EUROPOS BENDRIJŲ KOMISIJA

Briuselis, 16.12.2008
KOM(2008) 874 galutinis

KOMISIJOS KOMUNIKATAS EUROPOS PARLAMENTUI, TARYBAI, EUROPOS EKONOMIKOS IR SOCIALINIŲ REIKALŲ KOMITETUI IR REGIONŲ KOMITETUI

DĖL LISABONOS EKONOMIKOS AUGIMO IR DARBO VIETŲ KŪRIMO STRATEGIJOS IŠORINĖS DIMENSIJOS

Patekimo į rinką ir veiksmingesnio tarptautinio bendradarbiavimo reguliavimo klausimais sistemos kūrimo ataskaita

KOMISIJOS KOMUNIKATAS EUROPOS PARLAMENTUI, TARYBAI, EUROPOS EKONOMIKOS IR SOCIALINIŲ REIKALŲ KOMITETUI IR REGIONŲ KOMITETUI

DĖL LISABONOS EKONOMIKOS AUGIMO IR DARBO VIETŲ KŪRIMO STRATEGIJOS IŠORINĖS DIMENSIJOS

Patekimo į rinką ir veiksmingesnio tarptautinio bendradarbiavimo reguliavimo klausimais sistemos kūrimo ataskaita

1. ĮVADAS

Atviros rinkos yra svarbus dalykas. Jos sukuria plėtros, užimtumo ir investavimo galimybes. Šios rinkos svarbios ne tik ES verslui, bet ir viso pasaulio išsivysčiusių ir besivystančių ekonomikų valstybėms. Atviros rinkos yra ypač svarbios Europos Sąjungai, nes ji yra didžiausias pasaulyje prekybos blokas. Kyla pavojus, kad besitęsianti finansinė ir ekonominė krizė gali paskatinti dažniau imtis protekcionistinių priemonių. Svarbu pasimokyti iš praeities ir imtis šioms tendencijoms kelią užkertančių priemonių. Vašingtone neseniai vykusiame Valstybių ir vyriausybių vadovų G 20 grupės susitikime buvo aiškiai pabrėžta būtinybė išnaudoti visas prekybos darbotvarkės galimybes[1].

Atsižvelgiant į minėtus dalykus prekybos kliūčių panaikinimas – pirmiausia sėkmingai ir greitai užbaigiant pasaulinės prekybos derybų Dohos raundą ir imantis dvišalių bei regioninių priemonių – įgauna dar didesnės svarbos siekiant atverti kelią verslo galimybėms ir plėtrai, visų pirma mažoms ir vidutinėms įmonėms, kurios sudaro 99 % ES įmonių ir jose sukurta 67 % privataus sektoriaus darbo vietų. Reguliavimo priemonių suvienodinimas ir bendradarbiavimas, įskaitant finansinio sektoriaus, gali būti veiksmingas būdas užtikrinti tarptautinį stabilumą ir atverti daugiau prekybos galimybių.

2006 m.[2] pabaigoje pradėta įgyvendinti Globalioji Europos strategija yra esminė Europos Sąjungos Lisabonos ekonomikos augimo ir darbo vietų kūrimo strategijos išorinės dimensijos dalis ir joje pateikiama daug pastangų pareikalausianti rinkų atvėrimo, ypač Azijoje, politikos darbotvarkė. Esminė nukreipta į ateitį šios strategijos įgyvendinimo priemonė, kuri buvo pradėta įgyvendinti 2007 m. balandžio mėn. – atnaujinta ES Patekimo į rinkas strategija[3]. Šių pastangų atverti rinkas svarba praėjusiais metais buvo pripažinta Komisijos Lisabonos strategijos pranešime pavasario Europos Vadovų Tarybai[4] ir joms pritarė Europos Sąjungos šalių vadovai, kurie pasiūlė kiekvienais metais rengti pranešimą apie patekimą į rinkas, nurodant šalis ir sektorius, kuriuose tebelieka didelių kliūčių.

---

1 Valstybių ir vyriausybių vadovų G 20 grupė 2008 m. lapkričio 15 d. susitarė per 12 būsimų mėnesių nenustatyti naujų kliūčių investavimui ar prekybai prekėmis ir paslaugomis ir 2008 m. sudaryti susitarimą dėl būdų, kuriuos naudojant būtų įmanoma sėkmingai baigti PPO Dohos Plėtros darbotvarkę pasiekus ambicingą ir subalansuotą rezultatą.

2 COM(2006) 567, 2006 10 4.

3 COM(2007) 183, 2007 4 18.

4 COM(2007) 803, 2007 12 11.

Buvo nustatytos dvi pagrindinės veiklos kryptys:

- ES turėtų pasitelkti visas savo priemones ir užtikrinti, kad būtų išlaikomas jos rinkos atvirumas ir kad jos bendrovėms būtų suteikiama platesnė prieiga į trečiųjų šalių rinkas.

- ES turėtų gerinti strateginį bendradarbiavimą su pagrindinėmis trečiosiomis šalimis, kad būtų rengiami abiems pusėms naudingi sprendimai, skatinamas aukštesnių standartų diegimas ir didesnė reguliavimo priemonių konvergencija.

2008 m. lapkričio 26 d. Europos Komisijos[5] priimtame Europos Ekonomikos atkūrimo plane šie tikslai buvo patvirtinti ir pasiūlyta imtis šiais ekonominių sunkumų laikais rinkos atvirumą išlaikančių ir didinančių bei užimtumą[6] remiančių tam tikrų veiksmų. Pagrindinės sudedamosios šio plano dalys – paprastesnis patekimas į rinką, reguliavimo priemonių suvienodinimas ir bendradarbiavimas. Atsižvelgiant į šiandieninę ekonomikos padėtį pastangos vienodinti finansų sektoriaus reguliavimo priemones laikytinos labai svarbiomis.

Šiame komunikate pateikiama pirma Patekimo į rinką ataskaita ir siūloma, kaip Sąjunga galėtų tinkamiausiai pasiekti tikslą – atverti rinkas Sąjungos viduje ir užsienyje, ypač kaip galėtų užtikrinti sąžiningą ir skaidrų patekimą į tų trečiųjų šalių rinkas, kurios labiausiai rūpi ES verslui, įskaitant patekimą pasinaudojus bendradarbiavimu taikant reguliavimo priemones.

Šis komunikatas – kitas žingsnis stiprinant išorinę Lisabonos ekonomikos augimo ir darbo vietų kūrimo strategijos dimensiją po 2010 m. Tuo remiantis bus numatyta kitų Lisabonos politikos sričių plėtra ir susieta viduje ir užsienyje numatoma vykdyti politika, kaip buvo pabrėžta Bendrosios rinkos apžvalgoje[7] ir atnaujintoje Socialinės politikos darbotvarkėje[8].

