seda poliitikat tulevikus tugevdada.

## **2. Turulepääs muutuvast globaalmaajanduses**

### **Alates 1996. aastast tehtud edusammud**

ELi turulepääsustrateegia käivitati 1996. aastal<sup>2</sup> eesmärgiga tagada mitmepoolsete ja kahepoolsete kaubanduslepete täitmine ning tagada, et kolmandate riikide turud oleksid ELi ekspordile avatud. Selle strateegia eesmärgiks oli anda eksportijatele teavet turulepääsutingimuste kohta ning raamistik tõkete ületamiseks toote-, teenus-, intellektuaalomandi- ja investeringukaubanduses.

Selle strateegia peamise töövahendina loodigi turulepääsu andmebaas. Tegemist on veebipõhise tasuta teenusega ELi eksportijatele, mis sisaldab teavet turulepääsutingimuste kohta ligikaudu 100 riigis ning pidevalt arenevat avalikku andmestikku praeguse seisuga umbes 500 turulepääsu takistavast asjaolust, millest on komisjonile teatanud peamiselt ettevõtjad. Andmebaasi teabeosa leiab rohket kasutust ning on üldiselt kasutajate seas väga populaarne.

Kuna EL on seadnud esikohale mitmepoolsed jõupingutused kaubandustõkete vähendamiseks, on konkreetsete tõkete kõrvaldamine komisjoni tähelepanu alt mõnevõrra kõrvale nihkunud. See puudujääk tuleb tingimata kõrvaldada, nii mittetariifsete kaubandustõkete kasvava tähtsuse ja keerukuse kui ka huvirühmade nõudmiste tõttu. Selle saavutamiseks tuleb ettevõtjate ja liikmesriikidega tihedamalt konsulteerida, kasutada sihipärasemat lähenemisviisi tõkete kõrvaldamisele ning ressursse optimaalselt jagada. Kui kooskõlastatust ei parandata, on tunduvalt raskem prioriteetseid juhtumeid tuvastada, analüüsida ja hinnata ning tõkete kõrvaldamisel süstemaatilist edu saavutada.

### **Tõkete muutlik iseloom globaalmaajanduses**

**Kaubandustõkete iseloom globaalmaajanduses on muutunud.** Kui kunagi olid turulepääsu keskmes piiritariifid, siis nüüd on meie kaubanduspartnerite turgudel üha enam tähtsust omandamas mittetariifsed ja muud „piiritagused” tõkked (vt alljärgnevas kastis olevat teksti).

---

<sup>2</sup> Komisjoni teatis nõukogule, Euroopa Parlamendile, Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regioonide Komiteele: Maailmakaubandus kui globaalne väljakutse: Euroopa Liidu turulepääsustrateegia - KOM(96) 53, 14.2.1996.

Tuleks teha selget vahet tarbetute kaubandustõkete ning õigustatud, juriidiliselt põhjendatud meetmete vahel, mis peavad täitma õiguspäraseid poliitilisi eesmärke, nagu turvalisus, inimeste, loomade ja taimede tervise ning keskkonna kaitse. Kaubanduse reguleerimine on küll vajalik, aga seda tuleb teha läbipaistvalt ja diskrimineerimata, kitsendamata kaubandust rohkem, kui on vaja muude õiguspärase poliitiliste eesmärkide saavutamiseks.

Need uut tüüpi tõkked on keerukamad ning neid on tehniliselt raskem ja aeganõudvam avastada, analüüsida ja kõrvaldada. Paljud turulepääsu probleemid kerkivad nüüd esile seetõttu, et kehtivaid eeskirju ei rakendata õigesti või ei tagata nende täitmist. Lisaks sellele ei ole WTO eeskirjade laienemine pidanud sammu globaalmaajanduse tõkete üha suurema ulatusega. Ehkki GATTil ja WTO-l on olnud tariifsete kaubandustõkete kõrvaldamisel märkimisväärset edu ning nendega on liigutud niisugustesse valdkondadesse nagu sanitaarsete kaubanduspiirangute jälgimine, on siiski veel palju valdkondi, kus WTO eeskirjad tuleb alles välja töötada ja kohandada mittetariifseid tõkkeid kõrvaldama. Pealegi, mida rohkem me saame parimaid tavasid jagada ning keskkonna- ja sotsiaalstandardeid oma kaubanduspartneritega ühtlustada, seda parem ELi ettevõtjatele.

