KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ

V Bruselu dne 16.12.2008
KOM(2008) 874 v konečném znění

SDĚLENÍ KOMISE EVROPSKÉMU PARLAMENTU, RADĚ, EVROPSKÉMU HOSPODÁŘSKÉMU A SOCIÁLNÍMU VÝBORU A VÝBORU REGIONŮ

O VNĚJŠÍM ROZMĚRU LISABONSKÉ STRATEGIE PRO RŮST A ZAMĚSTNANOST:

Podávání zpráv o přístupu na trh a stanovení rámce pro účinnější mezinárodní spolupráci v oblasti právních předpisů

SDĚLENÍ KOMISE EVROPSKÉMU PARLAMENTU, RADĚ, EVROPSKÉMU HOSPODÁŘSKÉMU A SOCIÁLNÍMU VÝBORU A VÝBORU REGIONŮ

O VNĚJŠÍM ROZMĚRU LISABONSKÉ STRATEGIE PRO RŮST A ZAMĚSTNANOST:

Podávání zpráv o přístupu na trh a stanovení rámce pro účinnější mezinárodní spolupráci v oblasti právních předpisů

1. ÚVOD

Je důležité, aby byly trhy otevřené. Vytvářejí příležitosti pro růst, zaměstnanost a investice. Jsou důležité pro podniky v EU i v rozvinutých a rozvojových hospodářstvích po celém světě. Pro EU jsou otevřené trhy obzvláště významné, neboť se jedná o největší obchodní seskupení na světě. Hrozí, že právě probíhající finanční a hospodářská krize přinese větší protekcionismus. Je třeba se poučit z minulosti a takovým tendencím odolávat. Hlavy států a předsedové vlád skupiny G20 na nedávném setkání ve Washingtonu jasně vyzdvihli, že je třeba realizovat plný potenciál obchodní agendy[1].

V této souvislosti nabývá odstranění zbývajících překážek obchodu – v prvé řadě úspěšným a rychlým uzavřením rozhovorů o celosvětovém obchodu v rámci jednání z Dohá, ale také na základě dvoustranného a regionálního přístupu – většího významu, neboť by mělo vést k otevření podnikatelského potenciálu a růstu, zejména pro malé a střední podniky, které tvoří více než 99 % podniků v EU a 67 % zaměstnání v soukromém sektoru. Konvergence a spolupráce v oblasti právních předpisů, včetně předpisů týkajících se finančního sektoru, mohou být účinnou cestou k mezinárodní stabilitě a mohou zlepšit obchodní příležitosti.

Strategie Globální Evropa, která byla zahájena na konci roku 2006[2], je zásadní součástí vnějšího pilíře Lisabonské strategie pro růst a zaměstnanost Evropské unie a stanoví ambiciózní program otevření nejdůležitějších trhů, zejména v Asii. Její hlavní část se realizuje od dubna 2007 prostřednictvím obnovené strategie EU pro přístup na trh[3]. Význam tohoto úsilí o otevření trhů byl uznán v loňské zprávě Komise o Lisabonské strategii pro jarní zasedání Rady[4] a podpořili jej rovněž přední evropští představitelé, kteří navrhli, aby se zpráva o přístupu na trh připravovala každoročně a aby se v ní uvádělo, ve kterých zemích a odvětvích přetrvávají významné překážky.

---

1 Hlavy států a předsedové vlád skupiny G20 se dne 15. listopadu 2008 dohodli, že nebudou během příštích 12 měsíců vytvářet nové překážky investicím nebo obchodu se zbožím a službami a že v roce 2008 dosáhnou dohody o podmínkách pro úspěšné uzavření rozvojového programu WTO z Dohá s ambiciózním a vyrovnaným výsledkem.

2 KOM(2006) 567, 4.10.2006.

3 KOM(2007) 183, 18.4.2007.

4 KOM(2007) 803, 11.12.2007.

Byly definovány dvě stěžejní myšlenky:

- EU by měla využít všech svých nástrojů, aby zajistila, že zůstane i nadále otevřená, a aby zvýšila přístup svých společností na trhy třetích zemí.

- EU by měla posílit strategický dialog s klíčovými třetími zeměmi, aby našla vzájemně výhodná řešení, podpořila vyšší standardy a větší sbližování právních předpisů.

Plán evropské hospodářské obnovy, který Evropská komise přijala dne 26. listopadu 2008[5], tyto cíle potvrdil a byla v něm navržena konkrétní opatření pro zachování a zvýšení otevřenosti trhů a podporu zaměstnanosti[6] v tomto hospodářsky náročném období. Lepší přístup na trhy a spolupráce v oblasti právních předpisů a jejich sbližování jsou hlavními prvky tohoto plánu. Za současné hospodářské situace je úsilí o sblížení právních předpisů ve finančním odvětví nesmírně důležité.

Toto sdělení obsahuje první zprávu o přístupu na trh a navrhuje se v něm, jak může Unie nejlépe dosáhnout svého cíle, kterým je otevřenost doma i v cizině, a zejména jak může zajistit spravedlivý a otevřený přístup na trhy třetích zemí nejdůležitější pro podniky EU, včetně prostřednictvím spolupráce v oblasti právních předpisů.

Jedná se o další krok při rozvíjení silnějšího vnějšího rozměru Lisabonské strategie pro růst a zaměstnanost po roce 2010. Bude vycházet z příspěvku jiných oblastí politik Lisabonské strategie a týká se vazeb mezi politikami, které realizujeme doma a v zahraničí, což bylo rovněž zdůrazněno v přezkumu jednotného trhu[7] a v obnovené sociální agendě[8].

