EIROPAS KOPIENU KOMISIJA

Briselē, 16.12.2008
COM(2008) 874 galīgā redakcija

KOMISIJAS PAZIŅOJUMS EIROPAS PARLAMENTAM, PADOMEI, EIROPAS EKONOMIKAS UN SOCIĀLO LIETU KOMITEJAI UN REĢIONU KOMITEJAI

PAR LISABONAS IZAUGSMES UN NODARBINĀTĪBAS STRATĒĢIJAS ĀRĒJO DIMENSIJU:

Ziņojums par piekļuvi tirgum un pamatsistēmas izveidi efektīvākai starptautiskajai sadarbībai regulējuma jomā

KOMISIJAS PAZIŅOJUMS EIROPAS PARLAMENTAM, PADOMEI, EIROPAS EKONOMIKAS UN SOCIĀLO LIETU KOMITEJAI UN REĢIONU KOMITEJAI

PAR LISABONAS IZAUGSMES UN NODARBINĀTĪBAS STRATĒĢIJAS ĀRĒJO DIMENSIJU:

Ziņojums par piekļuvi tirgum un pamatsistēmas izveidi efektīvākai starptautiskajai sadarbībai regulējuma jomā

1. IEVADS

Atklāti tirgi ir svarīgi. Tie rada izaugsmes, nodarbinātības un ieguldījumu iespējas. Tie ir svarīgi ES uzņēmumiem, kā arī uzņēmumiem, kas atrodas ekonomiski attīstītās valstīs un jaunattīstības valstīs visā pasaulē. Atklāti tirgi īpaši svarīgi ir ES, jo tā ir lielākais tirdzniecības bloks pasaulē. Pastāv risks, ka pašreizējā finanšu un ekonomiskā krīze izraisīs lielāku protekcionismu. Ir svarīgi mācīties no pagātnē gūtās pieredzes un stāties pretī šādām tendencēm. Pēdējā sanāksmē Vašingtonā G20 valstu un to valdību vadītāji lika nepārprotamu uzsvaru uz to, lai tiktu īstenots viss tirdzniecības darba kārtības potenciāls[1].

Šajā saistībā atlikušo tirdzniecības šķēršļu atcelšana — pirmām kārtām ne tikai ar starptautisko tirdzniecības sarunu Dohas kārtas veiksmīgas un ātras pabeigšanas palīdzību, bet arī ar divpusējās un reģionālās pieejas palīdzību — iegūst papildu nozīmi uzņēmējdarbības potenciāla un izaugsmes turpmākā izmantošanā it īpaši attiecībā uz MVU, kas veido vairāk nekā 99 % no ES uzņēmumiem un nodrošina 67 % darba vietu privātajā sektorā. Regulējuma konverģence un sadarbība, iekļaujot arī finanšu nozari, varētu būt efektīvs veids, kā panākt starptautisko stabilitāti un uzlabot tirdzniecības iespējas.

2006. gada beigās uzsāktā stratēģija "Globālā Eiropa"[2] ir Eiropas Savienības Lisabonas izaugsmes un nodarbinātības stratēģijas ārējā pīlāra būtiska daļa un nosaka mērķtiecīgu darba programmu vissvarīgāko tirgu atvēršanai, it īpaši Āzijā. Šīs stratēģijas galvenais darbības virziens kopš 2007. gada aprīļa tiek īstenots ar ES atjaunināts tirgus piekļuves stratēģijas[3] palīdzību. Tas, cik svarīgi šie centieni tirgu atvēršanā, pagājušajā gadā tika atzīts Komisijas ziņojumā pavasara Eiropadomei par Lisabonas stratēģiju[4], un to apstiprināja Eiropas līderi, kuri ierosināja katru gadu izstrādāt ziņojumu par piekļuvi tirgum, norādot valstis un nozares, kurās ir saglabājušies būtiski šķēršļi.

---

1 2008. gada 15. novembrī G20 valstu un to valdību vadītāji vienojās nākamo 12 mēnešu laikā neieviest jaunus šķēršļus ieguldījumiem vai preču un pakalpojumu tirdzniecībai un 2008. gadā panākt vienošanos par metodēm, kas PTO Dohas Attīstības programmas īstenošanu ļautu veiksmīgi pabeigt ar labiem un sabalansētiem rezultātiem.

2 COM(2006) 517, 4.10.2006.

3 COM(2007) 183, 18.4.2007.

4 COM(2007) 803, 11.12.2007.

Tika definēti divi galvenie virzieni:

- ES ir jāizmanto visi tās rīcībā esošie instrumenti, lai saglabātu savu atvērtību, un jāpalielina ES uzņēmumiem piekļuve trešo valstu tirgiem.

- ES ir jāuzlabo stratēģiskie dialogi ar galvenajām trešām valstīm, lai izstrādātu abām pusēm labvēlīgus risinājumus, veicinātu augstāku standartu ieviešanu un lielāku regulējuma konverģenci.

Eiropas Komisijas 2008. gada 26. novembrī pieņemtais Eiropas ekonomikas atveseļošanas plāns[5] apstiprina šos mērķus un ierosina konkrētus pasākumus, kā pašreizējos ekonomikai smagajos laikos saglabāt un palielināt tirgus atvērtību un veicināt nodarbinātību[6]. Labāka piekļuve tirgum un regulējuma konverģence un sadarbība ir šī plāna galvenie faktori. Pašreizējā ekonomikas situācijā ļoti svarīgi kļūst centieni panākt konverģenci regulējuma jomā finanšu nozarē.