2. NETARIFINĖS KLIŪTYS PREKYBAI

2.1. Kintantis prekybos kliūčių pobūdis

Nors aukšti pasienio tarifai ir toliau kliudo prekybai tam tikruose sektoriuose ir jų klausimą privaloma spręsti daugiašalėmis bei dvišalėmis priemonėmis, mūsų prekybos partnerių rinkose netarifinės kliūtys kaskart įgauna vis didesnės svarbos. Sėkmingas tarifų sumažinimas gali netekti prasmės, jeigu netarifinės kliūtys (toliau – NTK) trukdys Europos bendrovėms patekti į rinką arba gerokai didins jų eksporto kainą[9]. Iš 2008 m. Konkurencingumo ataskaitos[10] galima daryti išvadą ES bendroves manant, kad NTK ir informacijos

---

5 COM(2008) 800, 2008 11 26.

6 Atnaujintoje savo Socialinės politikos darbotvarkėje – COM(2008) 412 – Komisija jau pabrėžė, kad formuodama savo socialinę politiką ji kaskart daugiau dėmesio skirs išoriniams veiksniams, o savo vidaus politikos socialines pasekmes vertins atsižvelgdama į visuotinius veiksnius.

7 COM(2007) 724, 2007 11 20.

8 COM(2008) 412, 2008 7 2.

9 Buvo įvertinta, kad Europos ūkio subjektų bendros išlaidos, kurias jie turėjo apmokėti vien Kinijoje dėl netarifinių kliūčių – 21 milijardas EUR. Žr. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf

10 COM(2008) 774 ir SEC(2008) 2853.

nepakankamumas (pvz., prastas eksporto rinkų išmanymas) šiuo metu pasidarė svarbesnis nei tradicinės politikos priemonėmis pagrįsti prekybos apribojimai importo tarifais ir muitais[11].

Dažniausiai taikomos netarifinės kliūtys – tai pernelyg sudėtingos muitinės procedūros, diskriminacinės mokesčių taisyklės ir veiksmai, techniniai reglamentai, standartai ir atitikties įvertinimo procedūros, sanitarijos ir fitosanitarijos (SFS) priemonės, prieigos prie žaliavų ribojimai, nepatikima intelektinės nuosavybės teisių apsauga ir (arba) netinkamas šių teisių įgyvendinimas, prekybos paslaugomis ir tiesioginių užsienio investicijų kliūtys, ribojamojo pobūdžio ir (arba) neskaidrios viešųjų pirkimų taisyklės bei piktnaudžiavimas naudojant prekybos apsaugos priemones arba nesąžiningas subsidijų naudojimas.

Tačiau šių kliūčių šalinimas – sudėtingas, techniškai sunkus ir daug laiko užimantis darbas. Reagavimas į kliūtis nėra paprastas reikalas. Šiuo atveju labai svarbu, kokia yra kliūčių kilmė ir ar jos laikytinos varginančiomis, tačiau taikomomis siekiant teisėtų tikslų, ar jas galima priskirti nepagrįstoms priemonėms. Apskritai kalbant galima skirti dviejų kategorijų kliūtis. Dalis iš tų kliūčių yra nulemtos skirtumų, pvz., pasirenkant vienokį ar kitokį reguliavimo metodą, taip pat skirtingų socialinių, darbo, aplinkos, visuomenės sveikatos ir vartotojų tikslų. Kitos kliūtys sudaromos specialiai ir jomis siekiama teikti pirmenybę vietiniams gaminiams ar juos apsaugoti, pvz., specialūs standartai, bandymų reikalavimai ar reikalavimas pateikti pernelyg daug dokumentų. Dėl pastarųjų kliūčių ES atsakas turės būti veiksmingas, kryptingas, jam pasitelkiant griežtesnes priemones, o pirmiau minėtąsias įmanoma pašalinti sistemingu, ilgalaikiu bendradarbiavimu ir dialogu. Šis metodas ypač praverstų derinant reguliavimo priemonių skirtumus.

2.2. Europos eksportuotojams nustatomų kliūčių pavyzdžiai

Kadangi sėkmingai pašalinama vis daugiau kliūčių, todėl galima daryti išvadą, kad Komisijos parengtoje Patekimo į rinką strategijoje pasirinktas veiksmingas strateginis metodas. Tačiau pagrindinėse ES tikslinėse rinkose kol kas lieka nepašalinta gana daug kliūčių, todėl reikia tobulinti patekimo į rinką būdus ir imtis kryptingų veiksmų.

Netarifinės kliūtys prekių sektoriuje

Prekybos prekėmis sektoriuje dėl taisyklių skirtumų gali būti patekimo į rinką kliūčių, nes dėl šių skirtumų gamintojams gali reikėti papildomų sąnaudų, pvz., tuo atveju, jeigu bandymus su produktais turi atlikti nepriklausomos laboratorijos ir jeigu prieš parduodant produktus tikslinėje rinkoje jiems šioje rinkoje turi būti išduotas sertifikatas arba turi būti sukurtos specialios produkto versijos, kad būtų laikomasi sudėtingų techninių reglamentų. Vadinasi, reguliavimo tvarkos **skaidrumas** ir **numatomumas** – patys svarbiausi klausimai toms bendrovėms, kurios veiklą vykdo trečiosiose šalyse. ES veiksmai siekiant suvienodinti reguliavimo priemones ir plėtoti bendradarbiavimą šioje srityje daugiausia skiriami antros rūšies kliūtims, kurios buvo nurodytos pirmiau.

Toliau pateikiami pavyzdžiai buvo parinkti iš sektorių, kurie ekonominiu atžvilgiu svarbūs ES, ir tie pavyzdžiai atitinka galimas sritis, kuriose gali tektis imtis veiksmų, kad būtų pašalintos didelės prekybos kliūtys.[12]

---

[11] Nors šie rezultatai apskritai taikomi visiems atliekant analizę aptartiems įvairios veiklos sektoriams, tam tikruose sektoriuose ir šalyse importo tarifai ir toliau lieka didelėmis prekybos kliūtimis toms Europos bendrovėms, kurios eksportuoja į užsienį.

Automobilių sektoriuje (įskaitant atsargines automobilių dalis, pvz., padangas) iškyla didelių prekybos kliūčių, kurios susijusios su standartais, pvz., Brazilijoje, Kinijoje, Indijoje, Taivanyje, Korėjoje ir Indonezijoje. **Chemijos sektoriuje** didelių prekybos kliūčių iškyla eksportuojant į Aziją ir ypač į Kiniją (pvz., susijusių su tam tikrų cheminių medžiagų registravimu, taip pat taikomos pernelyg sudėtingos importo procedūros). Be to, prekiaujant chemijos produktais vargina muitinės procedūrų atlikimas ir nepakankamas skaidrumas taikant reguliavimo priemones.

Vaistų sektoriuje patekimas į rinkas, kurios gali būti svarbios, t. y. Kinija, Korėja, Taivanis, Japonija, Rusija ir kelios ASEAN šalys, yra griežtai suvaržytas taikomomis priemonėmis, susijusiomis su registravimo procedūromis (įskaitant standartus, patvirtinimą, licencijavimo priemones, finansines garantijas ir bandymus), importuotų vaistų kompensavimu ir jų kainos nustatymu bei nepakankama duomenų apsauga. **Medicinos prietaisų** srityje Visuotinio suderinimo darbo grupės (VSDG) nustatytų tarptautinių rekomendacijų ir praktikos nepaisymas arba reguliavimo praktikos skirtumai Brazilijoje, Indijoje, Japonijoje, Kinijoje, Taivanyje ir Korėjoje – tai pagrindinė nevaržomos prekybos kliūtis. Kitas didelis rūpestis prekiaujant medicinos prietaisais – delsimas registruoti gaminius.