2. NECELNÍ PŘEKÁŽKY OBCHODU

2.1 Měnící se charakter překážek obchodu

Vysoké celní sazby na hranicích stále narušují některá odvětví obchodu a je třeba je řešit na vícestranné a dvoustranné úrovni. Zvyšuje se však význam necelních překážek na trzích našich obchodních partnerů. Úspěch při snižování celních sazeb může pozbýt smyslu, pokud necelní překážky brání evropským společnostem v přístupu na trh nebo významně zvyšují jejich náklady na vývoz[9]. Zpráva o konkurenceschopnosti v roce 2008[10] ukázala, že podniky v EU se domnívají, že důležitější než tradiční omezení obchodu na základě politik, jako jsou dovozní cla a poplatky, jsou necelní překážky a nedostatečné informace (např. nedostatečné znalosti o vývozních trzích)[11].

---

5 KOM(2008) 800, 26.11.2008.

6 Ve své obnovené sociální agendě – KOM(2008) 412 – již Komise zdůraznila, že bude věnovat zvýšenou pozornost projekci svých sociálních politik navenek a globálním sociálním dopadům svých vnitřních politik.

7 KOM(2007) 724, 20.11.2007.

8 KOM(2008)412, 2.7.2008.

9 Výše celkových nákladů evropských hospodářských subjektů na necelní překážky jen v Číně se odhaduje na 21,4 miliard EUR. Viz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf

10 KOM(2008) 774 a SEK(2008) 2853.

11 Ačkoli tyto výsledky obecně platí pro všechna odvětví činností, k nimž se v analýze přihlédlo, v konkrétních odvětvích a zemích jsou dovozní cla pro evropské podniky vyvážející do zahraničí stále hlavní překážkou obchodu.

Nejběžnějšími necelními překážkami jsou komplikované celní postupy, diskriminační daňová pravidla a postupy, technické předpisy, normy a postupy posuzování shody, sanitární a fytosanitární opatření (SPS), omezení přístupu k surovinám, nedostatečná ochrana a/nebo vymáhání práv duševního vlastnictví, překážky pro obchod se službami a přímé zahraniční investice, omezující a/nebo netransparentní pravidla zadávání veřejných zakázek a rovněž zneužívání nástrojů na ochranu trhu nebo nespravedlivé využití subvencí.

Řešení těchto překážek je však složité a technicky i časově náročné. Vypořádat se s nimi je složitá věc. Velmi záleží na tom, kde je původ těchto překážek a zda jsou sice komplikované, ale slouží legitimním cílům, nebo mohou-li se pokládat za neoprávněná opatření. Všeobecně existují dva druhy překážek. Některé vznikají jednoduše na základě rozdílů, např. v regulativním postupu a v různých cílech týkajících se sociálních věcí, práce, životního prostředí, veřejného zdraví a spotřebitelů. Jiné jsou využívány více systematicky a vedou ke zvýhodňování nebo ochraně domácí výroby, jedná se např. o zvláštní normy, požadavky na zkoušky nebo nadměrné požadavky na dokumentaci. Na posledně jmenované překážky musí EU silně a cíleně reagovat za použití rozhodnějších nástrojů, avšak pokud jde o první skupinu překážek, ty lze řešit systémovější dlouhodobou spoluprací a dialogem. To platí zejména pro oblast rozdílů v právních předpisech.

2.2 Příklady překážek, jimž čelí evropští vývozci

Narůstající počet úspěšně odstraněných překážek ukazuje, že strategický přístup, který Komise navrhla ve své strategii pro přístup na trh, je účinný. Avšak skutečnost, že mnoho překážek na hlavních cílových trzích pro EU stále přetrvává, ukazuje potenciál dalšího zlepšení přístupu na trh a volá po cílených opatřeních.

Necelní překážky v oblasti zboží

V oblasti obchodu se zbožím mohou **rozdíly v právních předpisech** vytvářet překážky pro přístup na trh, neboť mohou vést k dodatečným nákladům pro výrobce, například pokud musí být výrobky před tím, než mohou být prodávány, vyzkoušeny nezávislými laboratořemi a musí získat na cílovém trhu osvědčení, nebo pokud je třeba vyvinout zvláštní verze výrobků, které by splňovaly podrobné technické předpisy. To znamená, že pro společnosti působící ve třetích zemích je nesmírně důležité, aby byly systémy právních předpisů **transparentní** a **předvídatelné**. Opatření EU pro sblížení právních předpisů a spolupráci v této oblasti se zaměřují na řešení druhé výše zmíněné kategorie překážek.

Následující příklady pocházející z odvětví, která jsou pro EU z hospodářského hlediska důležitá, ukazují možné oblasti, v nichž může být zapotřebí přijmout určitá opatření k řešení významných překážek obchodu[12].

Pokud jde o **automobilové odvětví** (včetně automobilových součástí, jako jsou pneumatiky), se závažnými překážkami v oblasti norem se vývozci setkávají např. v Brazílii, Číně, Indii, na Tchaj-wanu, v Koreji a v Indonésii. **Odvětví chemického průmyslu** se potýká se závažnými překážkami při vývozu do Asie, zejména do Číny (například pokud jde o registraci některých chemických látek a komplikované dovozní postupy). V obchodu s chemickými látkami dále překážejí postupy celního odbavení a netransparentní právní předpisy.

---

[12] Viz zpráva Komise o výsledcích EU v celosvětovém hospodářství, říjen 2008. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm

Pokud jde o **léčivé přípravky**, přístup na potenciálně důležité trhy, jako je Čína, Korea, Tchaj-wan, Japonsko, Rusko a některé země ASEAN, je výrazně narušen opatřeními pro postupy registrace (včetně norem, schválení, licenčních ujednání, finančních záruk a zkoušek), proplácení a stanovování cen dovážených výrobků a nedostatečná ochrana údajů. Pokud jde o **zdravotnické prostředky**, největší překážkou pro nenarušený obchod je nesoulad s mezinárodními pokyny a postupy stanovenými Pracovní skupinou pro celosvětovou harmonizaci (Global Harmonisation Task force, GHTF) nebo rozdíly v regulační praxi v zemích, jako je Brazílie, Indie, Japonsko, Čína, Tchaj-wan a Korea. V případě zdravotnických prostředků jsou dalším vážným problémem prodlení při registraci výrobků.