### **Kaubandustõkked tänapäeva globaalmaajanduses**

1. **Tariifsed tõkked.** Ehkki kõrged tariifid on järjestikuste mitmepoolsete kaubandusläbirääkimiste voorudega vähenenud, on need siiski veel ELi eksportijatele probleemiks.
2. **Koormavad tolliprotseduurid** impordil, ekspordil ja transiidil ning ebaausad või diskrimineerivad **maksuduseeskirjad ja -tavad.**
3. **Tehnilised normid, standardid** ja vastavushindamismenetlused, mis ei ole kooskõlas WTO tehniliste kaubandustõkete eeskirjadega (tehniliste kaubandustõkete leping).
4. **Sanitaar- ja fütosanitaarmeetmete väärkasutus**, st meetmete kehtestamine, mis ei tulene olemasolevates WTO eeskirjades sisalduvatest tervisekaitse ja ohutusega seotud põhjustest.
5. **Piirangud juurdepääsul toormaterjalidele**, eelkõige ekspordipiirangud, sh ekspordimaksud, mis viivad hinna üles sellistel toodetel nagu nahad ning olulised mineraal- ja metalltooted, samuti kahetised hinnakujundustavad.
6. **Ebapiisav intellektuaalomandiõiguste**, sh geograafiliste tähiste **kaitse** ning nõuetekohase rakendamise ja täitmise tagamise puudumine.
7. **Teenuskaubanduse ja välismaiste otseinvesteeringute tõkked**, nagu välismaisele osalusele põhjendamatu maksimummäärade kehtestamine, ühissettevõtetele kehtestatavad kohustused ja diskrimineeriv kohtlemine.
8. **Kitsendavad riigihanke-eeskirjad** ja -tavad, mis ei lase ELi äriühingutel teha kolmandates riikides tulemuslikke pakkumisi riigihankelepingute saamiseks.
9. **Kaubanduse kaitsevahendite kuritarvitamine ja WTO eeskirjadega vastuolus olev kasutamine** kolmandate riikide poolt.
10. **Riigiabi ja muude subsiidiumide ebaaus kasutamine** kolmandate riikide poolt viisil, mis takistab turulepääsu.

## **Huvirühmade toetus muudatustele**

2006. aastal tellis komisjon hindamisuuringu<sup>3</sup> ja korraldas Interneti teel konsultatsiooni Euroopa Liidu lähenemisviisi kohta turulepääsule<sup>4</sup>. Konsultatsioon tõi rohkem kui 150 vastust liikmesriikidelt, ELi ettevõtjatelt ja muudelt huvirühmadelt. Hindamis- ja konsultatsiooniprotsessis jõuti järgmiste olulisemate järeldusteni:

- ELil tuleb parandada poliitiliste vahendite kombinatsiooni, mida ta rakendab turulepääsu tagamiseks ja säilitamiseks: mitmepoolsete ja kahepoolsete kaubanduslääbirääkimiste pidamine tuleks ühendada meetmetega nende kokkulepete täitmise tagamiseks.
- Ehkki ekspordi edendamine jääb õigusega ELi liikmesriikide oluliseks rolliks, tegutsevad paljud Euroopa äriühingud üleeuroopalisel ja üha enam ka ülemaailmsel tasandil. Komisjonil, liikmesriikidel ja ettevõtjatel tuleb teha partnerluse raames tihedamat koostööd, et neil oleks nii Brüsselis kui ka kolmandates riikides maksimaalne võime kõrvaldada kaubandustõkkeid ja hoida ära nende tekkimist.
- EL peab seadma oskuslikumalt prioriteete kaubandustõkete vastaste meetmete võtmisel, et saavutada ELi jaoks suurim majanduslik mõju.
- EL peab osutama ettevõtjatele tõhusamat ja läbipaistvamat teenust. Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted (VKEed) on eksporditurgudel üha aktiivsemad ja nende ees seisavad kaubandustõkete näol sageli kõige suuremad probleemid. VKEde turulepääsuprobleeme tuleb strateegia praktilisel rakendamisel hoolega arvesse võtta. Komisjon võttis 2005. aasta novembris vastu teatise<sup>5</sup>, kus on konkreetselt nimetatud VKEde vajaduste täitmist selles valdkonnas. Komisjon võib oma turulepääsu andmebaasi veelgi parandada, et muuta see kasutajasõbralikumaks.

Meie hindamise ja konsultatsioonide tulemustest ilmneb, et turulepääsus nähakse valdkonda, mis väärrib ELi tasandil jõulisemat tegutsemist. ELi ettevõtjad soovivad rohkem tulemustele orienteeritud lähenemisviisi, mis aitaks kolmandate riikide turgudele pääsemisel nende ees seisvaid konkreetseid probleeme ületada kiiruse ja tulemuslikkusega, mis vastaks tänapäeva kaubanduse reaalsele oludele. Liikmesriigid on järjekindlalt väljendanud seisukohta, et on vaja tulemuslikumat ja end rohkem maksmapanevat ELi poliitikat.

### **3. Ettepanekud tugevama partnerluse loomiseks turulepääsu nimel**

Turulepääsuküsimusele keskendumiseks on täna niisama mõjuvad või veelgi mõjuvamad põhjused kui 1996. aastal. Meie ülesanne on tugevdada ja kohandada olemasolevat turulepääsupoliitika raamistikku ja muuta selle raamistiku osaks olevad konkreetsed vahendid paremaks.

---

<sup>3</sup> Aruanne on kättesaadav järgmiselt aadressilt:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc\\_130518.2.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf).

<sup>4</sup> Aruanne on kättesaadav järgmiselt aadressilt:  
[http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk\\_access/cs101106\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm)

<sup>5</sup> Komisjoni teatis „Ühenduse Lissaboni kava elluviimine – Kaasaegne VKE-poliitika majanduskasvu soodustamiseks ja tööhõive suurendamiseks” - KOM(2005) 551, 10.11.2005.

### **3.1. Õige poliitiliste vahendite kombinatsioon**

WTO süsteem ja mitmepoolne koostöö on endiselt kõige tähtsamad mehhanismid turulepääsu saavutamiseks ja tagamiseks ülemaailmses kaubandussüsteemis, ehkki olulist rolli mängivad ka teised, näiteks Maaailma Tolliorganisatsioon. Kuid me ei tohi jääda lootma üheainsale kaubandustöketevastasele tegevussuunale või mehhanismile. Meil tuleb kasutada mitme- ja kahepoolseid nii ametlikke kui ka mitteametlikke vahendeid.

WTOs on ELi jaoks prioriteediks kaubanduslääbirääkimiste ambitsioonika Doha vooru edukas lõpuleviimine. Ühinemislääbirääkimised on parema turulepääsu saavutamise vahendina oma tähtsust kaotamas, sest mõned kõige tähtsamad kaubanduspartnerid, nagu Hiina, on nüüdseks WTOga ühinenud, samas kui teised, nagu Venemaa, on jõudnud läbirääkimistega lõpusirgele. Mitmepoolse tegevuse täiendusena alustatakse läbirääkimisi uue põlvkonna kahepoolsete vabakaubanduslepete sõlmimiseks selliste regioonide ja riikidega nagu ASEAN, Korea, India, Andide riigid ja Kesk-Ameerika; kõnealused vabakaubanduslepped lähevad praegustest WTO eeskirjadest kaugemale. Samas jätkatakse käimasolevaid läbirääkimisi Mercosuri ja Pärsia Lahe Koostöö nõukoguga ning sõlmitakse valdkondlikud kokkulepped.

