



EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO

Bryssel 18.4.2007
KOM(2007) 183 lopullinen

**KOMISSION TIEDONANTO EUROOPAN PARLAMENTILLE, NEUVOSTOLLE,
EUROOPAN TALOUS- JA SOSIAALIKOMITEALLE SEKÄ ALUEIDEN
KOMITEALLE**

**GLobaali Eurooppa:
Markkinat avoimiksi Euroopan viejille
vahvemman kumppanuuden avulla**

{SEK(2007) 452}
{SEK(2007) 453}

KOMISSION TIEDONANTO EUROOPAN PARLAMENTILLE, NEUVOSTOLLE, EUROOPAN TALOUS- JA SOSIAALIKOMITEALLE SEKÄ ALUEIDEN KOMITEALLE

GLOBALI EUROOPPA: MARKKINAT AVOIMIKSI EUROOPAN VIEJILLE VAHVEMMAN KUMPPANUUDEN AVULLA

1. Johdanto

Nykypäivän globaalissa taloudessa Euroopan yritykset ovat enemmän riippuvaisia tehokkaasta pääsystä kauppakumppanien markkinoille kuin koskaan aikaisemmin. Euroopan yritykset tekevät pääomavaltaisia investointeja EU:n ulkopuolisiin maihin ja rakentavat monimutkaisia ja maailmanlaajuisia toimitusketjuja. Euroopan viejät etsivät menestystä kehittyneen maailman suurten talouksien lisäksi myös uusista talouksista, kuten Kiinasta, Intiasta, Brasiliasta ja Venäjältä.

Vuoden 2006 **Gloaali Eurooppa** –puitteissa¹ katsottiin, että kauppapolitiikan avulla voidaan merkittävästi edistää kasvua ja työllisyyttä Euroopassa, kun varmistetaan, että Euroopan yritysten kilpailukyky säilyy ja että ne todella pääsevät tarvitsemilleen vientimarkkinoille. Eurooppa toimii oikein avatessaan omat markkinansa, jos näin tuetaan kilpailukykyä ja innovaatioita, turvataan raaka-aineiden saanti ja houkuttelee ulkomaisia investointeja: tämä on oikea vastaus globalisaatioon. Vastaavasti voimme ja meidän pitääkin vaatia avoimia markkinoita ja tasapuolisia kaupankäynnin ehtoja muualla maailmassa. Erityisesti nousevan talouden maat ovat hyötäneet maailmanlaajuisesta kauppajärjestelmästä ja saavuttaneet voimakkaan kasvun, ja nyt niiden pitäisikin poistaa omat kaupan esteensä ja jatkaa markkinoidensa avaamista. Tämä on sekä niiden oman edun että laajemmin koko maailmanlaajuisen kauppajärjestelmän edun mukaista. Globaalissa taloudessa, jossa kilpailu on erittäin kovaa, markkinoille pääsy vaikuttaa suuresti oman vientitaloutemme voimaan.

Euroopan tärkein ja selkein painopiste avointen maailmanmarkkinoiden säilyttämisessä on sen sitoutuminen Maailman kauppajärjestöön (WTO), monenkeskiseen kauppajärjestelmään ja Dohan kierrokseen. Kaupan asteittainen vapauttaminen maailmanlaajuisesti on tehokkain tapa luoda avoin kauppajärjestelmä, mutta se on myös ainoa keino tarjota todellisia etuja kaikille – niin kehittyneille kuin kehittyvillekin maille. Olennaisena osana EU:n laajempaa strategiaa on kuitenkin myös uudistettu, markkinoille pääsyä koskeva toimintalinja, jossa keskitytään erityisongelmiin tai -markkinoihin.

Tässä tiedonannossa ehdotetaan komission, jäsenvaltioiden sekä yritysten välistä lujempaa ja laajaan julkiseen kuulemiseen perustuvaa **kumppanuussuhdetta, jolla pyritään markkinoiden avaamiseen**. Siinä esitetään nykyistä selkeämmät ja enemmän tuloksiin suuntautuvat toimintatavat, joissa keskitytään niihin käytännön ongelmiin, joita EU:n yritykset kohtaavat kolmansien maiden markkinoilla. Tiedonannossa nimetään

¹ Komission tiedonanto neuvostolle, Euroopan parlamentille, Euroopan talous- ja sosiaalikomitealle ja alueiden komitealle – Gloaali Eurooppa kilpailijana maailmassa – EU:n kasvu- ja työllisyysstrategiaan liittyvä tiedonanto - KOM(2006) 567, 4.10.2006.

nykyjärjestelmän heikkouksia ja selvitetään, missä määrin EU:n politiikan olisi muututtava kuvastaakseen muuttuvaa maailmantaloutta.