Několik důležitých odvětví (zvláště odvětvích elektrických a elektronických výrobků a informačních a komunikačních technologií, automobilové a strojní odvětví a odvětví hraček) je plošně dotčeno povinným čínským systémem certifikace (CCC), který vytváří závažnou a nepřiměřenou zátěž pro vývozce v EU. Široké škály produktů informačních a komunikačních technologií se dále týká nový návrh čínských právních předpisů ohledně bezpečnostních norem. V jiných třetích zemích, například v Koreji a USA, se evropští vývozci **elektrických a elektronických zařízení** rovněž setkávají se značnými překážkami, neboť v těchto zemích normy pro tyto výrobky často neodpovídají mezinárodním normám. V USA je trh ještě více roztříštěn kvůli různým technickým předpisům a normám na federální, regionální a státní úrovni.

Největší překážkou pro **vývozce hlavních zemědělsko-potravinářských** produktů jsou sanitární a fytosanitární opatření (SPS), která v některých odvětvích tvoří značné překážky na několika významných vývozních trzích. Mnoho třetích zemí, včetně klíčových trhů v Asii, východní Evropě, Středomoří, na Středním východě a v Severní a Jižní Americe, stanoví normy, které přesahují požadavky mezinárodních norem, aniž by předložily nezbytné vědecké důkazy. Tyto překážky je o to náročnější překonat, nejsou-li země členy WTO, a nejsou-li tedy vázány vícestrannými pravidly zakazujícími diskriminační opatření a postupy, které nejsou založeny na vědeckých důkazech. Další nesnáze pramení z vytvoření soukromých norem, které jsou čím dál významnější překážkou obchodu v oblasti sanitárních a fytosanitárních opatření.

Pokud jde o spravedlivý **přístup k surovinám**, na nichž evropský průmysl z velké části závisí, poškozuje konkurenceschopnost průmyslu EU čím dál více rostoucí počet vývozních omezení, jako jsou cla a kvóty (více než 400 druhů produktů obsahujících různé suroviny, pokud jde o země jako Čína, Rusko, Ukrajina, Argentina, Jižní Afrika a Indie)[13].

Ve velké řadě významných vývozních trhů vytvářejí značné problémy pro vývozce v EU **ve všech odvětvích komplikované celní postupy** a nadměrné požadavky na dokumentaci a registraci. To by byl rovněž případ navrhovaných právních předpisů Spojených států o 100% scanování všech kontejnerů s ohledem na obavy o národní bezpečnost.

Překážky pro služby a usazování

Obchod se službami a přímé zahraniční investice hrají ve světovém hospodářství klíčovou úlohu. EU jakožto největší vývozce obchodních služeb na světě a velký zdroj přímých investic v zahraničí má jasný zájem na zlepšení svého přístupu na zahraniční trhy a na uvolnění plného potenciálu vnitřní síly EU v oblasti služeb a usazování. Je to často rovněž

[13] KOM(2008) 699, 4.11.2008.

v přímém zájmu pro naše partnery. Kdo se snaží o zatraktivnění přímých zahraničních investic a o rozvoj infrastruktury, může liberalizací přímých zahraničních investic a obchodu se službami mnoho získat, zejména v odvětvích jako telekomunikace, doprava, energetika (např. přístup ke zdrojům) a finanční služby.

Různé vstupní překážky stále narušují obchod se službami a brzdí hospodářský růst. Překážky obchodu se službami se týkají mnoha odvětví, od bankovnictví po rychlé kurýrní služby. Zjistit je, analyzovat a odstranit je často složitější než vypořádat se s celními překážkami, neboť vstupních překážek se týká široká řada právních předpisů a kontrol. EU se snaží zlepšit volný obchod se službami a také přímé zahraniční investice v rámci vícestranného rámce Všeobecné dohody o obchodu službami (GATS) a prostřednictvím dvoustranných dohod o volném obchodu.

Hlavními překážkami v oblasti služeb a usazování jsou vstupní překážky, jako např. požadavky na státní příslušnost, na trvalý pobyt, omezení zahraničního vlastnictví nebo držení akcií cizinci, omezení týkající se typu právní subjektivity nebo vstup podmíněný testem ekonomické potřebnosti. Omezení investic a zahraničního vlastnictví existuje na většině trhů, o něž má EU zájem, např. v Brazílii, Rusku, Číně, Japonsku, Indii, ve většině zemí ASEAN a také v USA, kde akvizice zahraničními společnostmi podléhají „vnitrostátnímu postupu přezkumu bezpečnosti“ (CFIUS). Pro finanční služby včetně pojišťovnictví existuje mnoho omezení na trzích, jako je USA, Kanada, Brazílie, Indie, Rusko, Čína, Japonsko a Jižní Afrika. Značné překážky obchodu se službami dále existují pro mnohá odvětví a uplatňuje je mnoho partnerských zemí, o něž mají zájem evropské podniky, např. Indie, Čína a Singapur pro právní služby, Indie, Čína a země ASEAN pro distribuční služby, Indie, Brazílie, Čína a Egypt pro poštovní a kurýrní služby, Brazílie, Indie, Kanada, Jižní Afrika a Singapur pro přepravní služby, Čína, Korea, Japonsko, Indie, Mexiko a v menší míře Brazílie pro telekomunikační služby.

Omezení týkající se veřejných zakázek

Odhaduje se, že hodnota veřejných zakázek činí průměrně 15 % celkového HDP zemí OECD a pro rozvojové země je toto číslo ještě vyšší. Navzdory vysoké hodnotě veřejných zakázek je třeba pokračovat v podpoře otevřeného a nediskriminačního přístupu. Dodavatelé z EU se mohou spoléhat na Dohodu o vládních zakázkách, která stanoví společné zásady a veřejnou propagaci velkých zakázek. Zatímco EU, USA, Japonsko, Kanada, Korea a několik dalších zemí Dohodu o vládních zakázkách podepsalo a Čína požádala o připojení k této dohodě, mnoho jiných členů WTO tak neučinilo. Komise se snaží rozšířit členství v Dohodě o vládních zakázkách a aktivně podporuje nové členy WTO, aby se k ní připojili, a zdůrazňuje přitom výhody otevřených a konkurenceschopných trhů s veřejnými zakázkami a nabízí zejména rozvojovým zemím zajímavější postupy přistoupení k této dohodě.