Šis paziņojums ir pirmā atskaite par piekļuvi tirgum un tajā piedāvāts, kā Eiropas Savienība var vislabāk sasniegt atvērtības mērķi savā teritorijā un ārvalstīs, un īpaši par to, kā tā var nodrošināt godīgu un atvērtu piekļuvi tiem trešo valstu tirgiem, kuri ES uzņēmumiem ir vissvarīgākie, tostarp ar reglamentējošā sadarbības palīdzību.

Tas ir nākamais solis, lai Lisabonas izaugsmes un nodarbinātības stratēģijai izstrādātu spēcīgāku ārējo dimensiju pēc 2010. gada. Tas smelsies iedvesmu no citu Lisabonas stratēģijas jomu devuma un pievērsīsies sakarībām starp ES teritorijā un ārvalstīs īstenotajām politikas nostādnēm, kas ir uzsvērtas arī Vienotā tirgus pārskatā[7] un atjauninātajā sociālajā programmā[8].

2. AR TARIFIEM NESAISTĪTI TIRDZNIECĪBAS ŠĶĒRŠĻI

2.1. Tirdzniecības šķēršļu rakstura maiņa

Lai gan augstie tarifi, ko piemēro uz robežām, vēl aizvien traucē tirdzniecībai dažās nozarēs, un šis jautājums ir jārisina daudzpusējā un divpusējā kārtā, arvien svarīgāki ir ar tarifiem nesaistīti šķēršļi mūsu tirdzniecības partneru tirgos. Veiksmīga tarifu samazināšana var izrādīties bezjēdzīga, ja ar tarifiem nesaistīti šķēršļi Eiropas uzņēmumiem traucēs piekļūt tirgum vai arī būtiski palielinās eksporta izmaksas[9]. 2008. gada Ziņojums par konkurētspēju[10] liecina, ka ES firmas saprot, ka ar tarifiem nesaistīti šķēršļi un informācijas trūkums (piem.,

---

5 COM(2008) 800, 26.12.2008.

6 Savā atjauninātajā sociālajā programmā (COM(2008) 412) Komisija jau ir uzsvērusi, ka aizvien lielāku uzmanību tā pievērsīs savas sociālās politikas nostādņu ārējai plānošanai un iekšējās politikas nostādņu sociālajai ietekmei pasaulē.

7 COM(2007) 724, 20.11.2007.

8 COM(2008) 412, 2.7.2008.

9 Ir aprēķināts, ka ar tarifiem nesaistīto šķēršļu kopējās izmaksas Eiropas uzņēmumiem Ķīnā vien veido EUR 21,4 miljardus. Sk. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc _133299.pdf.

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

zināšanu trūkums par eksporta tirgiem) kļūst svarīgāks par tradicionālajiem, politiski noteiktajiem importa tarifu un nodevu ierobežojumiem[11].

Visbiežākie ar tarifiem nesaistītie šķēršļi ir sarežģītas muitas procedūras, kā arī diskriminējoši nodokļu noteikumi un prakse, tehniskie noteikumi, standarti un atbilstības novērtēšanas procedūras, sanitārie un fitosanitārie pasākumi, ierobežojumi piekļuvei izejmateriāliem, intelektuālā īpašuma tiesību nepietiekama aizsardzība un/vai nepietiekama ieviešana, pakalpojumu tirdzniecības un ārvalstu tiešo ieguldījumu šķēršļi, ierobežojoši un/vai nepārredzami publiskā iepirkuma noteikumi, kā arī tirdzniecības aizsardzības instrumentu ļaunprātīga izmantošana vai subsīdiju negodīga izmantošana.

Taču šo šķēršļu novēršana ir komplicēta, tehniski sarežģīta un laikietilpīga. Reaģēšana uz šķēršļiem nav vienkāršs jautājums. Daudz ir atkarīgs no tā, kur šie šķēršļi ir radušies un vai tie ir sarežģīti, bet pastāv likumīgu mērķu sasniegšanai, jeb tos var uzskatīt par nepamatotiem pasākumiem. Vispārīgi runājot, pastāv divu kategoriju šķēršļi. Daži šķēršļi rodas vienkārši atšķirību dēļ, piem., regulējuma pieejā, un atšķirīgu sociālo, darba, vides, sabiedrības veselības un patērētāju aizsardzības mērķu dēļ. Citi šķēršļi tiek izmantoti sistemātiskākā veidā, tādējādi radot labvēlīgus apstākļus vai arī aizsargājot vietējo ražošanu, piem., ar īpašu standartu, testēšanas vai pārmērīgi lielas dokumentācijas prasību palīdzību. Uz pēdējiem šķēršļiem būs nepieciešama spēcīga, mērķtiecīga ES reakcija, izmantojot uzstājīgākus instrumentus, savukārt pirms tiem minētos šķēršļus var risināt ar sistemātiskākas ilgtermiņa sadarbības un dialogu palīdzību. Īpaši noderīgi tas ir regulējuma atšķirību jomā.