Keliems svarbiems susijusiems sektoriams (visų pirma elektros, elektronikos, informacijos ir komunikacijos technologijų, automobilių, mašinų ir žaislų pramonei) nerimą kelia Kinijos privalomojo sertifikavimo sistema, kurią taikant ES eksportuotojams sukuriama sunki ir neproporcinga našta. Be to, daugeliui informacinių technologijų produktų bus taikomos naujų rengiamų Kinijos įstatymų su saugumu susijusios nuostatos. Į kitas trečiųjų šalių rinkas eksportuojamai Europos **elektros ir elektroninei įrangai** taip pat sukuriamos didelės kliūtys, pvz., Korėjoje ir JAV, kuriose produktų standartai ne visada derinami su tarptautiniais standartais. Kadangi JAV federaliniu, regioniniu ir valstijos lygmenimis taikomi skirtingi techniniai reglamentai, rinka yra skaidoma dar labiau.

Pagrindinė kliūtis **eksportuojant svarbiausius žemės ūkio** produktus – tai sanitarijos ir fitosanitarijos (SFS) priemonės, kurios keliose pagrindinėse eksporto rinkose tapo sunkiai įveikiama kliūtimi. Daugelis trečiųjų šalių, įskaitant pagrindines rinkas Azijoje, Rytų Europoje, Viduržemio jūros baseine ir Vidurio Rytuose, Šiaurės bei Pietų Amerikoje taiko griežtesnius nei tarptautiniai standartus ir tokio pasirinkimo nepagrindžia reikiamais moksliniais įrodymais. Šias kliūtis pašalinti pasidarė kur kas sunkiau, jeigu šalys nėra PPO narės ir, vadinasi, joms negalioja daugiašalės taisyklės, kuriose nustatytas draudimas taikyti diskriminacines ir mokslo duomenimis nepagrįstas priemones ar imtis panašių veiksmų. Kita kliūtis iškyla todėl, kad imama taikyti ne valstybinius standartus, kurie darosi vis svarbesne prekybos kliūtimi SFS srityje.

Vertinant sąžiningą **galimybę naudotis žaliavomis**, nuo kurių didžia dalimi priklauso Europos pramonė, didėjantis eksporto apribojimų skaičius, t. y. mokesčiai ir kvotos, kliudo ES pramonei konkuruoti (daugiau kaip 400 produktų grupių, kuriems gaminti reikia skirtingų žaliavų, susijusių su Kinija, Rusija, Ukraina, Argentina, Pietų Afrikos Respublika ir Indija[13].

Taikant suvestinį analizės metodą aiškėja, kad pernelyg sudėtingos muitinės procedūros, reikalavimas pateikti pernelyg daug dokumentų ir registravimo reikalavimai yra pagrindinės kliūtys, kurių ES eksportuotojams iškyla įvairiose svarbiose eksporto rinkose. Minėtos kliūtys

---

12 Žr. Komisijos pranešimą apie ES veiklos rezultatus pasaulio ekonomikoje, 2008 m. spalio mėn. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm

13 COM(2008) 699, 2008 11 4.

galimai bus susijusios ir su siūlomais JAV įstatymais, pagal kuriuos būtų tikrinami visi konteineriai (šis tikrinamas būtų atliekamas dėl grėsmių nacionaliniam saugumui).

Su paslaugomis ir bendrovių įsisteigimu susijusios kliūtys

Prekyba paslaugomis ir tiesioginės užsienio investicijos (TUI) yra svarbus pasaulinės ekonomikos veiksnys. Neabejotinas ES – stambiausios komercinių paslaugų eksportuotojos ir svarbaus tiesioginių užsienio investicijų šaltinio – interesas yra siekti, kad ES būtų užtikrinamas sklandesnis patekimas į užsienio rinkas ir kad būtų išnaudojamos visos ES vidaus galimybės, susijusios su paslaugomis ir įsisteigimu. Šis siekis dažnai taip pat atitinka tiesioginius mūsų partnerių interesus. Siekiantieji pritraukti TUI ir plėtoti infrastruktūrą gautų daug naudos, jeigu būtų liberalizuotas TUI teikimas ir prekyba paslaugomis, visų pirma šiuose sektoriuose: telekomunikacijų, transporto, energetikos (t. y. prieiga prie išteklių) ir finansinių paslaugų.

Įvairios patekimo į rinką kliūtys ir toliau trukdo prekybai paslaugomis ir stabdo ekonomikos plėtrą. Kliūtys, trukdančios prekybai paslaugomis, nepašalintos daugelyje sektorių – nuo bankininkystės iki greitojo pašto. Nustatyti šias kliūtis, jas nagrinėti ir pašalinti dažnai būna sudėtingesnis darbas nei tvarkantis su tarifų kliūtimis, nes pirmiau minėtosios būna susijusios su įvairiomis taisyklėmis ir kontrolės priemonėmis. ES imasi veiksmų, veikdama daugiašalėje Bendrojo susitarimo dėl muitų tarifų ir prekybos (GATS) sistemoje ir sudarydama dvišalius laisvos prekybos susitarimus, kad būtų gerinamos laisvos prekybos paslaugomis ir TUI sąlygos.

Pagrindinės paslaugų ir įsisteigimo sektoriaus kliūtys – tai patekimo į rinką kliūtys, t. y. su pilietybe, gyvenamąja vieta susiję reikalavimai, užsieniečių nuosavybės ir jų valdomos akcijų dalies apribojimai, juridinių subjektų tipų apribojimai arba patekimas į rinką susiejamas su ekonominio pagrįstumo tyrimu. Investavimo ir užsieniečių nuosavybės apribojimai nustatyti didesnėje dalyje tų rinkų, kurios rūpi ES, pvz., Brazilijoje, Rusijoje, Kinijoje, Japonijoje, Indijoje ir kone visose ASEAN šalyse bei JAV, kurioje užsienio kompanijų vykdomiems įsigijimams taikomas „nacionalinio saugumo svarstymo procesas“ (CFIUS). Finansinėms paslaugoms, įskaitant draudimą, taikoma daugybė apribojimų JAV, Kanados, Brazilijos, Indijos, Rusijos, Kinijos, Japonijos ir Pietų Afrikos Respublikos rinkose. Kitokių didelių kliūčių prekybai paslaugomis nustatyta daugelyje sektorių ir daugelyje valstybių partnerių, kurios patrauklios Europos verslui, ir tos kliūtys susijusios su teisinėmis paslaugomis, pvz., Indijoje, Kinijoje ir Singapūre, platinimo paslaugomis – Indijoje, Kinijoje ir ASEAN šalyse, pašto ir greitojo pašto paslaugomis – Indijoje, Brazilijoje, Kinijoje ir Egipte, transporto paslaugomis – Brazilijoje ir Indijoje bei Kanadoje, Pietų Afrikos Respublikoje ir Singapūre, o kliūčių telekomunikacijų paslaugoms nustatyta Kinijoje, Korėjoje, Japonijoje, Indijoje, Meksikoje ir Brazilijoje (joje kliūtys šiek tiek mažesnės).