Tiedonannossa esitetään nykyjärjestelmän hajauttamista sekä paikallisen osaamisen ja aloitteiden nykyistä parempaa hyödyntämistä siten, että perustetaan paikallisesti toimivia markkinoillepääsyä käsitteleviä EU-tiimejä, joiden työhön osallistuvat komission edustustot, jäsenvaltioiden lähetystöt ja yritysmaailman järjestöt. Tiedonannossa pohditaan lisäksi, voitaisiinko nykykapasiteetin käyttöä kohdentaa paremmin, jotta varmistettaisiin, että EU keskittyy kaikkein kipeimpiin ongelmiin ja että samalla voidaan kuitenkin käsitellä kaikki markkinoillepääsyä koskevat valitukset. Siinä esitetään, miten nykyjärjestelmää voidaan tehostaa ja tehdä siitä avoimempi EU:n yritysten kannalta.

Markkinoillepääsyä käsittelevä vahva politiikka on avainasemassa yhteisessä kauppapolitiikassa, ja se on keskeinen toiminta-ala, jolla EU voi tarjota todellisia taloudellisia etuja jäsenvaltioilleen. Kun tarvitaan toimia kaupan esteiden poistamiseksi, on löydettävä keinoja nykyisten välineiden parantamiseksi ja tarvittaessa uusien kehittämiseksi. Tässä asiakirjassa esitetään, miten voimme vahvistaa tämän alan politiikkaa tulevaisuutta varten.

2. Markkinoillepääsy muuttuvassa maailmantaloudessa

Edistyminen vuodesta 1996

EU:n markkinoillepääsystrategia käynnistettiin vuonna 1996² tarkoituksena edistää monenkeskisten ja kahdenvälisen kauppasopimusten täytäntöönpanoa ja avata kolmansien maiden markkinoita EU:n viejille. Strategialla pyrittiin tarjoamaan viejille tietoa markkinoillepääsyn edellytyksistä ja luomaan puitteet, joissa voidaan käsitellä tavaroiden, palveluiden, aineettoman omaisuuden kaupan sekä ja investointien esteitä.

Markkinoillepääsyä koskeva tietokanta perustettiin tämän strategian keskeiseksi toimintavälineiksi. Tietokanta on maksuton online-palvelu, joka on tarkoitettu EU:n viejille ja johon sisältyy tietoa markkinoillepääsyn edellytyksistä noin sadassa maassa sekä julkisesti saatavilla olevat ja jatkuvasti päivitettävät tiedot, joita lähinnä yritykset ovat ilmoittaneet komissiolle noin 500:sta markkinoillepääsyn esteestä. Tietokannan tieto-osia käytetään laajalti ja ne ovat yleensä käyttäjien suosiossa.

Koska EU on asettanut etusijalle monenvälisen toiminnan kaupan esteiden poistamiseksi, komission painopiste on jossain määrin siirtynyt pois erityisesteiden poistamisen alalta. Tilannetta on korjattava, koska muiden kuin tulliesteiden merkitys kasvaa ja ne muuttuvat yhä monimutkaisemmiksi ja myös siksi, että sidosryhmät tätä vaativat. Tähän voidaan päästä parantamalla yritysten ja jäsenvaltioiden kuulemista sekä kohdistamalla toimintaa esteiden poistamiseen ja pyrkimällä resurssien optimaaliseen käyttöön. Jos koordinoitua ei pystytä parantamaan, on yhä vaikeampaa havaita, tarkastella ja arvioida painopistetapauksia ja onnistua johdonmukaisesti poistamaan esteitä.

² Komission tiedonanto neuvostolle, Euroopan parlamentille, talous- ja sosiaalikomitealle ja alueiden komitealle: Kansainvälisen kaupan maailmanlaajuinen haaste: markkinoillepääsyä koskeva strategia Euroopan unionin osalta - KOM(96) 53, 14.2.1996.

Esteiden muuttuva luonne maailmantaloudessa

Kaupan esteiden luonne maailmantaloudessa on muuttunut. Ennen markkinoillepääsyssä keskityttiin tulliesteisiin, mutta nyt muut ja muualla kuin rajalla ilmenevät esteet ovat kauppakumppaniemme markkinoilla yhä tärkeämpiä (ks. laatikko jäljempänä). Olisi selkeästi erotettava toisistaan tarpeettomat kaupan esteet sekä toisaalta oikeutetut ja oikeudellisesti puolustettavissa olevat toimenpiteet, joilla pyritään legitiimeihin politiikan tavoitteisiin kuten turvallisuuteen, ihmisten, eläinten tai kasvien terveyden suojeluun tai ympäristönsuojeluun. Kauppaa on säänneltävä, mutta sen on tapahduttava avoimella ja syrjimättömällä tavalla, joka ei rajoita kauppaa enemmän kuin on tarpeen muiden oikeutettujen poliittisten päämäärien saavuttamiseksi.