Samuti peaksime püüdma tugevdada oma positsioone rahvusvahelistes normeerimisorganisatsioonides, nagu Rahvusvahelises Standardiorganisatsioonis (ISO). See aitab meil paremini mõjutada rahvusvahelist reguleerimisalast koostööd, näiteks rahvusvaheliste standardimisorganite koostatud vabatahtlike rahvusvaheliste standardite kasutamise edendamise kaudu. Lisaks sellele peaksid uue põlvkonna vabakaubanduslepped sisaldama regulatiivse ühtlustamise komponenti. EL peaks ka hõlbustama arengumaade aktiivset osalemist niisuguses reguleerimisalases dialoogis.

Kuid reeglite suhtes kokku leppimine on üksnes protsessi algus. Kindlasti tuleb tähelepanu keskmes hoida täitmine ja selle tagamine, et kolmandad riigid täidaksid oma kahe- ja mitmepoolsetest kokkulepetest tulenevaid kohustusi. Selle hõlbustamiseks tuleks aktiivselt tugineda WTO vaidluste lahendamist reguleerivate eeskirjade ja protseduuride käsitusleppest tulenevatele õigustele. Tuleks kasutada mitme- ja kahepoolseid läbirääkimisi, et määrata kindlaks paindlik, vahendusel põhinev vaidluste vältimise ja lahendamise mehhanism, et lahendada partnerriikidega tekkivaid probleeme. Samuti peaksime innustama teisi kasutama kaubanduspiirangute ärahoidmiseks rohkem tehniliste kaubandustöketepingutest tulenevaid teatamismenetlusi, nagu EL on seda teinud. Lisaks sellele tuleks meil muuta kaubandustöketepingutuste määrust, nõnda et see sisaldaks kaebusi selliste kahepoolsete lepingute rikkumise kohta, milles me oleme osalised. EL võib tihendada ka koostööd kolmandate riikidega, et kaotada ühismureks olevad kaubandustökked. Näiteks võiks EL integreerida niisugused arutelud olemasolevatesse strateegilistesse partnerlustesse olulisemate arengu- ja arenenud maade turgudega – me teeme turulepääsu küsimustes juba tihedat koostööd Ameerika Ühendriikidega.

Turulepääsu võib piirata ka tõhusate konkurentsiseaduste puudumine. Meil on vaja jätkata jõupingutusi, et edendada kohaste konkurentsieskirjade kehtestamist kolmandates riikides.

Turulepääsueeskirjade täitmine sõltub ka tõhusa tehnilise ja haldussüsteemi olemasolust. Iseäranis mitmetes arengumaades ei ole piisavat haldussuutlikkust, väljaõpet ega tehnilisi seadmeid. Kaubandusalane abi võib aidata neid kitsaskohti vähendada. Komisjon ja EL

tervikuna on osana oma kaubandusabi („*Aid for Trade*“) üldstrateegiast<sup>6</sup> võtnud endale kohustuseks suurendada kaubandusega seotud abi.

Komisjoni, liikmesriikide ja ettevõtjate ühistes jõupingutustes tõkete tulemuslikul kõrvaldamisel mängivad üha tähtsamat rolli ka poliitilised sidemed ja kaubandusdiplomaatia, mis on täienduseks muudele, keskmistele ja pikaajalistele, poliitikainstrumentidele.

### **3.2. Uus suhe liikmesriikide ja ettevõtjatega**

Komisjoni roll ühise kaubanduspoliitika keskmes on eluliselt tähtis. Kuid on selge, et suurema tulemuslikkuse saavutamiseks peab komisjon seadma sisse uue partnerlussuhte nii liikmesriikidega, kellel on selles valdkonnas oma pädevus, kui ka Euroopa ettevõtjatega.