Su viešaisiais pirkimais susiję apribojimai

Apskaičiuota, kad Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos (EBPO) šalyse viešųjų pirkimų vertė sudaro vidutiniškai 15 % šių šalių bendrojo vidaus produkto ir šie pirkimai sudaro dar didesnę besivystančių šalių bendrojo vidaus produkto dalį. Nors viešųjų pirkimų vertė yra labai didelė, reikia dėti daugiau pastangų, kad būtų užtikrinamas atviras ir nediskriminacinis patekimas. ES tiekėjai gali pasikliauti Susitarimu dėl viešųjų pirkimų (GPA), kuriame numatytos bendros priemonės ir viešas skelbimas apie pagrindines sutartis. Nors ES, JAV, Japonija, Kanada, Korėja ir keletas kitų šalių pasirašė GPA, o Kinija pateikė paraišką pasirašyti šį susitarimą, daugelis kitų PPO narių dar nėra jo pasirašę. Komisija siekia, kad daugiau valstybių pasirašytų GPA susitarimą, nesiliauja naujas PPO nares raginusi jį

pasirašyti. Imdamasi šios veiklos Komisija pabrėžia atvirų ir konkurencingų viešųjų pirkimų rinkų teikiamą naudą bei priimtinesnes jo pasirašymo procedūras, visų pirma besivystančioms šalims.

Tačiau apimtis nėra pakankama ir keletui viešųjų pirkimų sektorių ir perkančiųjų organizacijų taisyklės netaikomos, pvz., ne vietiniams smulkaus verslo subjektams dažnai neleidžiama dalyvauti viešuosiuose pirkimuose, kurie rengiami, pvz., JAV, Japonijoje ir Korėjoje. Tačiau viešųjų pirkimų rinka pačioje ES yra palyginti atvira užsienio konkurencijai, todėl turima naudos iš pinigų vertės ir galimybės rinktis iš didesnio konkurencinių pasiūlymų skaičiaus, nors šiuo atveju mažinamos ES galimybės daryti įtaką užsienio viešųjų pirkimų rinkoms, kuriose kainos nustatomos be apribojimų.

Su nepakankama intelektinės nuosavybės teisių apsauga ir vykdymo užtikrinimu susijusios kliūtys

Europos pramonei didelį susirūpinimą kelia mastas, kuriuo tam tikruose pasaulio regionuose pažeidžiamos jos intelektinės nuosavybės teisės, nes jos nesaugomos teisinėmis priemonėmis ir neužtikrinamas jų įgyvendinimas. Keliose trečiųjų šalių rinkose išlieka didelės kliūtys, susijusios su intelektinės nuosavybės teisių apsauga ir jų įgyvendinimu, įskaitant nepakankamą geografinių nuorodų apsaugą. Apie su intelektinės nuosavybės teisių apsauga susijusias problemas visų pirma pranešama iš Kinijos, Rusijos, Brazilijos ir kelių ASEAN šalių. Tam tikrais atvejais, pvz., pramoninio dizaino, jeigu būtų glaudžiau bendradarbiaujama mokslinių tyrimų ir plėtros srityje, galėtų būti sudaryta galimybė užtikrinti intelektinės nuosavybės teisių apsaugą.

2007 m.[14] EBPO atliktame tyrime tvirtinama, kad suklastotų ir piratiškai atgamintų gaminių visame pasaulyje per metus parduodama už 200 milijardų JAV dolerių. Ši pinigų suma didesnė nei maždaug 150 šalių ekonomikų nacionalinis bendrasis vidaus produktas. Tačiau į šią sumą neįtraukti nei suklastoti ir piratiškai atgaminti gaminiai, kurie buvo pagaminti ir suvartoti namų ūkiuose, nei nematerialieji piratiškai atgaminti skaitmeniniai gaminiai, kurie platinami per internetą. Tyrime taip pat nurodoma, kad jeigu būtų pridėti minėti gaminiai, bendra suklastotų ir piratiškai atgamintų gaminių vertė visame pasaulyje galėtų būti keliais šimtais milijardų dolerių didesnė.

Be to, 2007 m. statistikos duomenys apie muitininkų prie ES sienos[15] konfiskuotus suklastotus ir piratiškai atgamintus gaminius įrodo, kad dar niekada šių gaminių nebuvo konfiskuota tiek daug, t. y. buvo užregistruota daugiau kaip 43 000 atvejų, palyginti su 2006 m. šis skaičius padidėjo beveik 17 %. Prie ES sienos[16] muitininkai iš viso konfiskavo 79 milijonus dirbinių. Palyginti su 2006 m. padidėjimas gana žymus, ypač padidėjo tų produktų klastojimas, kurie kelia pavojų sveikatai ir saugai: kosmetikos ir asmeninės higienos priemonių (+264 %), žaislų (+ 98 %), maisto produktų (+62 %) ir vaistų (+51 %). Susiklosčiusi padėtis turi įtakos ne tik sveikatai ir saugai, kyla grėsmė ir ES konkurencingumui.

---

14 Žr. santrauką kaip dokumentą DSTI/IND(2007)9/PART4.

15 Žr. Mokesčių ir muitų sąjungos generalinio direktorato svetainę šiuo adresu: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

16 Žr. Mokesčių ir muitų sąjungos generalinio direktorato svetainę šiuo adresu: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

3. ES ATSAKAS ATSIŽVELGIANT Į NUSTATYTAS KLIŪTIS

Globaliojoje Europos strategijoje pabrėžiama būtinybė užtikrinti rinkų atvirumą ES ir užsienyje bei sukurti naujų galimybių verslui. Europos bendrovės turi sugebėti sąžiningai konkuruoti užsienio rinkose. Patekimo į rinką strategijoje nustatomas visapusiškesnis ir rezultatų pasiekimą užtikrinantis metodas, kuris taikomas susidūrus su prekybos kliūtimis ir jam pasitelkiamos koordinuotai naudojamos turimos priemonės, įskaitant bendradarbiavimą su mūsų verslo partneriais.

Būtina koordinuotai naudoti visus išteklius, priemones ir daugiau dėmesio skirti pirmenybiniams klausimams, jeigu reikia plėsti prekybos be kliūčių galimybes ir parengti tinkamą atsaką, kai mūsų patekimo į rinką teisės yra nepagrįstai pažeidžiamos. Nėra jokių abejonių, kad šalindami prekybos kliūtis mes negalime pasikliauti vienu metodu ar mechanizmu. Galime pasitelkti įvairias priemones: oficialias ir neoficialias, derybas, dialogą ir pokalbius verslo klausimais, *ad hoc* intervencijas ir ilgalaikes investicijas. Remiantis savo patirtimi galima tvirtinti, kad sunkiausias dalykas – derinti ir parinkti šias skirtingas sėkmę užtikrinančias priemones.

3.1. Derybos dėl prekybos susitarimų

Derybos dėl prekybos susitarimų – svarbiausia priemonė, kurią pasitelkus užtikrinamas ES eksportuotojų patekimas į rinką. Nors daugiašalės derybos PPO sistemoje suteikia išskirtinę galimybę įtraukti kone visus mūsų prekybos partnerius, tačiau dvišalės derybos dažnai leidžia prisiimti išsamesnius ir konkretesnius įsipareigojimus. Be to, pats derybų procesas gali užtikrinti poveikį, kuris padėtų sėkmingai spręsti ilgalaikių prekybos kliūčių klausimą. Kadangi abi pusės turi savų interesų, stojimo į PPO derybos pasirodė taip pat esančios naudinga priemonė, kuris gali būti naudinga sprendžiant prekybos kliūčių šalinimo klausimą.