Nämä uudentyyppiset esteet ovat yhä monimutkaisempia, teknisesti haastavampia ja aikaavievempiä havaita, analysoida ja poistaa. Monet markkinoillepääsyyn liittyvät ongelmat syntyvät siitä, että voimassa olevia sääntöjä ei panna asianmukaisesti täytäntöön tai niiden noudattamista ei valvota. Lisäksi WTO:n säännöt eivät ole aina laajentuneet yhtä nopeasti kuin maailmantalouden esteet. Vaikka GATT ja WTO ovat huomattavan tehokkaasti poistaneet kaupan tulliesteitä ja siirtyneet esimerkiksi terveyteen liittyvien kaupan rajoitusten valvontaan, on yhä monia aloja, joilla sääntöjä olisi laadittava ja kehitettävä, jotta voitaisiin puuttua muihin kuin tulliesteisiin. Mitä enemmän voimme jakaa parhaita toimintatapoja ja lähentää ympäristöä ja yhteiskuntaa koskevia standardeja kauppakumppaneihimme sitä parempi EU:n yritysten kannalta.

Kaupan esteet nykyaikaisessa maailmantaloudessa

1. **Tulliesteet.** Vaikka tullit ovat madaltuneet useiden monenkeskisten neuvottelukierrosten seurauksena, korkeat tullit aiheuttavat edelleen ongelmia EU:n viejille.
2. Tuontiin, vientiin ja kauttakulkuun liittyvät **raskaat tullimenettelyt** sekä epäoikeudenmukaiset tai syrjivät **verotussäännöt ja –käytännöt.**
3. **Tekniset säännöt, standardit** ja vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyt, jotka eivät vastaa kaupan teknisiä esteitä koskevia WTO:n sääntöjä (TBT-sopimus).
4. **Terveys- ja kasvinsuojelutoimien väärinkäyttö,** eli toimet jotka eivät ole perusteltuja terveyteen ja turvallisuuteen liittyvistä syistä WTO:n nykyisten sääntöjen puitteissa.
5. **Raaka-aineiden saantia koskevat rajoitukset,** erityisesti rajoittavat vientikäytännöt, myös vientiverot, jotka nostavat esim. vuotien ja nahkojen sekä tärkeimpien mineraalien ja metallitavaroiden hintaa, sekä kaksoishinnoittelukäytännöt.
6. **Teollis- ja tekijänoikeuksien heikko suoja,** myös maantieteellisten alkuperämerkintöjen osalta, sekä asianmukaisen täytäntöönpanon ja valvonnan puutteet.
7. **Palvelukaupan ja suorien ulkomaisten investointien esteet,** kuten perusteettomat ulkomaisen omistuksen ylärajat, yhteisyritysvelvoitteet ja syrjivä kohtelu.
8. **Julkisia hankintoja koskevat rajoittavat säännöt** ja käytännöt, jotka käytännössä estävät EU:n yrityksiä tekemästä tarjouksia kolmansien maiden julkisiin hankintoihin.

9. Kaupan suojakeinojen väärinkäyttö ja/tai niiden käyttö WTO:n sääntöjen vastaisesti kolmansissa maissa.

10. Valtiontukien ja muiden tukien epäterve käyttö kolmansissa maissa siten, että tuet muodostavat markkinoillepääsyn esteitä.

Sidosryhmien tuki muutokselle

Vuonna 2006 komissio teetti arviointitutkimuksen³ ja toteutti Internet-kuulemisen, jonka aiheena oli Euroopan unionin toimintatapa markkinoillepääsyyn liittyvissä kysymyksissä⁴. Kuulemiseen saatiin yli 150 vastausta jäsenvaltioilta, EU:n yrityksiltä ja muilta sidosryhmiltä. Arviointi- ja kuulemismenettely tuotti seuraavat keskeiset päätelmät:

- EU:n on parannettava niiden politiikan välineidensä yhdistelmää, jolla se pyrkii turvaamaan ja säilyttämään markkinoillepääsyn – sitoutuminen monenkeskisiin ja kahdenvälisiin kauppaneuvotteluihin on yhdistettävä vankkoihin toimiin, joilla varmistetaan tällaisten sopimusten täytäntöönpano.
- Viennin edistäminen on oikeutetusti EU:n jäsenvaltioiden tärkeä tehtävä, mutta monet EU:n yritykset toimivat koko Euroopan tasolla tai yhä useammin maailmanlaajuisesti. Komission, jäsenvaltioiden ja yritysten on työskenneltävä tiiviimmässä kumppanuussuhteessa, jotta voisimme maksimoida vaikutusvoimamme, kun pyrimme poistamaan ja torjumaan kaupan esteitä niin EU:ssa kuin kolmansissa maissakin.
- EU:n on paremmin priorisoitava toimensa, joilla torjutaan kaupan esteitä, jotta saavutettaisiin mahdollisimman suuri talousvaikutus EU:ssa.
- EU:n on tehokkaammin ja avoimemmin palveltava yrityksiä. Pienet ja keskisuuret yritykset (pk-yritykset) ovat yhä aktiivisempia vientimarkkinoilla ja kohtaavat usein suurimpia vaikeuksia kaupan esteiden osalta. Markkinoillepääsyyn liittyvät pk-yritysten ongelmat on otettava tarkoin huomioon, kun strategiaa pannaan käytännössä täytäntöön. Komissio antoi marraskuussa 2005 tiedonannon⁵, jossa nimenomaan viitataan pk-yritysten tarpeisiin vastaamiseen tällä alalla. Komissio voi myös jatkaa markkinoillepääsyä koskevan tietokantansa kehittämistä, jotta siitä saataisiin käyttäjystävällisempi.