Komisjon, liikmesriigid ja ettevõtjad peavad oma töömeetodeid parandama. See tähendab palju süstemaatilisemaid kontakte ja koostööd kõikidel tasanditel nii ELi piires kui ka kolmandates riikides. Komisjon, liikmesriigid ja ettevõtjad peaksid tegema paremat koostööd, et määrata kindlaks esmatähtsad meetmed kaubandustõkete kõrvaldamisel, looma seose andmebaaside vahel ja töötama välja turulepääsuspetsialistide võrgustiku.

See on eriti tähtis olulisemate kolmandate riikide turgudel kohapeal, kus kohalikke olusid tuntakse kõige paremini. Komisjoni delegatsioonid, liikmesriikide saatkonnad ja välismaistel turgudel tegutsevad Euroopa ettevõtjad on tuttavad kohalike haldusstruktuuride ja -protsessidega ning tavaliselt on neil kõige paremad võimalused pakkuda turulepääsu probleemidest esialgset ülevaadet, teha kindlaks juhtumid, mis nõuavad Brüsseli spetsialistidega kooskõlastatud tegevust sellistes valdkondades nagu intellektuaalomand, tehnilised kaubandustõkked ning sanitaar- või fütosanitaarkaitse, ning viia läbi kohalike järeletegevus. Praktikas on kolmandates riikides juba nii mõndagi toimumas, mis võimaldab ressursse ja kontakte ühendada. Kuid süstemaatilisemad kontaktid ja kooskõlastamine parandaks teabe kogumist, võimaldaks asjakohaseid õigusaktide ettepanekuid kindlaks teha ja neile reageerida enne nende vastuvõtmist ning kasutada kohalike teadmisi ja mõjuvõimu, et avaldada diplomaatilist survet turulepääsu tõkestavate asjaolude kiireks ja tulemuslikuks kõrvaldamiseks.

Komisjon teeb ettepaneku luua kolmandate riikide turgudel turulepääsu töörühmad, kuhu oleks kaasatud komisjon, liikmesriigid, erasektor (näiteks ELi kaubanduskojad) ning vajaduse korral muud ELi huvirühmad. Lühiajaperspektiivis määratakse kindlaks rida pilootriike, kus moodustatakse tugevamad võrgustikud ja turulepääsu töörühmad.

Komisjon usub ka, et turulepääsu nõuandekomitee, mis koosneb liikmesriikide esindajatest ja mille eesistujaks on komisjon, peaks keskenduma tehniliselt rohkem turulepääsu küsimustele<sup>7</sup>, sealhulgas konkreetsete juhtumite läbivaatamisele ja kogemuste vahetamisele. Samuti peaks see pöörama uuesti suuremat tähelepanu koordineerimisele, võttes aluseks kohalikele turulepääsu töörühmadelt saadava tagasiside, ning tegema tihedat koostööd kaubandustõkete määrusega loodud komiteega. Artikli 133 komitee – kaubanduspoliitika üldnõuandekomitee – peaks jätkuvalt olema foorumiks, kus arutatakse kõige olulisemaid turulepääsuga seotud juhtumeid. Ent kuna turulepääsu küsimused on keerukad ja

---

<sup>6</sup> Komisjoni teatis nõukogule ja Euroopa Parlamendile: ELi kaubandusabistrateegia suunas – komisjoni panus - KOM(2007) 163, 4.4.2007.

<sup>7</sup> Nõukogu 24. septembri 1998. aasta otsusega 98/552/EÜ ette nähtud volituste piires.

mitmekesised, jääb juhiroll vajaduse korral ka muudele erialakomiteedele. Komisjon jätkab samuti korrapäraselt Euroopa Parlamendiga nende küsimuste üle arutlemist.