Greitas pasaulinės prekybos derybų **Dohos raundo** užbaigimas sustiprintų pasaulinę prekybos sistemą ir padidintų rinkų atvirumą ir sąžiningumą užtikrinančių bei patekimą į naują rinką numatančių taisyklių svarbą. Daugiašalis požiūris yra svarbus kuriant taisyklėmis pagrįstą tarptautinę sistemą. Dohos derybų raundu siekiama sumažinti ne tik tarifus tarp PPO narių, bet taip pat netarifines kliūtis, pvz., sudarinėjant prekybos paprastinimo susitarimus.

ES siekis dvišaliu ir regioniniu lygiu sudaryti išsamius **laisvosios prekybos susitarimus** (FTA), ypač su svarbiais prekybos partneriais Azijoje, padėtų sukurti darnią sistemą ir būtų veiksminga priemonė, leisianti pagerinti ES verslo patekimo į rinką galimybes. Šie susitarimai leistų ne tik panaikinti tarifus, bet taip pat suteiktų naujoviškų priemonių veiksmingai šalinti nepagrįstas netarifines prekybos kliūtis. Naujoviškos priemonės yra visų pirma pagrindiniai būdai, kuriais galima nedelsiant šalinti tam tikrų sektorių netarifines kliūtis – patobulintas bendradarbiavimo ir konsultacijų mechanizmas dėl techninių prekybos kliūčių (toliau – TBT) ir sanitarijos bei fitosanitarijos (SFS) priemonių, skyriaus dėl patekimo į rinką įtraukimas į paslaugų ir investavimo dalį, viešieji pirkimai ir konkurencija, įskaitant subsidijas, intelektinės nuosavybės teisių apsaugos griežtinimas ir jų vykdymo užtikrinimas (įskaitant geografines nuorodas), ir muitų bei prekybos paprastinimo skyrius. Be to, horizontaliuoju lygmeniu, netarifinėms kliūtims skirtas tarpininkavimo mechanizmas papildytų ginčų sprendimo nuostatas ir įsipareigojimus dėl darbo bei aplinkos standartų siekiant, kad būtų skatinama tvarioji plėtra. Turi būti numatyta griežta veiksmingo laisvosios prekybos susitarimų įgyvendinimo kontrolė, siekiant, kad ES partnerių įsipareigojimai būtų įgyvendinami veiksmingai.

3.2. Dvišaliai santykiai

Patekimo į rinką kliūtys taip pat aptariamos įvairiais būdais, kai reguliariai ar dažniau *ad hoc* susitinkama su trečiosiomis šalimis.

Kur kas dažniau pasirenkami **dvišaliai dialogai**, kurie daugeliu atžvilgių tinkami aptarti labai įvairias sritis – tai veiksmingi nusistovėjusios formos susitikimai, per kuriuos reguliariai aptariamos prekybos kliūtys, tolesnės su jomis susijusios priemonės ir reguliavimo klausimai bei kartu išsaugoma galimybė klausimą perduoti į aukštesnį, politinį lygmenį, pvz., Aukšto lygio ekonominio ir prekybos dialogui (HLM) su Kinija ir Transatlantinei Ekonomikos tarybai – su JAV. Taip pat galima organizuoti politinius ES ir pagrindinių partnerių vadovų susitikimus. Šie dialogai puikiai tinka skatinti suvienodinti reguliavimo priemones organizuojant tarptautinį bendradarbiavimą ir gali būti toliau tęsiami.

Veiksminga prekybos diplomatija, vykdoma iš centro Briuselyje ir atitinkamoje trečiojoje šalyje, yra tinkama priemonė reguliariai ir *ad hoc* aptarti kliūtis arba kaip speciali ilgalaikę strategiją papildanti poveikio priemonė. Komisijos, valstybių narių ir verslo subjektų veiklos koordinavimas diegiant Patekimo į rinką partnerystę turėtų padėti panaudoti visas Komisijos ir valstybių narių dvišalių kontaktų galimybes, kad būtų veikiama vieningai ir aiškiai išdėstomi mūsų interesai užsienyje.

Be to, ES **Prekybai skiriama pagalba** taip pat padėjo pašalinti ar sumažinti mūsų prekybos kliūtis, pvz., mokant mūsų muitinės pareigūnus, ir taip padedant kurti kur kas veiksmingesnę muitinės procedūrų sistemą.

3.3. Oficialios priemonės

Kaskart vis didesnę svarbą įgauna priemonė, kuria užtikrinamos atviros prekybos galimybės – tai pranešimo procedūros pagal **PPO–TBT**[17] **susitarimą** ir **PPO–SFS**[18] **susitarimą**. Ženevoje įsisteigę TBT ir SFS komitetai – tai daugiašalis konsultacijų ir derybų forumas visiems PPO nariams, kuriame siekiama užtikrinti, kad būtų laikomasi TBT ir SPS susitarimo ir kontroliuojama, kaip šio susitarimo laikomasi. Įpareigojimas apie naujas priemones pranešti PPO leidžia partneriams imtis veiksmų dar pirminiame etape ir imtis spręsti susirūpinimą keliančius klausimus. Veiksmingas ir aktyvus dalyvavimas bei tolesnės priemonės yra labai svarbios siekiant išplėsti galimybes užkirsti kelią naujoms prekybos kliūtims.

Tuo atveju, jeigu dėl prekybos kliūties nesugebama rasti abiems pusėms priimtino sprendimo, tinkama išeitis galėtų būti oficialios ir įvykdomos priemonės, pvz., ES **Prekybos kliūčių reglamento (TBR) procedūros**, pasirinkimas arba pasinaudojimas **PPO ginčų sprendimo procedūromis**. Prekybos kliūčių reglamente numatyta tvarka, pagal kurią ES bendrovės gali imtis priemonių prieš prekybos kliūtis, kurios trukdo joms patekti į trečiosios šalies rinkas, t. y. bendrovės prašo Komisijos išnagrinėti skundus ir rūpintis žalos atlyginimu. PPO Ginčų sprendimo procedūra – tai veiksminga priemonė, kurią galima pasitelkti siekiant pašalinti su PPO nesuderinamas prekybos kliūtis ir užtikrinti, kad būtų laikomasi PPO reikalavimų. Be to, galimybė šalinti prekybos kliūtis pasitelkiant dvišalę ginčų sprendimo ir tarpininkavimo procedūras, kaip numatyta mūsų naujuose laisvosios prekybos susitarimuose (FTA), taps svarbia priemone ir padės mums užtikrinti patekimą į didesnį rinkų skaičių.

3.4. Bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones

ES turi ilgalaikę reguliavimo priemonių suvienodinimo ir bendradarbiavimo[19] bendrojoje rinkoje patirtį – rinka buvo sukurta remiantis skirtingomis nacionalinėmis taisyklėmis. Europos Sąjungoje aukštas jos darbuotojų socialinės apsaugos lygis, aukštas jos rinkose parduodamų prekių saugos lygis, veiksminga vartotojų apsauga ir vieni iš pasaulyje pažangiausių aplinkos apsaugos įstatymų paskatino tokias pačias aukšto lygio rekomendacijos teikti trečiosioms šalims. Pagrindinis bendradarbiavimo taikant reguliavimo priemones tikslas – skatinti aukšto lygio standartų diegimą užsienyje.