2.2. Šķēršļu, ar kuriem saskaras Eiropas eksportētāji, raksturojums

Aizvien lielāks veiksmīgi atcelto šķēršļu skaits parāda, ka Komisijas tirgus piekļuves stratēģijā noteiktā stratēģiskā pieeja ir efektīva. Tomēr ES galvenajos mērķa tirgos atlikušie būtiskie šķēršļi parāda tirgus piekļuves turpmāko uzlabojumu potenciālu un prasa mērķtiecīgus pasākumus.

Ar tarifiem nesaistīti šķēršļi preču tirdzniecības jomā

Preču tirdzniecības jomā regulējuma atšķirības var radīt šķēršļus piekļuvē tirgum, jo tās ražotājiem var radīt papildu izmaksas, piemēram, tad, ja produkti pirms pārdošanas ir jāpārbauda un jāsertificē neatkarīgās laboratorijās mērķa tirgū vai ja ir jāizstrādā īpašas produktu versijas, lai tie atbilstu precīziem tehniskiem noteikumiem. Tas nozīmē, ka trešās valstīs strādājošiem uzņēmumiem ļoti svarīga ir regulējuma sistēmu **pārredzamība** un **prognozējamība**. ES pasākumi regulējuma konverģences un sadarbības panākšanai šajā jomā vērsti uz iepriekš aprakstīto otrās kategorijas šķēršļu risināšanu.

Turpmāk aprakstītie piemēri ir ņemti no ES ekonomiskā ziņā svarīgām nozarēm un ilustrē potenciālās jomas, kurās varētu būt nepieciešami pasākumi būtisku tirdzniecības šķēršļu novēršanai[12].

Kas attiecas uz **autobūves nozari** (arī uz tādu automašīnu rezerves daļu ražošanu kā riepas), lielākie šķēršļi attiecībā uz standartiem sastopami Brazīlijā, Ķīnā, Indijā, Taivānā, Korejā un

---

[11] Lai gan minētie rezultāti pamatā attiecas uz visām lielajām nozarēm, kuras aplūkotas šajā analīzē, Eiropas uzņēmumiem, kas eksportē konkrētās nozarēs un valstīs, importa tarifi joprojām ir svarīgākie tirdzniecības šķēršļi.

[12] Sk. Komisijas ziņojumu par ES sniegumu globālajā ekonomikā, 2008. gada oktobris, http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm.

Indonēzijā. **Ķīmijas nozare** saskaras ar lieliem šķēršļiem, eksportējot uz Āziju, un īpaši Ķīnu (piemēram, saistībā ar dažu ķīmisku vielu reģistrāciju un sarežģītām importa procedūrām). Turklāt ķīmisko vielu tirdzniecībā kaitinoša ir muitas formalitāšu kārtošana un pārredzamības trūkums regulējuma jomā.

Farmācijas nozarē piekļuve tādiem potenciāli svarīgiem tirgiem kā Ķīna, Koreja, Taivāna, Japāna, Krievija un vairākas Dienvidaustrumu Āzijas valstu asociācijas (*ASEAN*) valstis ļoti traucē ar reģistrācijas procedūrām saistīti pasākumi (tostarp arī standarti, apstiprināšana, licencēšanas noteikumi, finanšu garantijas un testēšana), ar importētiem produktiem saistīto izdevumu atlīdzināšana, cenu noteikšana un atbilstošas datu aizsardzības trūkums. **Medicīnisko iekārtu jomā** galvenie šķēršļi neierobežotai tirdzniecībai ir neatbilstība starptautiskajām pamatnostādnēm un globālās saskaņošanas darba grupas (*GHTF*) ieviestajai praksei vai regulējuma prakses atšķirības tādās valstīs kā Brazīlija, Indija, Japāna, Ķīna, Taivāna un Koreja. Medicīnisko iekārtu gadījumā nopietnas bažas rada arī kavēšanās ar produktu reģistrāciju.

Horizontālā veidā uz vairākām nozīmīgām nozarēm (it īpaši elektrotehnikas, elektronikas un informācijas un komunikāciju tehnoloģiju, autobūves, iekārtu un rotaļlietu ražošanas nozares) attiecas Ķīnas obligātās sertifikācijas sistēma, kas rada nopietnu un nesamērīgu slogu uz ES eksportētājiem. Turklāt uz plašu IT produktu klāstu attiecas Ķīnas jaunais likumprojekts par drošības standartiem. Kas attiecas uz citiem trešo valstu tirgiem, ar būtiskiem šķēršļiem Eiropas **elektrotehnikas un elektronikas aprīkojuma** eksportētāji saskaras arī Korejā un ASV, kur produktu standarti ne vienmēr ir saskaņoti ar starptautiskajiem standartiem. ASV tirgu vēl vairāk sadrumstalo atšķirīgie federālā, reģionālā un štatu līmeņa tehniskie noteikumi un standarti.