On selge, et ettevõtjate hulgas valitseb kindel soov osaleda aktiivsemalt kaubandustökete kõrvaldamisel. Komisjon usub, et regulaarsemad kolmepoolsed arutelud komisjoni, ELi ettevõtjate ja liikmesriikide vahel oleksid kasulikud, ning teeb ettepaneku luua spetsiaalne foorum, kus liikmesriigid, komisjoni talitused ja ELi ettevõtjad saaksid korrapäraselt nõu pidada; see võiks olla seotud turulepääsu nõuandekomitee nõupidamistega.

Koostöö üldpõhimõttena peaksime olemasolevaid mehhanisme paremini kasutama ning looma raamistiku korrapäraseks kontaktideks, selle asemel et luua täiendavaid ELi-sisese koostöö institutsioone.

### **3.3. Prioriteetide seadmine ressursside paremaks ärakasutamiseks**

Asjaolu, et juba niigi arvukate kaubandustökete hulk kasvab eeldatavalt veelgi ning et nende kõrvaldamine on üha keerukam ja raskem, tähendab, et oluline on, et me keskenduksime kõige prioriteetsematele tōketele ja tegeleksime esmajärjekorras nendega.

Jätakuvalt tuleks läbi vaadata kõik saadud kaebused, kuid seejuures tuleb arvestada objektiivseid prioriteetsusnäitajaid, mida on arutatud ELi liikmesriikide ja ELi ettevõtjatega, sh väikeste ja keskmise suurusega ettevõtetega. Nende hulka võiksid kuuluda:

- võimalik majanduskasu, mida ELi ettevõtlus tervikuna võib neist lühemas ja keskpikas perspektiivis saada;
- kas kõnealune kaubandustōke kujutab endast kahe- või mitmepoolsete lepingute tõsist rikkumist või mitte; ning
- kas probleem on mõistliku aja jooksul tõenäoliselt lahendatav.

Prioriteetide järjestamise tulemuste järgi võib prioriteedid määrata kindlaks järgmistel alustel:

- riigid (nii tööstus- kui ka arenguriigid, kuid välja arvatud vähimarenenud riigid);
- sektorid (näiteks on rida sektoreid kindlaks määratud konsultatsiooni käigus ning tööstuspoliitika raames<sup>8</sup>); ja/või
- probleemi kategooria: nt intellektuaalomandiõiguste rikkumine.

Kuid prioriteedid ei tohi muutuda ahistavaks, vaid peavad olema suunavaks abiks, et ressursse paremini kasutada.

---

<sup>8</sup> Komisjoni teatis „Ühenduse Lissaboni kava rakendamine: raampoliitika ELi tootmise tugevdamiseks – süvendada integreeritumat lähenemisviisi tööstuspoliitikale“ - KOM(2005) 474, 5.10.2005. Selle 4. septembri 2006. aasta tehniline täiendus on kättesaadav järgmiselt aadressilt: [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/industry/doc/sec\\_overview\\_update06.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf).



### **3.4. Tulemuslikum, tõhusam ja läbipaistvam teenus**

#### **... mis takistab uute kaubandustõkete esilekerkimist ...**

Ennetusel põhineva „varase hoiatuse“ lähenemisviisi eeliseks kolmandate riikide eeskirjade seirel on see, et nii saab võimalikke kaubandustõkkeid juba varases etapis kindlaks teha ja need juba eos kõrvaldada ning see annab meie kaubanduspartneritele teada, mis küsimused meile muret teevad, enne kui eelnõud ja eeskirjade projektid seaduse jõu saavad. Komisjon julgustab ka teisi osalisi kasutama tehniliste kaubandustõkete lepingust tulenevat teatamisvõimalust ja suurendama turulepääsu töörühmade jõupingutusi vahetult kohapeal info kogumiseks kolmandates riikides ettevalmistatavate õigusaktide kohta.