Daugiašalis ar dvišalis tarptautinis bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones padeda šalinti nereikalingas kliūtis, kurių atsiranda dėl reguliavimo praktikos skirtumų. Bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones ne tik leidžia nustatyti dvišalių reguliavimo klausimų svarstymo tvarką, bet ir padeda užmegzti reguliavimo institucijų ryšius, kurie padeda keistis informacija apie svarstomus ar numatytus reguliavimo pokyčius (iš anksto pranešant) ir gerąja patirtimi. Tam tikrais atvejais reguliavimo priemonių suvienodinimas gali būti tinkamas sprendimas. Kitais atvejais savitarpio pripažinimas arba susitarimas dėl lygiavertiškumo – po kurio kartais imamasi bent dalinai vienodinti – gali būti kur kas tinkamesnis. Visais atvejais išsami informacija apie galimus reguliavimo priemonių pokyčius yra svarbus dalykas, kuris padeda pramonei planuoti būsimą veiklą.

---

17 Techninės prekybos kliūtys

18 Sanitarija ir fitosanitarija.

19 Aptariant bendradarbiavimą taikant reguliavimo priemones šiame Komunikate dėmesys skiriamas tiems aspektams, kurie labiausiai susiję su patekimu į rinką ir prekybos kliūčių pašalinimu. Kiti bendradarbiavimo taikant reguliavimo priemones aspektai – tai ekonominis integravimas, griežtesnė vartotojų apsauga ir siekis sukurti pasaulines taisykles.

3.2 skirsnyje paminėti dvišaliai dialogai – veiksmingi, nusistovėjusios formos yra tinkami reguliariai aptarinėti reguliavimo klausimus ir su jais susijusias tolesnes priemones bei kitas prekybos kliūtis.

Savitarpio pripažinimo susitarimais (MRA) eksportuojančiajai šaliai suteikiami įgaliojimai gaminius sertifikuoti atsižvelgiant į skirtingus importuojančiosios šalies reguliavimo reikalavimus dar prieš pradedant eksportą. SFS sektoriuje panaši priemonė – tai pripažinimas, kad eksportuojančiosios šalies priemonės lygiavertės importuojančiosios šalies priemonėms. Susitarimais dėl pramonės gaminių atitikties vertinimo ir patvirtinimo (**ACAAs)** skatinamas reguliavimo priemonių suvienodinimas, t. y. jais šalis partnerė įpareigojama – siekiant paremti plėtros procesą arba Europos kaimynystės politiką – Europos *acquis* aspektus taikyti prekybai prekėmis, o šalis partnerė su tais gaminiais visiškai integruojama į Europos bendrąją rinką.

Reguliavimo priemonių suvienodinimas ir bendradarbiavimas su pagrindinėmis šalimis

ES plėtros šalys: Derybose dėl narystės su Kroatija ir Turkija siekiama, kad Bendrijos visas *acquis* būtų įgyvendinamas abiejose šalyse. Muitų Sąjunga su Turkija – tai papildoma spartesnio reguliavimo priemonių suvienodinimo priemonė. Stabilizavimo ir asociacijos susitarimuose (SAA) nustatoma laisvos prekybos zona tarp ES ir Vakarų Balkanų šalių bei šioms šalims suteikiama galimybė toliau rengtis būsimai narystei. Bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones užtikrinamas šiais susitarimais. Visos šalys kandidatės ir galimos šalys kandidatės gauna didelę Bendrijos pagalbą, kuri daugiausia teikiama naudojant Pasirengimo narystei pagalbos priemonės (IPA) „Techninės pagalbos ir institucijų administracinių gebėjimų stiprinimo“ skyrių, taip pat pasitelkiant ir TAIEX programą, kuri padeda priimti, taikyti ir įgyvendinti Bendrijos *acquis* (atitikties vertinimo, viešųjų pirkimų, intelektinės nuosavybės teisių srityse ir t. t.).

Europos Kaimynystės politikos partneriai: Europos kaimynystės politikos (ENP) tikslas – skatinti ekonominę integraciją ir bendradarbiavimą su kaimyninėmis šalimis. Pagrindinė sudedamoji ENP dalis – tai Partnerystės ir bendradarbiavimo susitarimais pagrįstas bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones ir reguliavimo priemonių konvergencija. Ekonominė integracija ir bendradarbiavimas su kaimyninėmis šalimis, kaip apibrėžta Europos Ekonomikos atkūrimo plane, bus palaipsniui intensyvinami, įskaitant konkrečius ir išsamius laisvosios prekybos susitarimus, kurie iš esmės apims visą prekybą ir kuriais bus siekiama aukščiausio įmanomo užtikrinti liberalizavimo lygio. Būsima Rytų Partnerystė užtikrins pagrįstą intensyvesnio prekių, kapitalo, paslaugų pasiūlos judėjimo galimybę ir šalių partnerių ekonomikos modernizavimą. ES ir jos partneriai ateityje gali svarstyti apie platesnį regioną apimantį prekybos modelį, kuris be jokių apribojimų užtikrintų patekimą į bendrąją rinką, jeigu visiškai būtų priimtos visos atitinkamos ES *acquis* sudedamosios dalys. Pirmas šio modelio pavyzdys – tai naujas asociacijos susitarimas ir laisvosios prekybos susitarimas, dėl kurio deramasi su Ukraina. Pietine kaimynystės kryptimi bendradarbiavimas grindžiamas asociacijos susitarimais. Glaudesnis bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones yra esminė sudedamoji dalis, padedanti intensyviau prekiauti su Viduržemio jūros baseino šalimis, su kuriomis turi būti siekiama įsteigti laisvos prekybos zoną. Galutinis tikslas – sukurti bendrą ekonominę erdvę, įskaitant visas šalis, kurios dalyvauja Europos kaimynystės politikoje.

JAV: yra svarbiausias ES partneris. Glaudus bendradarbiavimas ir, jeigu įmanoma, mūsų reguliavimo metodų vienodinimas – šie yra svarbiausi strateginiai ir ekonominiai klausimai. Jie galėtų padėti formuoti geriau apibrėžtą transatlantinę rinką ir rengti visuotinius standartus bei reglamentus. Šiuo tikslu 2007 m. buvo įsteigta Transatlantinė Ekonomikos taryba (TEC) –

aukšto lygio politikos institucija, suteikianti politinį postūmį toms iniciatyvoms, kuriomis siekiama kurti transatlantinę rinką be kliūčių ir remianti tam tikrus vienų ar kitų sektorių dialogus reguliavimo klausimais. Ji skatina bendradarbiavimą aukštesniu lygmeniu vienodinant reguliavimo priemones ir rinkos kliūčių ir (arba) naštos, kurių pasitaiko abiejose Atlanto pusėse, naikinimą. Šios tarybos laimėjimams priskirtina gerokai supaprastinta su vaistais susijusi administracinė našta ir apskaitos standartų lygiavertiškumas.

Kinija: „Konsultacijų mechanizmas dėl pramonės gaminių ir PPO ir (arba) TPB“ skatina abipusį mūsų reguliavimo procesų supratimą ir skaidrumą. Vienas iš jo laimėjimų – medicinos prietaisų sertifikavimo procedūrų supaprastinamas. Reguliavimo klausimus taip pat galima pateikti ES ir Kinijos „Aukšto lygio ekonominio ir prekybos dialogui“, kuriame nagrinėjami strateginio pobūdžio klausimai ir siekiama užtikrinti, kad būtų pasiekta konkrečių rezultatų. ES ketina išlaikyti ir plėtoti esamą aukšto lygio dialogą bei pramonės ir sektorių reguliavimo dialogus, siekiant užtikrinti pagrįstą patekimą į Kinijos rinką ir abiejų pusių vartotojų apsaugą.