Komission toteuttaman arvioinnin ja kuulemisten tulokset osoittavat selvästi, että markkinoillepääsyä pidetään kysymyksenä, joka ansaitsee voimakkaampia EU:n taseisia toimia. EU:n yritykset haluavat selkeämmin tulossuuntautuneita toimintatapoja, joilla voidaan nopeasti, tehokkaasti ja nykyajan kaupankäynnin todellisuutta vastaavalla tavalla ratkaista niitä käytännön ongelmia, joita yritykset kohtaavat kolmansien maiden markkinoilla. Jäsenvaltiot ovat toistuvasti ilmaisseet näkemyksensä, että tarvitaan tehokkaampaa ja jämäkämpää EU:n politiikkaa.

³ Tämä raportti on saatavilla osoitteesta:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

⁴ Tämä raportti on saatavilla osoitteesta:
http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

⁵ Komission tiedonanto ”Yhteisön Lissabon-ohjelman täytäntöönpano – kasvuun ja työllisyyteen tähtäävä nykyaikainen pk-yrityspolitiikka” - KOM(2005) 551, 10.11.2005.

3. Ehdotukset markkinoillepääsyn varmistavaa vahvempaa kumppanuussuhdetta varten

Syyt, joiden vuoksi keskitymme markkinoillepääsyyn, ovat nyt yhtä painavat – elleivät vielä tärkeämmätkin – kuin vuonna 1996. Meidän on vahvistettava ja sopeutettava markkinoillepääsyä koskevia nykyisiä puitteita ja parannettava niitä käytännön välineitä, jotka ovat osa näitä puitteita.

3.1. Sopiva yhdistelmä politiikan välineitä

WTO-järjestelmä ja monenkeskinen yhteistyö ovat edelleen tärkein yksittäinen keino, jolla voidaan varmistaa ja turvata markkinoillepääsy maailmanlaajuisessa kauppajärjestelmässä, mutta myös muilla, kuten maailman tullijärjestöllä, on merkittävä osuutensa. Emme kuitenkaan voi turvautua yhteen ainoaan väylään tai keinoon kaupan esteiden torjumiseksi. On käytettävä monenkeskisiä ja kahdenvälisiä, sekä virallisia että epävirallisia välineitä.

WTO:ssa EU:n prioriteettina on saattaa onnistuneesti päätökseen kauppaneuvottelujen kunnianhimoinen Dohan kierros. Mahdollisuudet käyttää liittymisneuvotteluja paremman markkinoillepääsyn turvaamiseen ovat supistumassa, sillä osa tärkeimmistä kauppamaista, kuten Kiina, ovat jo liittyneet WTO:hon ja muut, kuten Venäjä, lähestyvät neuvottelujen loppusuoraa. Monenkeskistä toimintaa täydennetään käynnistämällä esimerkiksi Asean-maiden, Korean, Intian, Andien alueen maiden ja Väli-Amerikan maiden kanssa neuvottelut uuden sukupolven kahdenvälisistä vapaakauppasopimuksesta, jotka ulottuvat nykyisiä WTO-sääntöjä pidemmälle, ja jatkamalla käynnissä olevia neuvotteluja Mercosurin ja Persianlahden yhteistyöneuvoston kanssa sekä tekemällä alakohtaisia sopimuksia.

Olisi myös pyrittävä vahvistamaan EU:n asemaa kansainvälisissä sääntelyelimissä kuten Kansainvälisessä standardisointijärjestössä (ISO). Näin voimme paremmin vaikuttaa kansainväliseen sääntelyalan yhteistyöhön, esimerkiksi edistämällä kansainvälisten standardisointielinten laatimien vapaaehtoisten kansainvälisten standardien käyttöä. Uuden sukupolven vapaakauppasopimuksiin pitäisi lisäksi sisällyttää myös sääntelyn lähentämistä koskeva osuus. EU:n olisi samaten helpotettava kehitysmaiden osallistumista tällaisiin sääntelyä koskeviin keskusteluihin.