Tato dohoda však nepokrývá všechny aspekty veřejných zakázek a na některé oblasti veřejných zakázek a na některé smluvní subjekty se její pravidla nevztahují. Zahraniční malé podniky jsou například často z veřejných zakázek vyloučeny mimo jiné v USA, Japonsku a Koreji. Veřejné zakázky v EU jsou naopak poměrně otevřené zahraniční hospodářské soutěži, což přináší jasné výhody, pokud jde o efektivitu nákladů a širší výběr konkurenčních nabídek, ale omezuje možnosti EU vyvinout tlak na otevření zahraničních veřejných zakázek.

Překážky související s nedostatečnou ochranou a vymáháním práva duševního vlastnictví

Evropský průmysl je stále hluboce znepokojen, v jakém rozsahu je jeho právo duševního vlastnictví v některých regionech světa porušováno nedostatečnou právní ochranou nebo nedostatkem účinného vymáhání. Na mnoha trzích třetích zemí přetrvávají značné překážky související s nedostatečnou ochranou a vymáháním práva duševního vlastnictví, včetně nedostatečné ochrany zeměpisných označení. Problémy s právem duševního vlastnictví byly zaznamenány zejména v Číně, Rusku, Brazílii a v několika zemích ASEAN. V některých případech, jako například u průmyslového návrhářství, by mohla silnější spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje usnadnit posílení ochrany práva duševního vlastnictví.

Studie, kterou provedla OECD v roce 2007[14], odhadla, že mezinárodní obchod s padělky a pirátskými produkty činí 200 miliard USD ročně. Tato částka je vyšší než HDP přibližně 150 ekonomik. Nezahrnuje však padělané a pirátské produkty vyrobené a spotřebované na domácím trhu, ani nehmotné pirátské digitální výrobky distribuované po internetu. Studie rovněž uvedla, že pokud by se do celkové částky započítaly i tyto produkty, celkový rozsah padělatelství a pirátství na celém světě by činil o několik set miliard dolarů více.

Kromě toho statistiky pro rok 2007 ohledně padělaných a pirátských produktů zabavených celními orgány na hranicích EU[15] ukazují, že nikdy nebylo celními orgány zabaveno takové množství zboží – zaznamenáno bylo 43 000 případů ve srovnání s 37 000 v roce 2006, což představuje nárůst téměř o 17 %. Celkem bylo celními orgány na hranicích EU zabaveno 79 milionů výrobků[16]. Oproti roku 2006 došlo k výraznému zvýšení zejména u padělaných výrobků ohrožujících zdraví a bezpečnost: kosmetické výrobky a výrobky pro osobní hygienu (+264 %), hračky (+98 %), potraviny (+62 %) a léčivé přípravky (+51 %). Kromě zdraví a bezpečnosti ohrožuje tato situace také konkurenceschopnost EU.

3. REAKCE EU NA STÁVAJÍCÍ PŘEKÁŽKY

Strategie Globální Evropa zdůraznila potřebu otevřených trhů doma i v zahraničí a potřebu vytvářet nové příležitosti pro obchod. Evropské společnosti musí být schopné spravedlivě konkurovat na zahraničních trzích. Strategie pro přístup na trh stanoví strategický přístup více zaměřený na výsledky, který má koordinovaně řešit překážky obchodu za využití plné škály dostupných nástrojů, včetně spolupráce s našimi obchodními partnery.

Koordinované využití všech zdrojů a nástrojů a zvýšené zaměření na prioritní otázky je nezbytné v zájmu dalšího zlepšení nenarušeného obchodu a rozhodné reakce tam, kde jsou nám neodůvodněně odpírána práva přístupu na trh. Je zřejmé, že při řešení překážek obchodu se nelze spoléhat na jedinou strategii či mechanismus. Můžeme využívat široké škály nástrojů, od formálních po neformální, od vyjednávání a dialogu po diplomatická obchodní opatření, od *ad hoc* opatření po dlouhodobější investice. Zkušenosti nám ukazují, že k dosažení úspěchu musíme tyto nástroje zkombinovat a sladit.

---

14 Viz shrnutí v dokumentu DSTI/IND(2007)9/PART4.

15 Viz internetová stránka GŘ Taxud na této adrese: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm

16 Viz internetová stránka GŘ Taxud na této adrese: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm

3.1 Vyjednávání obchodních dohod

Vyjednávání obchodních dohod je základním nástrojem, jak zajistit vývozcům v EU přístup na trh. Zatímco mnohostranná jednání v rámci WTO poskytují jedinečnou příležitost zapojit téměř všechny naše obchodní partnery, dvoustranná jednání často umožňují dosáhnout úplnějších a podrobnějších závazků. Kromě toho skutečnost, že jednání probíhají, může být hybnou silou k úspěšnému řešení dlouhodobých překážek obchodu. Užitečným nástrojem k vypořádání se s překážkami obchodu jsou také přístupová jednání s WTO, neboť obě strany mají na tomto jednání zájem.

Rychlé uzavření **vyjednávání z Dohá** o celosvětovém obchodu by posílilo celosvětový obchodní systém a pravidla, která mají zajistit, aby byly trhy otevřené a spravedlivé, a poskytlo by přístup na nové trhy. Vícestranný přístup je velmi důležitý pro dosažení mezinárodního systému založeného na pravidlech. Cílem jednání z Dohá o obchodu je omezit nejen celní sazby mezi členy WTO, ale také necelní překážky, například prostřednictvím dohody o usnadnění obchodu.