Rusija: Panaikinus neveiksmingas ir sunkiau įveikiamas reguliavimo kliūtis būtų kur kas lengviau užmegzti ekonominius santykius ir, be to, žymiai būtų palengvintas Europos verslo patekimas į Rusijos rinką. Todėl abi pusės yra suinteresuotos užtikrinti, kad būtų vienodinamas ES ir Rusijos reglamentavimas. Bendradarbiavimas su Rusija taikant reguliavimo priemones šiuo metu vykdomas atsižvelgiant į bendros ekonominės erdvės sąlygas, buvo pradėta keletas specialių dialogų reguliavimo klausimais, kurie apima įvairias politikos sritis. Nors tam tikrose srityse buvo gerokai pasistūmėta į priekį, bendradarbiavimą kitose srityse reikia organizuoti kryptingiau ir lanksčiau. ES ir Rusijos ekonominiai santykiai – tai neišnaudojamos didelės galimybės. Rusijai įstojus į PPO ir būsimi Rusijos įsipareigojimai šiai organizacijai gerokai padėtų sprendžiant tam tikrus klausimus. Bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones yra pagrindinis ES tikslas, kurio bus siekiama dalyvaujant vykstančiose derybose dėl naujos ES ir Rusijos bendradarbiavimo teisinės sistemos.

Japonija: Netarifinės kliūtys – tai vienas iš didžiausių mūsų ekonominių santykių kliuvinių. ES ir Japonija yra pradėjusios keletą dialogų, įskaitant reguliavimo reformos dialogą. Tęsiant diskusijas su Japonija apie įvairių sektorių interesus galima pasiekti solidžių rezultatų. Atsižvelgiant į jos ekonominę svarbą, su Japonija turėtų būti tęsiamas intensyvesnis bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones.

Kanada: Kaip naujo, išsamesnio susitarimo, kuris apima prekybą ir investavimą, dalis turi būti plėtojamas ir intensyvinamas bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones. Bendradarbiaujant su Kanada turi būti atsižvelgiama į bendradarbiavimą taikant reguliavimo priemones, kuris užmegztas su JAV, kad galutinis jo rezultatas būtų trišalis bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones.

3.5. Patekimo į rinką partnerystė

Siekiant, kad būtų išnaudojamos visos šios priemonės ir kad būtų papildomos mūsų priemonės pašalinti prekybos kliūtis, Patekimo į rinką strategijoje buvo apibrėžta nauja, glaudesnė Komisijos, valstybių narių ir verslo partnerystė, kurią diegiant būtų panaudojami visi turimi ištekliai ir patirtis, reikalinga kliūtims atpažinti, joms nagrinėti ir jas pašalinti. Šiai

partnerystei ryžtingai pritarė Europos Parlamentas[20] ir Taryba[21]. Mėnesiniai Patariamojo patekimo į rinką komiteto (MAAC) posėdžiai virto centru, iš kurio koordinavimas atliekamas kartu su valstybėmis narėmis ir verslu ir kuriam padeda specialios ekspertų grupės, nagrinėjančios tam tikrus atvejus, sektorius ir regionus[22]. Be to, didesnėje pagrindinių ES eksporto rinkų dalyje buvo sukurtos patekimo į rinką grupės, kuriose buvo sutelkta Komisijos atstovybių, valstybių narių ambasadų ir ES verslo atstovybių patirtis ir įsipareigojimai. Šių vietinio patekimo rinką grupių veikla yra ypač vertinga mėginant užkirsti kelią kliūtims naudojant patikimą „ankstyvojo įspėjimo mechanizmą“, stebint priimančiosios šalies įstatymus ir pateikiant reikalingas žinias bei užtikrinant kontaktus. Be to, jos įgalino naudotis patikimesne patirtimi apsisprendžiant dėl pavienių atvejų, nes šios grupės būna susipažinusios su vietinėmis sąlygomis. Taip pat šios grupės yra labai svarbios užtikrinant Komisijos, valstybių narių ir verslo veiklos koordinavimą vietoje ir palengvinant įtikinamą su prekyba susijusių mūsų rūpesčių išdėstymą vienu balsu.

Galiausiai siekdama didinti savo poveikį Komisija išplėtė bendradarbiavimą su trečiosiomis šalimis patekimo į rinką klausimais, kurie kelia visuotinį susirūpinimą – pirmiausia su JAV ir Japonija, dalindamasi informacija ir koordinuodama bendrus veiksmus ar imdamasi lygiagrečių veiksmų.

4. TOLIMESNI ŽINGSNIAI

Visomis pirmiau nurodytomis priemonėmis turėtų būti siekiama užtikrinti, kad būtų išlaikomas ES atvirumas ir kad jis atitiktų atsivėrusį platesnį patekimą Europos bendrovėms į trečiųjų šalių rinkas. Atsižvelgdamos į Patekimo į rinką strategiją, Komisija, valstybės narės ir verslas privalo ir toliau aktyviai dalyvauti siekdami užtikrinti, kad Europos Sąjunga nuosekliai imtųsi veiksmų trečiosiose šalyse ir kad aiškiai išdėstytų savo interesus užsienyje.

Šie veiksmai tampa dar svarbesni atsižvelgiant į dabartinę ekonominę padėtį, kai išorinė Lisabonos strategijos dimensija privalo įgauti savo reikšmę platesnio masto veikloje (pagrindinį dėmesį skiriant darbo vietoms ir ekonominiam augimui).

Pagrindinis dėmesys bus skiriamas ne tik mūsų siekiui greičiau užbaigti Dohos derybų raundą ir daug pastangų reikalaujančių laisvosios prekybos sutarčių sudarymui, bet taip pat:

- Patekimo į rinką veiklos rūšims, **susijusioms su dideles būsimas augimo galimybes turinčiais sektoriais**, pvz., automobilių, vaistų, chemikalų, elektronikos, mašinų, aplinkos prekių ir **paslaugų, įsisteigimo ir viešųjų pirkimų**. Kalbant apie paslaugas, neseniai buvo įsteigtos darbo grupės (visų pirma pašto, kurjerių ir paskirstymo paslaugų), kad būtų nagrinėjamos pagrindinės rinkose, kuriose ES paslaugų teikėjams atsiveria didelių galimybių, atsirandančios kliūtys.

- **Intelektinės nuosavybės teisių apsauga ir jų įgyvendinimo užtikrinimas** trečiosiose šalyse sėkmingai sudarant dvišalius susitarimus, į kuriuos įtraukiamos išsamios intelektinės nuosavybės teisių apsaugos nuostatos, pirmiausia dėl vykdymo užtikrinimo, dvišalio

---

[20] ES strategijos užtikrinti Europos bendrovių patekimą į rinką įgyvendinimo ataskaita (2007/2185 (INI)), 2008 1 7, nuor. A6-0002/2008, RR\396713EN.dok., PE396.713v02-00.

[21] 2007 m. birželio 18 d. Tarybos išvados, Dok. 10542/07.