Säännöistä sopiminen on kuitenkin vain prosessin alku. On edelleenkin selkeästi keskityttävä täytäntöönpanoon ja sen varmistamiseen, että kolmannet maat noudattavat kahdenvälisen ja monenkeskisten sopimusten mukaisia velvoitteitaan. Tätä varten olisi aktiivisesti käytettävä riitojenratkaisusta tehdyn WTO:n sopimuksen mukaisia oikeuksia. Monenkeskisten ja kahdenvälisen neuvottelujen avulla olisi luotava joustavia riitojen välttämisen ja ratkaisumenettelyjä, jotka pohjautuvat sovitteluun ja joilla voidaan ratkaista ongelmia kumppanimaiden kanssa. Olisi myös rohkaistava muita käyttämään entistä enemmän – kuten EU on itse tehnyt – kaupan teknisistä esteistä tehdyn sopimuksen mukaisia ilmoitusmenettelyitä kaupan rajoitusten torjumiseksi. Lisäksi olisi muutettava kaupan esteistä annettua asetusta, jotta siihen sisältyisivät myös valitukset, joka koskevat sellaisten kahdenvälisen sopimusten rikkomista, joissa EU on sopimuspuolena. EU voi lisäksi edelleen kehittää yhteistyötä kolmansien maiden kanssa, jotta voitaisiin torjua kumpaakin osapuolta haittaavia esteitä. EU:n olisi esimerkiksi otettava tällaiset keskustelut osaksi nykyisiä strategisia kumppanuussuhteita, joita sillä on keskeisten nousevan talouden maiden ja kehittyneiden markkinatalousmaiden kanssa: jo nyt EU tekee tiivistä yhteistyötä Yhdysvaltojen kanssa markkinoille pääsyä koskevissa kysymyksissä.

Toimivan kilpailulainsäädännön puuttuminen voi myös rajoittaa markkinoille pääsyä. Meidän on edelleen pyrittävä edistämään soveltuvien kilpailusääntöjen käyttöönottoa kolmansissa maissa.

Markkinoillepääsyä koskevien sääntöjen täytäntöönpano edellyttää lisäksi tehokasta teknistä ja hallinnollista järjestelmää. Erityisesti monilla kehitysmailla ei ole riittäviä hallinnollisia valmiuksia, koulutusta tai teknisiä laitteita. Kauppaan liittyvällä tuella voidaan helpottaa näiden puutteiden korjaamista. Komissio, kuten koko EU:kin, on sitoutunut lisäämään kauppaan liittyvää tukea osana yleistä strategiaansa Kehitystä kaupan vastineeksi⁶.

Poliittiset kontaktit ja kauppadiplomatia ovat lisäksi merkitykseltään yhä tärkeämpiä niissä komission, jäsenvaltioiden ja yritysten toimissa, joilla pyritään tehokkaasti torjumaan kaupan esteitä, ja niillä täydennetään muita keskipitkän tai pitkän aikavälin politiikan välineitä.

3.2. Uusi suhde jäsenvaltioihin ja yrityksiin

Komissiolla on ensiarvoisen tärkeä tehtävä yhteisen kauppapolitiikan keskipisteessä. On kuitenkin selvää, että toimintaansa tehostakseen komission on luotava uusi kumppanuussuhde sekä jäsenvaltioihin, joilla on oma toimivaltansa tällä alalla, että Euroopan yritysmaailmaan.

Komission, jäsenvaltioiden ja yritysten on luotava tehokkaampia työtapoja. Tähän kuuluvat nykyistä järjestelmällisemmät yhteydet ja yhteistyö kaikilla tasoilla sekä EU:n sisällä että kolmansissa maissa. Komission, jäsenvaltioiden ja yritysten olisi tehtävä nykyistä parempaa yhteistyötä, jotta ne voivat määrittää toiminnan painopisteet kaupan esteiden poistamisessa, ja niiden olisi myös yhdistettävä omat tietokantansa toisiinsa ja luotava markkinoillepääsyn asiantuntijaverkosto.

Tämä on erityisen tärkeää kenttätyössä keskeisten kolmansien maiden markkinoilla, jossa paikallinen osaaminen on vahvinta. Komission edustustot, jäsenvaltioiden suurlähetystöt ja ulkomaiden markkinoilla toimivat eurooppalaiset yritykset tuntevat paikalliset hallintorakenteet ja -prosessit, ja niillä on yleensä parhaat mahdollisuudet tehdä alustava selvitys markkinoillepääsyn ongelmista, tunnistaa tapaukset, joissa tarvitaan koordinoitua toimintaa komission asiantuntijoiden kanssa esimerkiksi teollis- ja tekijänoikeuksien, kaupan teknisten esteiden sekä terveys- ja kasvinsuojelun alalla, ja toteuttaa paikallistason seuranta. Käytännössä onkin jo tekeillä paljon, jotta resurssit ja kontaktit voitaisiin koota yhteen kolmansissa maissa. Järjestelmällisemmät yhteydet ja koordinointi auttaisivat kuitenkin tiedonkeruussa ja mahdollistaisivat merkittävien uusien lainsäädäntöehdotusten tunnistamisen ja niihin reagoimisen sekä käytännön osaamisen ja vaikutusmahdollisuuksien käyttämisen, kun tarvitaan diplomaattista toimintaa markkinoillepääsyn esteiden poistamiseksi nopeasti ja tehokkaasti.