#### **... tõhustab kaubandustõkete kõrvaldamiseni viivat protsessi...**

Suurim lõhe 1996. aastal alguse saanud ootuste ja saavutatud tulemuste vahel on ajas, mis kulub kaubanduspiirangute edukaks kõrvaldamiseks isegi kõige ilmsematel mitme- ja kahepoolsete kokkulepete rikkumise juhtudel. Ettevõtjatele saadud tagasisidest ilmneb, et nad vajavad kiiremat ja sihipärasemat reageerimist. Komisjon parandab ja lihtsustab turulepääsu käsitlevate kaebuste registreerimise, analüüsimise ja lahendamise ning ettevõtjatele tagasiside andmise viisi.

Jääme lootma ELi ettevõtjatele, kes annavad suurema osa infost kaubandustõkete kohta, mis mõjutavad nende kauplemist või investeringuid kolmandates riikides, ning omalt poolt tagame, et niisugune info jõuab kõigini komisjonis. Eesmärgiks oleks registreerida turulepääsu andmebaasis kõik turulepääsu kohta laekunud kaebused. Me loome veebilingid teistesse mujal ELis (sh võimaluse korral liikmesriikides ja ettevõtetes) asuvasse andmebaasidesse, tagamaks, et turulepääsu andmebaasi kaudu on leitavad kõik kaubandustõkked, millest on teatatud. Juhtumitele antaks kordumatu tunnusnumber, mis muudab nende jälgimise kogu süsteemi ulatuses läbipaistvamaks.

Kaubandustõkete analüüsi tuleb kaasata kõik osalised, kaasa arvatud kohapeal asuvad turulepääsu töörühmad. Ning ELi ettevõtjaid tuleb tehtavast tööst regulaarselt informeerida.

Kaubandustõkete tuvastamine ja analüüs on valdkond, kus võiks eeldada, et tihedam partnerlus ettevõtjate ja liikmesriikidega avaldab tõhususe ja läbipaistvuse osas kõige enam mõju.

#### **...ning muudab turulepääsu andmebaasi paremaks**

Euroopa Komisjoni turulepääsu andmebaas pakub kiiresti kättesaadavat ja usaldusväärset teavet kohaldatavate tariifide, impordiformaalsuste ja kolmandatesse riikidesse importimisel nõutavate dokumentide kohta ning sisaldab ka teavet kaubanduspiirangute kohta, mis kitsendavad juurdepääsu neile turgudele. Kasutajad on küll üldiselt olemasoleva süsteemiga rahul, kuid seda tuleks siiski paremaks muuta.

Suuremat tähelepanu pööratakse turulepääsu andmebaasi kasutajasõbralikkusele ja lihtsustamisele, mis muudaks probleemide tuvastamise ja neist teatamise kergemaks. Komisjon kehtestab Interneti-küsitlustele paremad vastamistähtajad ja võtab endale kohustuseks andmebaasist saadavat teavet regulaarselt ajakohastada. Praegust andmebaasi „Märkuste“ osa täiendatakse, et julgustada kasutajaid e-posti teel juhtima komisjoni tähelepanu rohkematele küsimustele ja probleemidele. Liikmesriikides ja liikmesriikidega

koostöös käivitatakse reklaamikampaania, et turulepääsupartnerluse teenuseid ulatuslikult propageerida, eelkõige VKEde hulgas, tulevase üleliidulise ettevõtlust ja innovatsiooni toetava võrgustiku kaudu, ning ergutada ELi ettevõtjaid oma kaebusi kaubandustõkete kohta registreerima.

Vastuseks kasutajate nõudmisele ning et praegustele probleemidele ja ELi eksportijate vajadustele paremini reageerida, töötatakse aja jooksul välja turulepääsu andmebaasi uued osad, et see hõlmaks paremini niisuguseid valdkondi nagu teenused, intellektuaalomandiõiguste jõustamine ning investeeringud.