Lielāko traucēkli galveno **lopbarības produktu eksportam** rada sanitārie un fitosanitārie pasākumi, kas dažās nozarēs rada būtiskus šķēršļus vairākos svarīgos eksporta tirgos. Daudzas trešās, tostarp galvenie tirgi Āzijā, Austrumeiropā, Vidusjūras reģionā un Tuvos un Vidējos Austrumos, kā arī Amerikā, nesniedzot nekādus zinātniskus pierādījumus, nosaka standartus, kas pārsniedz starptautiskos standartus. Šie šķēršļi ir grūtāk pārvarami, ja valstis nav PTO dalībnieces un tādējādi tās nav saistītas ar daudzpusējiem noteikumiem, kas aizliedz diskrimināciju un pasākumus un praksi, kas nav zinātniski pamatota. Vēl grūtības rodas no privātu standartu izveides, kas sanitāro un fitosanitāro pasākumu jomā kļūst par aizvien nozīmīgāku tirdzniecības šķērsli.

Kas attiecas uz godīgu **piekļuvi izejmateriāliem**, no kuras Eiropas rūpniecība ir ļoti lielā mērā atkarīga, arvien lielāks skaits tādu eksporta ierobežojumu kā nodevas un kvotas neļauj ES rūpniecībai strādāt konkurētspējīgā veidā (vairāk nekā 400 produktu līnijas, kur produkti tiek ražoti no dažādām izejvielām, kas nāk no tādām valstīm kā Ķīna, Krievija, Ukraina, Argentīna, Dienvidāfrika un Indija)[13].

Pārnozaru jomā būtiskas problēmas ES eksportētājiem daudzos svarīgos eksporta tirgos rada **sarežģītas muitas procedūras**, kā arī pārmērīgi lielas dokumentācijas un reģistrācijas prasības. Tāda, iespējams, varētu būt arī ASV ierosinātā likumdošanas prasība nacionālās drošības apsvērumu dēļ skanēt 100 % visu konteineru.

Ar pakalpojumiem un uzņēmumu dibināšanu saistītie šķēršļi

---

[13] COM(2008) 699, 4.11.2008.

Pakalpojumu tirdzniecībai un tiešiem ārvalstu ieguldījumiem (TĀI) ir svarīga nozīme pasaules ekonomikā. Kā pasaulē lielākā komercpakalpojumu eksportētāja un galvenais ārējo tiešo ieguldījumu avots ES ir nepārprotami ieinteresēta uzlabot piekļuvi ārvalstu tirgiem un atbrīvot visu ES iekšējo potenciālu pakalpojumu un uzņēmumu dibināšanas jomās. Bieži tas ir arī mūsu partneru interesēs. Tie, kas vēlas piesaistīt TĀI un attīstīt infrastruktūru, daudz iegūs no TĀI un pakalpojumu tirdzniecības liberalizēšanas, jo īpaši tādās nozarēs kā telekomunikācijas, transports, **enerģētika (piemēram, piekļuve resursiem)** un finanšu pakalpojumi.

Dažādi piekļuves šķēršļi vēl aizvien kavē pakalpojumu tirdzniecību un darbojas kā ekonomikas izaugsmes bremzētāji. Šķēršļi pakalpojumu tirdzniecībā pastāv dažādās nozarēs, sākot ar banku sektoru un beidzot ar kurjeru pakalpojumiem. Šo šķēršļu konstatēšana, analizēšana un novēršana bieži vien ir sarežģītāka nekā tarifu šķēršļu novēršana, jo tie ir saistīti ar plašu noteikumu un kontroles spektru. ES izmanto Vispārējā nolīguma par pakalpojumu tirdzniecību (*GATS*) daudzpusējo sistēmu un divpusējos brīvās tirdzniecības nolīgumus, lai uzlabotu brīvu pakalpojumu tirdzniecību, kā arī TĀI.

Galvenie kavēkļi pakalpojumu un uzņēmumu dibināšanas jomā ir tādi tirgus piekļuves šķēršļi kā prasības attiecībā uz valstspiederību un dzīvesvietu, ārvalstnieku īpašumtiesību vai akciju turēšanas tiesību ierobežojumi, juridiskas personas veida ierobežojumi vai piekļuve tirgum, kurai ir saistoša ekonomisko vajadzību pārbaude. Ieguldījumu un ārvalstnieku īpašumtiesību ierobežojumi pastāv lielākajā daļā to tirgu, kas interesē ES, piemēram, Brazīlijā, Krievijā, Ķīnā, Japānā, Indijā un lielākajā daļā *ASEAN* valstu, kā arī ASV, kur ārvalstu uzņēmumu iesaistīšanās uzņēmumos tiek pakļauta "nacionālās drošības pārbaudes procesam" (*CFIUS*). Finanšu pakalpojumiem, tostarp arī apdrošināšanai, ir daudzi ierobežojumi tādos tirgos kā ASV, Kanāda, Brazīlija, Indija, Krievija, Ķīna, Japāna un Dienvidāfrika. Turklāt daudzās Eiropas uzņēmumiem interesējošās jomās un partnervalstīs pastāv būtiski pakalpojumu tirdzniecības šķēršļi, piemēram, juridiskajiem pakalpojumiem Indijā, Ķīnā un Singapūrā, izplatīšanas pakalpojumiem Indijā, Ķīnā un *ASEAN* valstīs, pasta un kurjeru pakalpojumiem Indijā, Brazīlijā, Ķīnā un Ēģiptē, transporta pakalpojumiem Brazīlijā un Indijā, kā arī Kanādā, Dienvidāfrikā un Singapūrā, savukārt šķēršļi telekomunikāciju pakalpojumu jomā pastāv Ķīnā, Korejā, Japānā, Indijā, Meksikā un mazākā mērā arī Brazīlijā.