Komissio ehdottaa, että kolmansien maiden markkinoille perustetaan markkinoillepääsyä käsitteleviä tiimejä, joihin osallistuvat komissio, jäsenvaltiot, yksityinen sektori (esimerkiksi EU:n kauppakamarit) sekä tarvittaessa muut EU:n sidosryhmät. Lyhyellä aikavälillä laaditaan luettelo maista, joissa pilottitoimintana vahvistetaan verkostoja ja perustetaan markkinoillepääsyä käsittelevät tiimit.

⁶ Komission tiedonanto neuvostolle ja Euroopan parlamentille: Kohti kauppaa tukevan avun EU-strategiaa – komission puheenvuoro - KOM(2007) 163, 4.4.2007.

Komissio uskoo lisäksi, että markkinoillepääsyä käsittelevän neuvoo-antavan komitean, joka koostuu jäsenvaltioiden edustajista ja jonka puheenjohtajana toimii komission edustaja, pitäisi enemmän keskittyä markkinoillepääsyyn liittyviin teknisiin kysymyksiin⁷, mihin sisältyy myös erityistapausten pohdinta ja parhaiden toimintatapojen vaihto. Sen olisi myös uudestaan korostettava koordinoitua markkinoillepääsyä käsittelevien paikallistimien antaman palautteen pohjalta ja tehtävä tiivistä yhteistyötä kaupan esteistä annetun asetuksen mukaisen komitean kanssa. 133 artiklan komitean, joka on kauppapolitiikan yleinen neuvoo-antava komitea, olisi jatkettava toimintaansa keskusteluforumina kaikkein tärkeimmissä markkinoillepääsyyn liittyvissä tapauksissa. Koska markkinoillepääsyyn liittyvät kysymykset ovat monimuotoisia ja mutkikkaita, myös muiden erityiskomiteoiden on jatkossakin tarvittaessa johdettava toimintaa. Komissio aikoo myös jatkaa säännölliseltä pohjalta keskustelua näistä kysymyksistä Euroopan parlamentin kanssa.

On selvää, että yritykset todella haluavat osallistua aktiivisesti esteiden poistamiseen. Komission mielestä on hyödyllistä järjestää säännöllisemmin kolmenkeskisiä keskusteluja komission, EU:n yritysmaailman ja jäsenvaltioiden välillä, ja komissio ehdottaakin erityisen foorumin perustamista säännöllisiä jäsenvaltioiden, komission yksiköiden ja EU:n yritysten välisiä tapaamisia varten, jotka voitaisiin mahdollisesti yhdistää markkinoillepääsyä käsittelevän neuvoo-antavan komitean kokokseen.

Yhteistyön yleisenä periaatteena on, että nykyisiä välineitä olisi käytettävä paremmin ja että olisi luotava puitteet säännöllisille yhteyksille sen sijaan, että perustettaisiin uusia elimiä EU:n sisäistä yhteistyötä varten.

3.3. Resurssien mahdollisimman hyvä hyödyntäminen etusijalle

Kaupan esteistä on jo nyt saatu suuri määrä ilmoituksia ja määrän odotetaan yhä kasvavan. Lisäksi esteiden poistaminen on yhä monimutkaisempaa ja vaikeampaa, joten on tärkeää varmistaa, että toimet kohdistetaan kaikkein tärkeimpien esteiden poistamiseen.

Kaikkia saatuja valituksia on jatkossakin tarkasteltava, mutta niitä on tutkittava objektiivisten priorisointiperusteiden pohjalta, joista on ensin keskusteltu EU:n jäsenvaltioiden ja EU:n yritysten – myös pienten ja keskisuurten yritysten – kanssa. Tällaisia perusteita voisivat olla:

- potentiaaliset taloudelliset edut koko EU:n yritysmaailmalle lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä
- tarkoittaako kyseinen este kahdenvälisten tai monenkeskisten sopimusten vakavaa rikkomista ja
- kuinka todennäköistä on, että ongelma ratkeaa kohtuullisessa ajassa.

Priorisointiprosessin tulosten mukaisesti voitaisiin määritellä seuraavia prioriteetteja:

- maat (sekä teollisuusmaat että nousevan talouden maat mutta eivät vähiten kehittyneet maat)

⁷ Neuvoston päätöksessä 98/552/EY, 24. syyskuuta 1998, annetun toimeksiannon mukaisesti.

- toimialat (useita toimialoja on nimetty esimerkiksi teollisuuspolitiikkaa koskevassa kuulemisessa ja teollisuuspolitiikan puitteissa⁸) ja/tai
- ongelmaluokat – esimerkiksi teollis- ja tekijänoikeuksien loukkaukset.

Priorisointi ei kuitenkaan ole pakkopaita, vaan sen on tarkoitus tarjota ohjausta resurssien parempaa hyödyntämistä varten.

3.4. Tehokkaampi ja avoimempi palvelu

...jolla estetään uusien esteiden syntyminen...