[22] Vakcinų darbo grupė: Japonija; padangos: Indija, Kinija ir Indonezija; medicinos įtaisai: Indija, Kinija, Korėja, Taivanis, Brazilija, Turkija; informacijos ir ryšio technologijos: Turkija ir Kinija.

bendradarbiavimo ir dialogo intensyvinimo, techninio bendradarbiavimo programų, visų pirma Kinijoje ir ASEAN šalyse. Netrukus turi būti pasirašytas Veiksmų planas dėl IPR Muitinės priemonių įgyvendinimo su Kinija. Taip pat bus tęsiamas dvišalis bendradarbiavimas su JAV dėl IPR skirtų priemonių įgyvendinimo. Siekiant užtikrinti veiksmingesnį Europos geografinių nuorodų patekimą rinką, nagrinėsime galimybę, kad būtų apsaugoma ne žemės ūkio produktų geografinė nuoroda (buvo gautas trečiosios šalies, t. y. Indijos, prašymas).

- **Mažų ir vidutinių įmonių (MVĮ)** patekimas į rinką, kaip apibrėžta Smulkaus verslo akte (SBA)[23], įskaitant specialią pagalbą, kad būtų padedama gauti informacijos apie tikėtinų eksporto rinkų reguliavimo sistemą, teisinę ir kultūrinę jų aplinką ir sumažinamos šios informacijos gavimo sąnaudos.

ES privalo naudotis savo ekonomine įtaka ir su pagrindinėmis pasaulio šalių ekonomikomis turi stengtis užmegzti glaudesnius ekonominius ir prekybos ryšius. Turime siekti kartu parengti mūsų prekybos metmenis, suformuoti reguliavimo ir platesnius ekonominius ryšius. Kadangi nėra sukurto vienodo mūsų santykių modelio su visais mūsų partneriais, ES turi atrasti geriausius būdus koordinuoti vidines ir išorines mūsų politikos dimensijas bei užtikrinti išsamų dialogą su pagrindiniais mūsų partneriais. Atsižvelgiant į šiuos dalykus taip pat turime svarstyti, koks būtų geriausias būdas skatinti tarptautiniu mastu pripažintą tinkamą veiklos darbotvarkę ir esminius darbo standartus.

Šių principų turėtų būti laikomasi ateityje ES vykdant veiklą:

1) **Koordinuotasis metodas**

Visos pastangos gerinti Europos verslo patekimo į rinką ir eksporto galimybes ir kiti su bendradarbiavimu taikant reguliavimo priemones susiję klausimai bei vienodinimas turėtų būti koordinuojami ir aiškiai susiejami su išorine konkurencingumo politikos darbotvarke. Pastangos turi būti sutelktos ir tinkamai nukreiptos, kad turimomis priemonėmis būtų naudojamasi tinkamiausiai, o ne vien su mūsų partneriais organizuojamos pavienės *ad hoc* diskusijos dėl tam tikrų sričių. Privaloma užtikrinti politinę proceso su pagrindiniais ES partneriais priežiūrą. Patekimo į rinką strategija svarbi šio koordinavimo dalis.

2) **Pirmenybinių sričių nustatymas**

Prioritetų nustatymas – svarbus veiksnys. Prekybos kliūčių analizavimas, kad ir kokio jos būtų pobūdžio, yra daug pastangų reikalaujanti veikla. Privaloma užtikrinti, kad ES pastangos atverti rinkas ir bendradarbiauti taikant reguliavimo priemones iš tikro būtų paveikios ekonominiu atžvilgiu ir tvarios ir kad jas būtų įmanoma įgyvendinti per pagrįstą laiko tarpą. Pirmenybė turi būti teikiama tiems partneriams, sektoriams ir toms politikos sritims, kurios susijusios su tikruoju ar tikėtinu tinkamai pagrįstu ekonominiu interesu. Platesnis politinis ES ekonominės integracijos su kaimynais tikslas – santykių išlaikymas su šiomis šalimis taip pat bus pirmenybinis dalykas.

3) **Suinteresuotųjų šalių išklausymas**

---

[23] COM(2008) 394, 2008 6 25.

Galima tvirtinti, kad sustiprinta Komisijos, valstybių narių ir verslo partnerystė siekiant užtikrinti patekimą į rinką, pasirodė esanti labai veiksminga. Šis veiksmingumas turėtų būti užtikrinamas ir kitais patekimo į rinką ir bendradarbiavimo taikant reguliavimo priemones atvejais. Aukštesnio lygmens koordinavimas užtikrinant partnerystę ir bendradarbiaujant su trečiosiomis šalimis bus svarbus taikant išankstinių veiksmų metodą, kad būtų išvengta prekybos kliūčių ir kad jos būtų pašalintos.

4) **Visų galimų priemonių naudojimas**

ES ir jos pagrindinių prekybos partnerių santykiai – tai įvairiausia skirtingo pobūdžio sąveika. Įvairių rūšių sąveika kol kas dažnai buvo užtikrinama be jokių jų tarpusavio ryšių, todėl būna kebliau įvertinti, kokia gaunama nauda. ES ateityje turėtų dėmesį skirti toms sritims, kuriose mūsų partneriai gauna daugiausia naudos iš bendradarbiavimo su ES, pvz., moksliniai tyrimai ir plėtra bei plėtros programos, tačiau ES verslui yra nustatę dideles kliūtis. Turime naudoti visas mums prieinamas priemones sutelktai ir nuosekliai, siekdami išplėsti eksporto galimybes Europos eksportuotojams ir patobulinti pasaulinę reguliavimo sistemą.

5. IŠVADOS

Šiuo komunikatu siekiama užtikrinti didesnes galimybes ES verslui trečiosiose šalyse ir susieti vidaus ir išorės politikos priemones.

Be to, šis komunikatas – tai pirmoji metinė patekimo į rinką ataskaita; ataskaitoje nurodomos didelės nustatytos kliūtys. Siekiant kliūtis sėkmingai pašalinti, Europos prekybos interesus teks įtikinamai išdėstyti vienu balsu. ES veiksmų sėkmė ir toliau iš esmės priklausys nuo visų suinteresuotųjų šalių atsakingo įsipareigojimų vykdymo.

Atsakas dėl prekybos kliūčių turi būti nuoseklus ir tikslingas. ES turi skirtingų priemonių prekybos kliūtims pašalinti ir reguliavimo priemonėms suvienodinti. Ji visas šias priemones turi naudoti tikslingai ir užtikrinti, kad būtų parengta nuoseklesnė politikos darbotvarkė, leidžianti priimti abipusėmis nuolaidomis ir abipuse nauda pagrįstus sprendimus. Komisija užtikrins visų bendradarbiavimo galimybių taikant reguliavimo priemones panaudojimą, kad būtų numatomi prekybos sunkumai, ir užtikrintas abiems pusėms naudingas bendradarbiavimas pradiniais teisėkūros proceso etapais. Bendradarbiavimas taikant reguliavimo priemones naudingas ne tik svarstant patekimo į rinką klausimus, bet taip pat kitose srityse, pvz., vartotojų apsaugos, aplinkos standartų tobulinimo, įrodymų bazės rengiant įstatymus plėtimo ir verslo vykdymo sąnaudų mažinimo.

Šiame komunikate nustatomi reguliavimo kliūčių šalinimo ir patekimo į rinką gerinimo būdai, kad būtų užtikrinamas ekonomikos augimas ir kuriamos darbo vietos. Komisija veiksmingomis priemonėmis šių tikslų sieks 2009 m., įskaitant pasiūlymų teikimą, kaip dar būtų įmanoma gerinti bendradarbiavimą taikant reguliavimo priemones. Šios pastangos leis kartu toliau tobulinti Lisabonos ekonomikos augimo ir darbo vietų kūrimo strategiją po 2010 m.