Na dvoustranné a regionální úrovni připraví cíl EU, kterým jsou ucelené **dohody o volném obchodu**, zejména s významnými obchodními partnery v Asii, vynikající rámec a účinný nástroj ke zlepšení možností podniků v EU, pokud jde o přístup na trh. Kromě odstranění celních sazeb poskytují tyto dohody nové způsoby, jak se účinně vyrovnat s nespravedlivými necelními překážkami obchodu. Inovativními prvky jsou zejména základní pravidla, která řeší necelní překážky přímo v určitých odvětvích, posílený mechanismus spolupráce a konzultací ohledně technických překážek obchodu (TBT) a sanitárních a fytosanitárních opatření (SPS), začlenění kapitoly o přístupu na trh se službami a investicemi, veřejných zakázkách a hospodářské soutěži včetně subvencí, posílení ochrany a vymáhání práv duševního vlastnictví (včetně zeměpisných označení) a kapitoly o celních otázkách a usnadnění obchodu. Na horizontální úrovni dále mechanismus pro zprostředkování v oblasti necelních překážek doplní ustanovení o urovnání sporů a závazcích ohledně pracovních a environmentálních norem v zájmu podpory udržitelného rozvoje. Je třeba stanovit silnou kontrolu účinného provádění dohod o volném obchodu v zájmu zajištění účinného plnění závazků partnerů EU.

3.2 Dvoustranné vztahy

Překážky přístupu na trh se řeší rovněž mnoha způsoby prostřednictvím našich pravidelných nebo *ad hoc* kontaktů s třetími zeměmi.

Pravidelnějším a účinným institucionalizovaným formátem pro pravidelné řešení a kontrolu překážek obchodu a záležitostí týkajících se právních předpisů jsou **dvoustranné dialogy**, které se ve většině vztahů zabývají velmi širokou škálou odvětví. Mají možnost vystupňovat danou záležitost na vyšší, politickou úroveň, jako je například mechanismus hospodářského a obchodního dialogu na vysoké úrovni s Čínou a Transatlantická hospodářská rada s USA. Lze rovněž využít politických summitů mezi EU a klíčovými partnery. Tyto dialogy jsou vhodné k podpoře sbližování právních předpisů prostřednictvím mezinárodní spolupráce a lze je dále posilovat.

Rozhodná obchodní diplomacie, vedená jak centrálně z Bruselu, tak na místní úrovni v dotčené třetí zemi, je vhodná k řešení překážek na *ad hoc* základě nebo jakožto specifické opatření k posílení dlouhodobé strategie. Koordinace mezi Komisí a členskými státy a podniky v rámci partnerství přístupu na trh by měla napomoci využití plného potenciálu

dvoustranných kontaktů Komise a členských států, které by měly jednat jako celek a účinně prosazovat naše zájmy v zahraničí.

Podpora EU **v oblasti obchodu** rovněž pomáhá překonat nebo zmírnit překážky obchodu, například prostřednictvím školení celních úředníků, a tím pomáhá vytvářet rámec pro účinnější celní postupy.

3.3 Formální nástroje

Čím dál důležitějším nástrojem k zabezpečení otevřených obchodních příležitostí jsou postupy oznamování v rámci **Dohody WTO-TBT**[17] a **Dohody WTO-SPS**[18]. Výbory TBT a SPS v Ženevě slouží jako platforma pro vícestranné konzultace a jednání pro všechny členy WTO s cílem monitorovat a zajistit soulad s dohodami TBT a SPS. Povinnost oznamovat ve WTO nová opatření umožňuje partnerům zavčas reagovat a řešit problémy. Aby se zlepšila možnost, jak zabránit tvoření nových překážek obchodu, je velmi důležitý silný a aktivní závazek a kontrola.

Nelze-li najít všestranně přijatelné řešení překážky obchodu, lze k účinné nápravě využít formálních a vymahatelných nástrojů, jako je postup **nařízení** EU **o obchodních překážkách** nebo řízení pro **řešení sporů v rámci WTO**. Nařízení o obchodních překážkách stanoví mechanismus, který mohou společnosti EU použít proti překážkám obchodu, které ovlivňují jejich přístup na trhy třetích zemí. Mohou požádat Komisi, aby vyšetřila stížnosti a usilovala o nápravu. Řízení pro urovnání sporů v rámci WTO je užitečným nástrojem pro řešení překážek, které jsou v rozporu s principy WTO, a prosazení souladu s WTO. Dále bude možno řešit překážky obchodu prostřednictvím dvoustranných mechanismů urovnání sporů a zprostředkování, které jsou stanoveny v našich nových dohodách o volném obchodu. To bude významný prostředek nápravy a pomůže nám dosáhnout většího přístupu na trh.

3.4 Spolupráce v oblasti právních předpisů

EU má dlouhodobé zkušenosti se sbližováním právních předpisů a spoluprací v této oblasti[19] v rámci jednotného trhu, který byl vytvořen na základě rozličných vnitrostátních právních předpisů. Vysoká úroveň sociální ochrany pracovníků v EU, přísné normy bezpečnosti produktů a zboží prodávaného na trhu EU, silná ochrana spotřebitelů a právní předpisy týkající se ochrany životního prostředí na špičkové světové úrovni podnítily zavedení stejně vysokých měřítek ve třetích zemích. Hlavním cílem spolupráce v oblasti právních předpisů je podpora přísných norem v zahraničí.

Vícestranná nebo dvoustranná mezinárodní spolupráce v oblasti právních předpisů pomáhá řešit zbytečné překážky zapříčiněné rozdíly v regulační praxi. Spolupráce v oblasti právních předpisů nejen zřizuje mechanismus pro řešení dvoustranných problémů týkajících se právních předpisů, ale napomáhá rovněž vytvářet vztah mezi tvůrci právních předpisů, což vede k výměně informací o zvažovaných nebo plánovaných změnách právních předpisů (a tím k poskytnutí včasného upozornění) a také o osvědčených postupech. V některých případech může být vhodným řešením sbližování právních předpisů. V jiných případech mohou být vhodnější dohody o vzájemném uznání nebo o rovnocennosti – někdy po určitém stupni sblížení. V každém případě je pro pomoc podnikům plánovat dopředu zásadní předvídatelnost pravděpodobných kroků v oblasti právních předpisů.