Ennaltaehkäisyyn perustuva ”varhaisvaroitusjärjestelmä”, jossa seurataan kolmansien maiden sääntelyn kehittymistä, tekee mahdolliseksi potentiaalisten uusien esteiden tunnistamisen varhaisessa vaiheessa ja niiden torjumisen heti alkulähteellä, jolloin kauppakumppanit saavat tietoonsa EU:n huolenaiheet jo ennen lain tai asetuksen lopullista antamista. Komissio aikoo rohkaista kaikkia muitakin tekemään kaupan teknisistä esteistä tehdyn sopimuksen mukaisia ilmoituksia ja lisäämään tietojen keruuta kolmansissa maissa valmisteilla olevasta lainsäädännöstä markkinoillepääsyä käsittelevien tiimien toteuttaman kenttätöyön kautta.

...jolla parannetaan esteiden poistamiseen johtavaa prosessia...

Vuonna 1996 syntyneiden odotusten ja saavutettujen tulosten välinen kuilu on suurimmillaan, kun tarkastellaan kaupan rajoitusten onnistuneeseen poistamiseen selkeimmissäkin monenkeskisten tai kahdenvälisen sopimusten rikkomistapauksissa kuluvaa aikaa. Yrityksiltä saatu palaute osoittaa selvästi, että tarvitaan nopeampaa ja selkeämmin reagoivaa toimintaa. Komissio aikoo parantaa ja virtaviivaistaa tapoja, joilla se kirjaa, analysoi ja käsittelee markkinoillepääsyyn liittyviä valituksia, sekä tapoja, joilla se antaa palautetta yrityksille.

Komissio aikoo turvautua EU:n yrityksiin, jotka voivat toimittaa valtaosan kaupan tai investointien esteitä kolmansissa maissa koskevista tiedoista, ja se aikoo varmistaa tällaisten tietojen jakamisen koko komission laajuisesti. Tavoitteena on, että markkinoillepääsyä koskevaan tietokantaan kirjataan kaikki saadut markkinoillepääsyä koskevat valitukset. Komissio aikoo luoda Internet-linkkejä muualla EU:ssa sijaitseviin tietokantoihin (myös jäsenvaltioihin ja mahdollisesti yrityksiin), jotta varmistetaan, että tiedot kaikista kirjatusta esteistä ovat saatavilla markkinoillepääsyä koskevan tietokannan kautta. Tapauksille on tarkoitus antaa oma tunnistenumerosa, joka helpottaa niiden seuraamista järjestelmässä.

Esteiden analysointi edellyttää kaikkien toimijoiden, myös paikallistasolla perustettujen markkinoillepääsyä käsittelevien tiimien osallistumista. EU:n yrityksille on samoin annettava säännöllisesti tietoa käynnissä olevasta työstä.

Esteiden tunnistaminen ja niiden analysointi on ala, jolla tiiviimpi kumppanuussuhde yritysten ja jäsenvaltioiden kanssa tuo todennäköisesti suurimmat edut tehokkuuden ja avoimuuden muodossa.

⁸ Komission tiedonanto: Yhteisön Lissabon-ohjelman toteuttaminen: EU:n valmistusteollisuutta vahvistavat toimintapuitteet – Yhtenäisempi lähestymistapa teollisuuspolitiikkaan - KOM(2005) 474, 5.10.2005. Sen tekninen päivitys (4.9.2006) on saatavilla osoitteesta: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf.

... ja jolla kehitetään markkinoillepääsyä koskevaa tietokantaa

Euroopan komission ylläpitämä markkinoillepääsyä koskeva tietokanta tarjoaa helposti saatavaa ja luotettavaa tietoa kolmansissa maissa sovellettavista tulleista, tuontimuodollisuuksista ja tuontiin liittyvistä asiakirjavaatimuksista, minkä lisäksi siinä on tietoa kaupan esteistä, jotka rajoittavat pääsyä näille markkinoille. Vaikka käyttäjät ovat yleisesti tyytyväisiä nykyjärjestelmään, parannuksia olisi silti tehtävä.

Markkinoillepääsyä koskevan tietokannan helppokäyttöisyyteen ja yksinkertaistamiseen panostetaan entistä enemmän, jolloin ongelmien tunnistaminen ja ilmoittaminen tulee helpommaksi. Komissio aikoo vastata nopeammin online-tiedusteluihin ja sitoutua päivittämään tietokannasta saatavilla olevat tiedot säännöllisesti. Tietokannan nykyistä *Comments*-osastoa päivitetään, jotta komissio saisi helpommin sähköpostitse tietoonsa kysymyksiä ja ongelmia. Yhdessä jäsenvaltioiden kanssa käynnistetään tiedotuskampanja, jolla markkinoillepääsyä koskevan kumppanuuden palveluita tuodaan jäsenvaltioissa laajalti esille, erityisesti pk-yritysten keskuudessa uuden yrityksiä ja innovaatioita tukevan EU:n laajuisen verkoston kautta, ja jolla EU:n yrityksiä rohkaistaan rekisteröimään kaupan esteitä koskevat valituksensa.