Ierobežojumi attiecībā uz publisko iepirkumu

Ir aprēķināts, ka publiskā iepirkuma vērtība vidēji sastāda 15 % no kopējā IKP ESAO valstīs un pat vēl vairāk jaunattīstības valstīs. Neskatoties uz publiskā iepirkuma lielo apjomu, ir nepieciešams turpmāks darbs pie atvērtas un nediskriminējošas piekļuves nodrošināšanas. ES piegādātāji var paļauties uz Valsts iepirkuma nolīgumu (*GPA*), kas paredz vienotus sodus un publisku reklamēšanu. ES, ASV, Japāna, Kanāda, Koreja un dažas citas valstis ir parakstījušas Valsts iepirkuma nolīgumu, un Ķīna ir iesniegusi pieteikumu tam pievienoties, bet daudzas citas PTO dalībvalstis to nav izdarījušas. Komisija cenšas palielināt Valsts iepirkuma nolīgumam pievienojušos valstu skaitu un aktīvi mudina PTO dalībvalstis tam pievienoties, uzsverot atvērtu un konkurētspējīgu iepirkuma tirgu priekšrocības un izmantojot pievilcīgākas pievienošanās procedūras, it īpaši attiecībā uz jaunattīstības valstīm.

Tomēr šis dokuments neaptver visas jomas, un tā noteikumi neattiecas uz vairākām iepirkumu jomām un līgumslēdzējām pusēm, piemēram, ārvalstu mazie uzņēmumi bieži tiek izslēgti no iepirkuma procesiem ASV, Japānā, Korejā un citur. Tajā pašā laikā pašas ES iepirkumu tirgus ir relatīvi atvērts konkurencei no ārvalstīm, kas rada skaidras priekšrocības izvēlēties izdevīgāko variantu un plašāku izvēli starp konkurētspējīgiem piedāvājumiem, taču samazina ES vēlmi augstu vērtēt atvērtos ārvalstu iepirkuma tirgus.

Ar intelektuālā īpašuma tiesību nepietiekamu aizsardzību un ieviešanu saistītie šķēršļi

Eiropas rūpniecības nozare vēl aizvien ir satraukta par to, cik lielā mērā tās intelektuālā īpašuma tiesības (IĪT) ir ierobežotas noteiktos pasaules reģionos, jo tur trūkst tiesiskās aizsardzības vai efektīvas ieviešanas mehānismu. Daudzos trešo valstu tirgos saglabājas būtiski šķēršļi, kas saistīti ar IĪT nepietiekamu aizsardzību un ieviešanu, kā arī ar nepietiekamu ģeogrāfiskās izcelsmes norāžu aizsardzību. IĪT problēmas īpaši tika izceltas Ķīnā, Krievijā, Brazīlijā un vairākās *ASEAN* valstīs. Dažos tādos gadījumos kā rūpnieciskais dizains ciešāka sadarbība pētniecības un attīstības jomā varētu stiprināt IĪT aizsardzību.

ESAO 2007. gadā veiktais pētījums[14] liecina, ka viltotu un pirātisku produktu starptautiskās tirdzniecības apjoms veido USD 200 miljardus gadā. Šī summa ir lielāka nekā apmēram 150 valstu IKP. Taču šis skaitlis neietver ne vietējā līmenī ražotos un patērētos viltotos un pirātiskos produktus, ne arī nemateriālos pirātiskos digitālos produktus, kas tiek izplatīti ar interneta palīdzību. Pētījums arī norāda, ka, ja tiktu iekļauti arī šie produkti, kopējais viltošanas un pirātisma apjoms visā pasaulē varētu būt par vairākiem simtiem miljardu dolāru lielāks. Pētījums arī norāda, ka, ja tiktu iekļauti arī šie ražojumi, kopējais viltošanas un pirātisma apjoms visā pasaulē varētu būt par vairākiem simtiem miljardu dolāru lielāks.

Turklāt 2007. gada statistika par muitas veikto viltoto un pirātisko produktu konfiskāciju uz ES robežām[15] liecina, ka vēl nekad muitas veikto konfiskāciju skaits nav bijis tik liels – reģistrēti vairāk nekā 43 000 gadījumu salīdzinājumā ar 37 000 gadījumu 2006. gadā, pieaugums ir gandrīz 17 %. Kopumā uz ES robežām muita ir konfiscējusi 79 miljonus priekšmetu[16]. Salīdzinājumā ar 2006. gadu, īpaši būtiski ir pieaudzis veselībai un drošībai bīstamo viltoto produktu apjoms: kosmētika un personīgās higiēnas preces (+264 %), rotaļlietas (+98 %), pārtikas produkti (+62%) un medikamenti (+51 %). Šī situācija apdraud ne tikai veselības un drošības dimensiju, bet arī ES konkurētspēju.