Dvoustranné rozhovory zmíněné v bodu 3.2 jsou účinným a institucionalizovaným způsobem, jak pravidelně řešit a sledovat záležitosti právních předpisů a jiné překážky obchodu.

---

17 Technické překážky obchodu (TBT).

18 Sanitární a fytosanitární opatření (SPS).

19 Tím, že se toto sdělení zabývá spoluprací v oblasti právních předpisů, zaměřuje se na aspekty související přímo s přístupem na trh a odstraněním překážek obchodu. Další aspekty spolupráce v oblasti právních předpisů se týkají hospodářské integrace, lepší ochrany spotřebitelů a přechodu ke globálním právním předpisům.

Dohody o vzájemném uznávání dávají vyvážející straně pravomoc před vývozem ověřit, zda výrobky splňují různé požadavky právních předpisů strany dovozu. V oblasti sanitárních a fytosanitárních opatření je srovnatelným nástrojem uznávání rovnocennosti opatření země vývozu a opatření země dovozu. **Dohody o posuzování shody a akceptaci průmyslových výrobků** podporují sbližování právních předpisů tím, že zaváží partnerskou zemi – buď na podporu procesu rozšiřování EU nebo evropské politiky sousedství – k přijetí aspektů evropského *acquis* týkajících se obchodu se zbožím, za což partnerská země získá plné zapojení do jednotného evropského trhu s těmito produkty.

Sbližování právních předpisů a spolupráce s klíčovými zeměmi

Země zapojené do procesu rozšíření: Přístupová jednání s Chorvatskem a Tureckem se zaměřují na plné provedení *acquis* Společenství v obou zemích. Celní unie s Tureckem je dalším nástrojem k urychlení sbližování právních předpisů. Dohody o stabilizaci a přidružení stanoví mezi EU a zeměmi západního Balkánu oblast volného obchodu a připravují tyto země na budoucí členství. Prostřednictvím těchto dohod se pokračuje ve spolupráci v oblasti právních předpisů. Všechny kandidátské a potenciální kandidátské země dostávají značnou pomoc ze strany Společenství zejména prostřednictvím složky „Technická podpora a budování institucí“ v rámci nástroje předvstupní pomoci, ale také prostřednictvím programu TAIEX, který přináší podporu při přijímání, uplatňování a vymáhání *acquis* Společenství (včetně oblastí posouzení shody, zadávání veřejných zakázek, práva duševního vlastnictví atd.).

Partneři v rámci evropské politiky sousedství: Cílem evropské politiky sousedství je zintenzívnit ekonomickou integraci a spolupráci se sousedními zeměmi. Spolupráce v oblasti právních předpisů a jejich sbližování stojí ve středu zájmu evropské politiky sousedství a vycházejí z dohod o partnerství a spolupráci. Jak je nastíněno v Plánu evropské hospodářské obnovy, bude hospodářská integrace a spolupráce se sousedními zeměmi postupně zesílena, a to rovněž prostřednictvím podrobných a úplných dohod o volném obchodu, které se budou týkat zejména veškerého obchodu a jejichž cílem bude co největší míra liberalizace. Plánované východní partnerství nabídne skutečné možnosti posílení pohybu zboží, kapitálu, dodávek služeb a modernizace ekonomik partnerských zemí. EU a její partneři by mohli v budoucnu zvážit širší regionální koncept pro obchod, který by přinesl úplný přístup k vnitřnímu trhu po úplném přijetí všech příslušných prvků *acquis* EU. Prvním příkladem tohoto přístupu je nová dohoda o přidružení a dohoda o volném obchodu vyjednaná s Ukrajinou. Pokud jde o jižní sousedství, je spolupráce založena na dohodách o přidružení. Posílená spolupráce v oblasti právních předpisů je základním prvkem prohloubení našich obchodních vazeb se zeměmi Euromed s cílem vytvořit oblast volného obchodu. Celkovým cílem je vytvořit společný hospodářský prostor zahrnující všechny země v rámci evropské politiky sousedství.

USA: Jsou nejdůležitějším partnerem EU. Silná spolupráce a pokud možno sblížení našich přístupů v oblasti právních předpisů mají klíčový strategický a hospodářský význam. Mohly by prohloubit transatlantický trh a podpořit rozvoj celosvětových norem a předpisů. Za tímto účelem byla v roce 2007 zřízena Transatlantická hospodářská rada jakožto politický orgán na vysoké úrovni poskytující politický impuls iniciativám, jejichž cílem je vytvořit bezbariérový transatlantický trh a podpořit řadu rozhovorů o odvětvových právních předpisech. Podněcuje nejprve spolupráci v zájmu sblížení právních předpisů a posléze odstranění překážek/zátěží pro podniky na obou stranách Atlantiku. Mezi její úspěchy patří značné zjednodušení správních postupů pro farmaceutický průmysl a rovnocennost účetních standardů.

Čína: „Mechanismus konzultací o průmyslových výrobcích a WTO/TBT“ podporuje

vzájemné porozumění a transparentnost našich regulačních postupů. Mezi jeho úspěchy patří zjednodušení postupů certifikace zdravotnických prostředků. Záležitosti právních předpisů lze rovněž řešit v rámci setkání na vysoké úrovni EU-Čína, které se zabývá otázkami strategické povahy a jehož cílem je dosáhnout konkrétních výsledků. EU hodlá udržet a dále rozvíjet stávající mechanismus dialogu na vysoké úrovni a dialogu o průmyslové politice a odvětvových právních předpisech s cílem zajistit skutečný přístup na čínský trh a bezpečnost spotřebitelů na obou stranách.