Vastauksena käyttäjien esittämiin pyyntöihin ja jotta nykyisiin haasteisiin ja EU:n viejien tarpeisiin voitaisiin paremmin vastata, markkinoillepääsyä koskevaan tietokantaan lisätään ajan myötä uusia osia, joiden ansiosta sen kattavuus parantuu esimerkiksi palveluiden, teollis- ja tekijänoikeuksien täytäntöönpanon ja investointien osalta.

Paikallisesti toimivien markkinoillepääsyä käsittelevien tiimien olisi toimitettava säännöllisesti raportteja isäntämaidensa kaupan esteistä ja näin vahvistavat kuvaa, jonka markkinoillepääsyä käsittelevä tietokanta tarjoaa.

Komissio aikoo myös tarkastella tapoja, joilla markkinoillepääsyä koskeva tietokanta ja kehitysmaiden viejien tukipiste (Export Helpdesk for Developing Country exporters) voidaan liittää toisiinsa. Tällaisten tietojen tuominen kehitysmaiden viejien saataville parantaa näiden maiden mahdollisuuksia viedä muihin maihin – ja tarjoaa hyödyllistä tukea erityisesti etelä-etelä-suuntaiselle kaupalle.

4. Päätelmä

Lujempi kumppanuussuhde, jolla helpotetaan markkinoillepääsyä, on olennainen osa Globaali Eurooppa -strategiaa ja myös merkittävä panos Lissabonin kasvu- ja työllisyysstrategiaan. Euroopan yritykset – niin globaalisti toimivat kuin aloittelevat pk-yrityksetkin – taistelevat menestyksestä maailmanmarkkinoilla. Markkinoillepääsyä koskeva vahva politiikka on avainasemassa yhteisessä kauppapolitiikassa, ja se on keskeinen toiminta-ala, jolla EU voi tarjota todellisia taloudellisia etuja jäsenvaltioille sekä Euroopan kansalaisille ja yrityksille. Vuonna 1996 luotua EU:n politiikkaa on vahvistettava ja sopeutettava muuttuvaan globaaliin talouteen, jossa sekä markkinat, joille haluamme päästä, että niille pääsyä haittaavat esteet ovat muutostilassa.

Komissio ehdottaakin, että

- vahvistetaan sitoumusta monenkeskisiin instituutioihin, kuten WTO:hon, ja kahdenvälisiin keinoihin, kuten uuden sukupolven vapaakauppasopimuksiin, jotta tuettaisiin asteittaista ja

täytäntöön pantavissa olevaa markkinoiden vapauttamista ja avaamista sekä standardien ja normien lähentymistä EU:n ja sen kauppakumppaneiden välillä

- luodaan lujempi kumppanuussuhde komission, jäsenvaltioiden ja EU:n yritysten välille, jotta voidaan suoraan ja yritystoiminnan todellisuutta vastaavassa aikataulussa tarjota tukea talouden toimijoille, kun ne pyrkivät selviytymään käytännön vaikeuksista, joita ne kohtaavat pyrkiessään kolmansien maiden markkinoille
- hajautetaan nykyjärjestelmä ja tuetaan paikallisia aloitteita EU:n ulkopuolisissa maissa perustamalla paikallisesti toimivia markkinoillepääsyä käsitteleviä EU-tiimejä, joiden työhön osallistuvat komission edustustot, jäsenvaltioiden lähetystöt ja yritysmaailman järjestöt
- toteutetaan tiiviimpää teknistä yhteistyötä EU:ssa jäsenvaltioiden viranomaisten ja komission välillä markkinoille pääsyyn liittyvissä kysymyksissä ja tehostetaan elinkeinoelämän edustajien kattavaa kuulemista
- priorisoidaan toimintaa selkeämmin, kun valitaan esteitä, joiden torjuntaan olisi keskityttävä, jotta resursseja voidaan paremmin hyödyntää tietyillä kohdemarkkinoilla (lukuun ottamatta kuitenkin vähiten kehittyneitä maita), avaintoimialoilla ja/tai keskeisillä aloilla, kuten teollis- ja tekijänoikeuksissa
- uudistetaan Euroopan komission ylläpitämä markkinoillepääsyä koskeva tietokanta
- parannetaan tehokkuutta ja avoimuutta komission toteuttamissa, kaupan esteitä koskevien valitusten tarkasteluissa, mihin sisältyy myös uusi virtaviivaistettu valitusten rekisteröintijärjestelmä.

Tämän aloitteen onnistuminen riippuu perustettavan uuden kumppanuuden lujuudesta, sille osoitetuista resursseista sekä siitä, onnistutaanko hankkeeseen yhdessä tuotuja voimavaroja myös hyödyntämään parhaalla mahdollisella tavalla. Komissio on sitoutunut vastaamaan haasteeseen ja se kehottaakin kaikkia osapuolia panostamaan uuden kumppanuussuhteen toteuttamiseen.