3. ES REAKCIJA UZ PASTĀVOŠAJIEM ŠĶĒRŠĻIEM

Stratēģija "Globālā Eiropa" uzsvēra nepieciešamību pēc atklātiem tirgiem savā teritorijā un ārvalstīs un nepieciešamību radīt jaunas tirdzniecības iespējas. Eiropas uzņēmumiem ir jāspēj godīgi konkurēt ārvalstu tirgos. Tirgus piekļuves stratēģija nosaka stratēģiskāku un uz rezultātu orientētu piekļuvi tirdzniecības šķēršļu novēršanai, saskaņotā veidā izmantojot visu pieejamo instrumentu klāstu, tostarp arī sadarbības iespējas ar mūsu tirdzniecības partneriem.

Saskaņota visu resursu un instrumentu izmantošana un lielāka koncentrēšanās uz prioritāriem jautājumiem ir nepieciešama, lai vēl vairāk uzlabotu netraucētas tirdzniecības iespējas un stingri reaģētu uz gadījumiem, kad mums nepamatoti tiek liegtas tiesības piekļūt tirgum. Ir skaidrs, ka tirdzniecības šķēršļu jautājuma risināšanā mēs nevaram paļauties uz vienu vienīgu līdzekli vai mehānismu. Mēs varam izstrādāt plašu instrumentu spektru, sākot ar formāliem un beidzot ar neformāliem instrumentiem, sākot ar sarunām un dialogiem un beidzot ar tirdzniecības diplomātijas pasākumiem, sākot ar īpašiem iejaukšanās pasākumiem un beidzot

---

14 Sk. kopsavilkumu kā dokumentu DSTI/IND(2007)9/PART4.

15 Sk. Nodokļu politikas un muitas savienības ģenerāldirektorāta tīmekļa vietni: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

16 Sk. Nodokļu politikas un muitas savienības ģenerāldirektorāta tīmekļa vietni: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

ar ilgāka termiņa ieguldījumiem. Mūsu pieredze liecina, ka grūtākais ir šos dažādos instrumentus savstarpēji sajaukt un savienot, lai gūtu panākumus.

3.1. Sarunas par tirdzniecības nolīgumiem

Sarunas par tirdzniecības nolīgumiem ir galvenais instruments, kā ES eksportētājiem nodrošināt piekļuvi tirgum. Lai gan PTO organizētās daudzpusējās sarunas sniedz unikālu iespēju tajās iesaistīt gandrīz visus mūsu tirdzniecības partnerus, divpusējās sarunas bieži vien nodrošina visaptverošākas un padziļinātākas saistības. Turklāt tas, ka notiek sarunas, var veicināt veiksmīgu ilgstošo tirdzniecības šķēršļu jautājumu risināšanu. Tā kā šeit ir iesaistītas abpusējas intereses, PTO iestāšanās sarunas arī ir izrādījušās noderīgas tirdzniecības šķēršļu risināšanā.

Globālo tirdzniecības sarunu **Dohas sarunu kārtas** ātra pabeigšana stiprinātu globālo tirdzniecības sistēmu un noteikumus, kas izveidoti, lai nodrošinātu tirgus atvērtību un godīgumu, kā arī piekļuvi jauniem tirgiem. Daudzpusēja pieeja ir būtiski svarīga, lai izveidotu uz noteikumiem pamatotu starptautisku sistēmu. Dohas tirdzniecības sarunu kārtas mērķis ir samazināt ne tikai tarifus starp PTO dalībvalstīm, bet arī ar tarifiem nesaistītu šķēršļus, piemēram, ar nolīguma par tirdzniecības veicināšanu palīdzību.

ES mērķis noslēgt visaptverošus **brīvās tirdzniecības nolīgumus** (BTN), it īpaši ar svarīgiem tirdzniecības partneriem Āzijā, divpusējā un reģionālā līmenī nodrošinās lielisku sistēmu un efektīvu instrumentu, kā uzlabot ES uzņēmumu piekļuves iespējas tirgum. Vēl bez tarifu atcelšanas šie nolīgumi paredz jaunus veidus, kā novērst nepamatotus, ar tarifiem nesaistītus tirdzniecības šķēršļus. Inovatīvie aspekti jo īpaši ir materiālie sodi, kas attiecas uz beztarifu barjerām tieši atsevišķās nozarēs; pastiprināts sadarbības un apspriežu mehānisms par tehniskajiem tirdzniecības šķēršļiem un sanitāriem un fitosanitāriem pasākumiem; nodaļas par tirgus piekļuves jautājumiem iekļaušana pie pakalpojumiem un ieguldījumiem, publiskajiem iepirkumiem un konkurētspējas, tostarp subsīdijām; intelektuālā īpašuma tiesību (tostarp arī ģeogrāfiskās izcelsmes norāžu) aizsardzības un ieviešanas stiprināšana un muitas darbības un tirdzniecības atvieglināšanas nodaļa. Turklāt horizontālā līmenī starpniecības mehānisms ar tarifiem nesaistīto šķēršļu jautājumos papildinās strīdu risināšanas nosacījumus un darba un vides standartu ievērošanas saistību izpildi, lai veicinātu ilgtspējīgu attīstību. Ir jāparedz BTN efektīvas īstenošanas stingra uzraudzība, lai nodrošinātu, ka ES partneru saistības tiek efektīvi pildītas.