Rusko: Odstranění zbytečných a zatěžujících regulačních překážek by nesmírně usnadnilo hospodářské vztahy a hlavně by posílilo přístup evropských podniků na ruský trh. Proto je v oboustranném zájmu zajistit sblížení právních předpisů EU a Ruska. Spolupráce v oblasti právních předpisů s Ruskem v současné době probíhá v rámci společného hospodářského prostoru a bylo zřízeno množství specifických dialogů o právních předpisech v mnoha oblastech politik. Zatímco v některých oblastech bylo dosaženo významného pokroku, v mnoha dalších je třeba spolupráci lépe zacílit a zvýšit její funkčnost. V hospodářských vztazích mezi EU a Ruskem existuje obrovský nevyužitý potenciál. Přistoupení Ruska k WTO a budoucí závazky Ruska jakožto člena WTO dále napomohou řešení mnoha otázek. Spolupráce v oblasti právních předpisů je hlavním cílem EU, který bude řešen během probíhajících jednání o novém právním rámci EU-Rusko.

Japonsko: V našich hospodářských vztazích jsou největším problémem necelní překážky. Mezi EU a Japonskem probíhá množství rozhovorů, včetně dialogu o reformě právních předpisů. Pokračování v diskusích s Japonskem ohledně široké škály odvětvových zájmů může přinést velký užitek. Vzhledem k jeho hospodářskému významu by měla být spolupráce v oblasti právních předpisů s Japonskem posílena.

Kanada: Spolupráci v oblasti právních předpisů, která je součástí nové rozsáhlé dohody týkající se obchodu a investic, je třeba rozvinout a zesílit. Spolupráce s Kanadou musí přihlédnout rovněž ke spolupráci v oblasti právních předpisů s USA, aby bylo konečným výsledkem sblížení právních předpisů všech tří stran.

3.5 Partnerství přístupu na trh

V zájmu posílení plného využití těchto nástrojů a doplnění našich různých snah o odstranění překážek obchodu bylo v rámci strategie pro přístup na trh vytvořeno nové, silnější partnerství mezi Komisí, členskými státy a podniky, aby se daly dohromady všechny dostupné zdroje a odborné poznatky potřebné ke zjištění, analýze a odstranění překážek. Tyto kroky měly silnou podporu Evropského parlamentu[20] a Rady[21]. Měsíční schůze Poradního výboru pro přístup (MAAC) na trh se staly ohniskem spolupráce s členskými státy a podniky za podpory zvláštních skupin odborníků při řešení specifických případů a při zabývání se specifickými odvětvími a regiony[22]. Kromě toho byly ve většině hlavních vývozních trhů EU zřízeny místní týmy pro přístup na trh, které shromažďují odborné poznatky a závazky delegací Komise, velvyslanectví členských států a obchodních zastoupení EU. Činnost těchto místních týmů pro přístup na trh je důležitá zejména pro předcházení tvorbě překážek prostřednictvím

[20] Zpráva o strategii EU pro zlepšení přístupu evropských společností na trhy (2007/2185 (INI)), 7.1.2008, ref. A6-0002/2008, RR\396713EN.doc, PE396.713v02-00.

[21] Závěry Rady (ve složení pro obecné záležitosti a vnější vztahy) ze dne 18. června 2007, dok.10542/07.

[22] Pracovní skupina pro očkovací látky / Japonsko; pneumatiky / Indie, Čína a Indonésie; zdravotnické prostředky / Indie, Čína, Korea, Tchaj-wan, Brazílie, Turecko; IKT / Turecko a Čína.

silného „mechanismu včasného varování“, který monitoruje právní předpisy přijímající země a poskytuje nezbytné poznatky a kontakty. Kromě toho umožnily, aby se s ohledem na znalost místních podmínek v jednotlivých případech více uplatnily odborné poznatky. Hrají rovněž významnou úlohu při koordinaci práce Komise, členských států a podniků na místě, čímž usnadňují účinnou artikulaci našich obchodních zájmů jedním hlasem.

Aby Komise zintenzívnila své působení, zvýšila spolupráci s třetími zeměmi – zejména s USA a Japonskem – ohledně otázek přístupu na trh, na nichž mají zájem obě strany, a to jak pomocí sdílení informací, tak prostřednictvím koordinovaných společných nebo paralelních opatření.

4. DALŠÍ POSTUP

Všechny výše uvedené nástroje by se měly použít, aby se zachovala otevřenost EU a aby byla doplněna lepším přístupem pro evropské podniky na trhy třetích zemí. V souvislosti se strategií pro přístup na trh musí Komise, členské státy a podniky i nadále aktivně vyvíjet úsilí, aby zajistily soudržný postup Evropské unie ve třetích zemích a účinnou artikulaci jejích zájmů v zahraničí.

To je ještě důležitější v souvislosti s aktuální hospodářskou situací, kdy musí vnější rozměr Lisabonské strategie hrát svou úlohu při větším zapojení zaměřeném na zaměstnanost a růst.

Kromě našeho úsilí o rychlé dokončení jednání z Dohá a uzavření ambiciózních dohod o volném obchodu bude kladen značný důraz na následující záležitosti:

- Opatření pro přístup na trh **týkající se odvětví s velkým potenciálem budoucího růstu**, jako je automobilové, farmaceutické, chemické, elektronické, strojní a environmentální zboží, a také **služeb, usazování a zadávání veřejných zakázek**. Pokud jde o služby, byly nedávno zřízeny pracovní skupiny (počínaje poštovními, kurýrními a distribučními službami), které mají řešit klíčové překážky na trzích skýtajících pro poskytovatele služeb z EU značné možnosti.