Kohapeal asuvad turulepääsu töörühmad peaksid esitama korrapäraseid aruandeid oma asukohariigi kaubandustõkete kohta, mis muudavad turulepääsu andmebaasist saadava olukorra ülevaate ajakohasemaks ja selgemaks.

Komisjon otsib ka võimalusi luua seos turulepääsu andmebaasi ja arengumaade ekspordiettevõtete abiliini vahele. Kui anda arengumaade eksportijatele juurdepääs sellele teabele, suurendaks see nende suutlikkust ekspordida teistesse riikidesse, mis annaks eelkõige lõuna-lõuna-suunalisele kaubandusele vajaliku tõuke.

#### **4. Kokkuvõte**

Tugevam partnerlus turulepääsu nimel on „Gloobalse Euroopa“ strateegia oluline komponent ja märkimisväärne panus Lissaboni majanduskasvu ja tööhõive tegevuskavasse. Euroopa äriühingud alates tugevatest globaalareenil tegutsevatest äriühingutest kuni alles alustavate VKEdeni – võitlevad maailmaturgudel läbilöömise eest. Tugev turulepääsupoliitika on ühise kaubanduspoliitika oluline ülesanne ja oluline valdkond, milles EL võib tuua oma liikmesriikidele, Euroopa kodanikele ja ettevõtjatele tegelikku majanduslikku kasu. ELi 1996. aasta poliitikat on vaja tugevdada ja kohandada muutuva globaalmajandusega, kus on muutumas nii turud, kuhu me püüame pääseda, kui ka tõkked, mis meid selles takistavad.

Komisjon teeb seetõttu järgmised ettepanekud:

- tuleks rohkem tugineda mitmepoolsetele instrumentidele, nagu WTO-le, ja kahepoolsetele kanalitele, nagu vabakaubanduslepingute uus põlvkond, et ergutada järkjärgulist ning tegelikkuses rakendatavat liberaliseerimist, turgude avamist ning standardite ja normide ühtlustamist ELi ja tema kaubanduspartnerite vahel;
- luua tugevam side komisjoni, liikmesriikide ja ELi ettevõtjate vahel, et ettevõtjaid kolmandate riikide turgudele pääsemisel esinevate konkreetsete raskuste ületamisel vahetult toetada ning seda viisil ja aja jooksul, mis on kooskõlas ettevõtluse reaalsete oludega;
- detsentraliseerida praegune süsteem ning julgustada kohalikke algatusi kolmandates riikides, arendades välja kohapeal paiknevad ELi turulepääsu töörühmad, kuhu on kaasatud komisjoni delegatsioonid, liikmesriikide saatkonnad ja ettevõtlusorganisatsioonid;
- tihedam tehniline koostöö Brüsselis liikmesriikide ametnike ja komisjoni vahel turulepääsu küsimustes ning intensiivsem konsulteerimine mitmesuguste tootmisharude esindajatega;
- selgemate prioriteetide seadmine selles, millistele kaubandustõketele keskenduda, et meie ressursse teataval sihtturgudel (jättes välja vähimarenenud riigid), olulisemates sektorites

ja/või olulisemates valdkondades, nagu intellektuaalomandiõiguste alal, kõige paremini ära kasutada;

- täielikult uuendada Euroopa Komisjoni turulepääsu andmebaasi;
- suurendada kaubandustõkkeid käsitlevate kaebuste analüüsimisel komisjonis tõhusust ja läbipaistvust, sh luua uus ratsionaalsem süsteem kaebuste registreerimiseks.

Selle algatuse edu sõltub sellest, kui tugeva uue partnerluse me suudame luua, kas me eraldame sellele projektile kollektiivselt piisavalt ressursse ja kasutame neid ressursse parimal võimalikul moel. Komisjon on võtnud endale ülesandeks see tuleproov läbi teha ja kutsub kõiki asjaosalisi sellesse uude partnerlusse oma õlga alla panema.