3.2. Divpusējās attiecības

Tirgus piekļuves šķēršļu jautājums tiek risināts dažādos veidos, izmantojot mūsu regulāros vai arī *ad hoc* kontaktus ar trešām valstīm.

Regulāri notiekošie **divpusējie dialogi**, kas lielākajā daļā gadījumu skar ļoti plaša nozaru spektru, ir efektīvs un likumīgs veids, kā regulāri risināt tirdzniecības šķēršļu un regulējuma jautājumus un veikt papildu pasākumus, paredzot iespēju šos jautājumus izvirzīt augstākā politiskā līmenī, izmantojot, piemēram, augsta līmeņa ekonomikas un tirdzniecības dialoga mehānismu (augsta līmeņa sanāksmi) ar Ķīnu un Transatlantisko Ekonomikas padomi ar ASV. Var izmantot arī politiskas augsta līmeņa sarunas starp ES un tās galvenajiem partneriem. Šīs sarunas ir piemērotas regulējuma konverģences veicināšanai, izmantojot starptautisko sadarbību, un tās var vēl vairāk stiprināt.

Uzstājīga tirdzniecības diplomātija gan centralizētā veidā no Briseles, gan arī vietējā līmenī katrā attiecīgā trešā valstī ir labi piemērota šķēršļu jautājuma *ad hoc* risināšanai, vai arī to var

izmantot kā īpašu iejaukšanos ilgtermiņa stratēģijas stiprināšanai. Saskaņošanai starp Komisiju, dalībvalstīm un uzņēmumiem tirgus piekļuves partnerības ietvaros vajadzētu palīdzēt izmantot visu Komisijas un dalībvalstu divpusējo kontaktu potenciālu, darbojoties kā vienotam blokam un efektīvi formulējot mūsu intereses ārvalstīs.

Turklāt ES ar **tirdzniecību saistīta palīdzība** arī ir palīdzējusi pārvarēt vai arī nogludināt šķēršļus tirdzniecībai, piemēram, apmācot muitas amatpersonas un tādējādi palīdzot radīt efektīvāku muitas procedūru sistēmu.

3.3. Oficiālie instrumenti

Aizvien nozīmīgāks instruments atvērtu tirdzniecības iespēju nodrošināšanā ir paziņošanas procedūras, kas ietilpst **PTO *TBT* nolīgumā**[17] un **PTO *SPS* nolīgumā**[18]. *TBT* un *SPS* komitejas Ženēvā darbojas kā daudzpusēju konsultāciju un sarunu platformas visām PTO dalībvalstīm, un to mērķis ir uzraudzīt un nodrošināt *TBT* un *SPS* nolīguma ievērošanu. Pienākums PTO dalībvalstis informēt par jauniem pasākumiem ļauj partneriem laikus reaģēt un risināt problēmas. Stingra un aktīva iesaistīšanās un papildu pasākumi ir būtiski, lai palielinātu iespējas novērst jaunu tirdzniecības šķēršļu rašanos.

Gadījumā, ja nav iespējams atrast abpusēji pieņemamu tirdzniecības šķēršļu risinājumu, kā efektīvu līdzekli var izmantot tādus oficiālus un realizējamus instrumentus kā ES **tirdzniecības šķēršļu regulas (TBR) procedūra** vai **PTO strīdu risināšanas** procedūras. Komisijas tirdzniecības šķēršļu regula nosaka mehānismu, kā ES uzņēmumiem pretoties tirdzniecības šķēršļiem, kas ietekmē piekļuvi trešo valstu tirgiem, pieprasot Komisijai izskatīt sūdzības un prasot kompensācijas. PTO strīdu risināšanas procedūra ir noderīgs instruments, lai risinātu PTO noteikumiem neatbilstošu šķēršļu jautājumus un nodrošinātu šo PTO noteikumu ievērošanu. Turklāt iespēja novērst tirdzniecības šķēršļus ar divpusēju strīdu risināšanas procedūru un starpniecības mehānismu, kā paredzēts mūsu jaunās paaudzes BTN, būs nozīmīgs līdzeklis un palīdzēs palielināt tirgus pieejamību.

3.4. Sadarbība regulējuma jomā

ES ir ilga pieredze regulējuma konverģences un sadarbības jomā[19] vienotajā tirgū, kas tika veidots uz skaidru valstu noteikumu pamata. ES darbinieku augsta līmeņa sociālā aizsardzība, augsti produktu drošības standarti attiecībā uz ES tirgū pārdotajām precēm, stingra patērētāju aizsardzība un pasaulē vadošā vides aizsardzības likumdošana ir veicinājusi tikpat augstu standartu noteikšanu arī trešās valstīs. Reglamentējošās sadarbības galvenais mērķis ir ārvalstīs veicināt augstu standartu ieviešanu.