- **Ochrana a vymáhání práva duševního vlastnictví** ve třetích zemích prostřednictvím úspěšného uzavření dvoustranných dohod s podrobnými ustanoveními pro právo duševního vlastnictví, zejména pokud jde o jeho vymáhání, zintenzivnění dvoustranné spolupráce a dialogu a programy technické spolupráce zejména v Číně a zemích ASEAN. S Čínou bude brzy podepsán akční plán o vymáhání cla v oblasti práv duševního vlastnictví. Bude se rovněž pokračovat ve dvoustranné spolupráci v oblasti vymáhání práv duševního vlastnictví s USA. V zájmu zajištění lepšího přístupu na trh pro evropská zeměpisná označení prozkoumáme možnost ochrany zeměpisných označení nezemědělských produktů v reakci na žádost třetích zemí, jako např. Indie.

- Přístup na trh pro **malé a střední podniky**, jak je nastíněno v iniciativě „Small Business Act“[23], včetně zvláštní pomoci při získávání informací o právních předpisech, právním a kulturním prostředí potenciálních vývozních trhů a při zmírňování nákladů na získávání těchto informací.

[23] KOM(2008) 394, 25.6.2008.

EU musí využívat své hospodářské váhy a podněcovat své hospodářské a obchodní vztahy s hlavními světovými ekonomikami. Musíme i nadále sbližovat naše vztahy v oblasti právních předpisů, obchodní a širší hospodářské vztahy. Vzhledem k tomu, že neexistuje pouze jeden model našich vztahů se všemi partnery, musí EU najít lepší způsob koordinace vnitřního a vnějšího rozměru našich politik a usilovat o ucelený dialog s našimi klíčovými partnery. V této souvislosti bychom měli rovněž zvážit, jak nejlépe podpořit mezinárodně schválený program pro důstojnou práci a základní pracovní normy.

Budoucí opatření EU by se měla řídit těmito zásadami:

1) **Koordinovaný přístup**

Veškeré snahy o zlepšení přístupu na trh a vývozních příležitostí pro evropské podniky a jiné otázky související se spoluprací v oblasti právních předpisů a s jejich sbližováním by měly být koordinovány a jasně propojeny s agendou vnější konkurenceschopnosti. Úsilí musí být dobře zaměřeno a řádně zacíleno a musí co nejlépe využívat dostupných nástrojů; nemělo by se jednat o izolované *ad hoc* diskuse s našimi partnery o určitých oblastech. Je třeba zajistit politický dohled nad postupem s nejdůležitějšími partnery EU. Strategie pro přístup na trh je důležitým rámcem této koordinace.

2) **Stanovení priorit**

Stanovení priorit je nesmírně důležitým činitelem. Řešení překážek obchodu, ať už jsou jakékoli povahy, je náročné z hlediska zdrojů. Musíme zajistit, aby úsilí EU o otevření trhů a spolupráci v oblasti právních předpisů mělo reálný a udržitelný dopad na hospodářství a bylo možné ho dosáhnout v rozumné lhůtě. Je třeba dát přednost partnerům, odvětvím a politikám slibujícím existující nebo potenciální silný ekonomický zájem. Širší politický cíl EU v oblasti hospodářské integrace s jejími sousedy znamená, že prioritou bude rovněž zapojení těchto zemí.

3) **Naslouchat zúčastněným stranám**

Ukázalo se, že posílené partnerství mezi Komisí, členskými státy a podniky v rámci strategie pro přístup na trh, je velmi účinné. Tento silný vztah by se měl přenést do všech aspektů přístupu na trh a spolupráce v oblasti právních předpisů. K zavedení aktivního přístupu v zájmu předcházení překážkám obchodu a jejich odstranění bude nesmírně důležitá předchozí koordinace v rámci partnerství a se třetími zeměmi.

4) **Plně využít škály nástrojů**

Vztahy mezi EU a jejími hlavními obchodními partnery zahrnují širokou škálu různých interakcí. Až dosud byly tyto vztahy často vedeny nezávisle na sobě navzájem, a proto je obtížné vyhodnotit přínosy této spolupráce. V budoucnu by se EU měla zaměřit na oblasti, v nichž přináší spolupráce s EU našim partnerům výhodu, například v oblasti programů výzkumu a vývoje, přičemž však tito partneři zachovávají pro podniky EU významné překážky. Musíme využít všech nástrojů, které máme k dispozici, cíleným a uceleným způsobem, abychom zlepšili vývozní příležitosti evropských vývozců a globální rámec právních předpisů.

5. ZÁVĚR

Cílem tohoto sdělení je zajistit lepší příležitosti pro podniky EU ve třetích zemích a propojení vnějších a vnitřních politik.

Jedná se rovněž o první výroční zprávu o přístupu na trh, která pojednává o významných stávajících překážkách. Úspěšné odstranění překážek bude vyžadovat asertivní artikulaci evropských obchodních zájmů jedním hlasem. Úspěch opatření EU bude i nadále do značné míry záviset na úsilí všech zúčastněných stran.

S obchodními překážkami je třeba se vypořádat uceleným a cíleným způsobem. EU disponuje různými nástroji k překonání obchodních překážek a podpoře sbližování právních předpisů. Musí všechny své nástroje využívat strategicky a musí zajistit ucelenější agendu vnější politiky, která umožní kompromisy a řešení výhodná pro všechny strany. Komise zajistí plné využití potenciálu spolupráce v oblasti právních předpisů v zájmu předjímání úkolů v oblasti obchodu a zajistí vzájemně přínosnou spolupráci v rané fázi legislativního procesu. Kromě přístupu na trh nabízí spolupráce v oblasti právních předpisů další výhody v oblastech, jako jsou ochrana spotřebitelů, zlepšování norem týkajících se životního prostředí, zlepšování vědomostní základny pro vytváření právních předpisů a omezování nákladů na podnikání.

Toto sdělení uvádí způsoby, jak odstranit překážky v oblasti právních předpisů a zvýšit přístup na trh v zájmu zvýšení růstu a zaměstnanosti. Komise bude v roce 2009 aktivně usilovat o to, aby těchto cílů dosáhla, a rovněž se pokusí uvážit, jak spolupráci v oblasti právních předpisů dále posílit. Toto úsilí půjde ruku v ruce s dalším rozvojem Lisabonské strategie pro růst a zaměstnanost po roce 2010.