Daudzpusējā vai divpusējā starptautiskā reglamentējošā sadarbība ļauj novērst nevajadzīgus šķēršļus, ko radījušas atšķirības regulējuma praksē. Reglamentējošā sadarbība ne tikai izveido mehānismu, kā risināt divpusējus regulējuma jautājumus, bet arī palīdz veidot attiecības starp regulatoriem, kas veicina informācijas apmaiņu par regulējuma izmaiņām, kuras tiek apsvērtas vai plānotas (sniedzot laicīgus brīdinājumus), kā arī labākās prakses apmaiņu. Dažos gadījumos regulējuma konverģence var būt vispiemērotākais risinājums. Citos

---

17 Tehniskie tirdzniecības šķēršļi.

18 Sanitārā un fitosanitārā aizsardzība.

19 Attiecībā uz reglamentējošo sadarbību šis paziņojums ir vērsts uz tiem aspektiem, kas vistiešākajā veidā attiecas uz piekļuvi tirgum un tirdzniecības šķēršļu atcelšanu. Citi reglamentējošās sadarbības aspekti ietver ekonomisko integrāciju, uzlabotu patērētāju aizsardzību un pāreju uz globāliem noteikumiem.

gadījumos noderīgāka varētu būt savstarpējā atzīšana vai līdzvērtīguma nolīgumi, kas reizēm seko zināmai konverģencei. Jebkurā gadījumā būtiska ir skaidrība par iespējamām regulējuma izmaiņām, lai ražošanas nozarei palīdzētu plānot tās nākotni.

Divpusējie dialogi, kas minēti 3.2. punktā, ir efektīvs un likumīgs veids, kā konsekventi risināt regulējuma un citu tirdzniecības šķēršļu jautājumus un veikt papildu pasākumus.

Savstarpējās atzīšanas nolīgumi (SAN) eksportētājai pusei sniedz pilnvaras pirms eksportēšanas ražojumus apstiprināt atbilstoši importētājas puses atšķirīgajām regulējuma prasībām. *SPS* jomā šāds instruments ir eksportētājas valsts pasākumu atzīšana par līdzvērtīgiem importētājas valsts pasākumiem. ***ACAAs*** (Nolīgumi par atbilstības novērtēšanu un rūpniecības ražojumu atzīšanu) veicina regulējuma konverģenci tādējādi, ka, atbalstot paplašināšanās procesu vai arī Eiropas kaimiņattiecību politiku, liek partnervalstij pieņemt Eiropas *acquis* aspektus attiecībā uz preču tirdzniecību, pretī sniedzot partnervalsts attiecīgo ražojumu pilnīgu integrāciju Eiropas vienotajā tirgū.

Regulējuma konverģence un sadarbība ar galvenajām valstīm

Paplašināšanās valstis. Pievienošanās sarunu ar Horvātiju un Turciju mērķis ir Kopienas *acquis* pilnīga īstenošana abās valstīs. Papildu līdzeklis regulējuma konverģences paātrināšanai ir muitas savienība ar Turciju. Ar virkni stabilizācijas un asociācijas nolīgumu (SAN) izveidota brīvās tirdzniecības zona starp ES un Rietumbalkānu valstīm, un šīs valstis tiek sagatavotas dalībai ES. Reglamentējošo sadarbību turpina ar šiem nolīgumiem. Visas kandidātvalstis un potenciālās kandidātvalstis saņem nozīmīgu Kopienas palīdzību, ko sniedz ar Pirmspievienošanās palīdzības instrumenta (*IPA*) tehniskās palīdzības un iestāžu izveides komponentes starpniecību, kā arī ar *TAIEX* programmu, ar kuru sniedz palīdzību Kopienas *acquis* pieņemšanā, piemērošanā un nostiprināšanā (tostarp atbilstības novērtēšanas, publiskā iepirkuma, IĪT un citās jomās).

Eiropas kaimiņattiecību politikas partneri. Eiropas kaimiņattiecību politikas (EKP) mērķis ir stiprināt ekonomisko integrāciju un sadarbību ar kaimiņvalstīm. EKP galvenais elements ir reglamentējošā sadarbība un konverģence, un tā balstās uz partnerības un sadarbības nolīgumiem. Kā izklāstīts Eiropas ekonomikas atveseļošanas plānā, ekonomiskā integrācija un sadarbība ar kaimiņvalstīm tiks pakāpeniski pastiprināta, izmantojot arī padziļinātus un visaptverošus brīvās tirdzniecības nolīgumus, kuri būtībā aptvers visu tirdzniecību un kuru mērķis būs vislielākā iespējamā liberalizācija. Nākotnes Austrumu partnerība piedāvās reālas iespējas pastiprinātai preču un kapitāla apritei, pakalpojumu sniegšanai un partnervalstu ekonomiku modernizācijai. ES un tās partneri nākotnē varētu apsvērt plašāku pieeju reģionālajai tirdzniecībai, pēc visu attiecīgo ES *acquis* elementu pieņemšanas piedāvājot pilnīgu piekļuvi iekšējam tirgum. Pirmais šīs pieejas piemērs ir jaunais, ar Ukrainu apspriestais Asociācijas nolīgums un Brīvās tirdzniecības nolīgums. Attiecībā uz dienvidu kaimiņvalstīm sadarbība balstās uz asociācijas nolīgumiem. Pastiprināta reglamentējošā sadarbība ir galvenais elements mūsu tirdzniecības saišu padziļināšanā ar Eiropas un Vidusjūras reģiona valstīm ar mērķi izveidot brīvās tirdzniecības zonu. Visbeidzot, mērķis ir izveidot kopēju ekonomisko telpu, kas Eiropas kaimiņattiecību politikā ietvertu visas valstis.

ASV. ASV ir ES vissvarīgākais partneris. Cieša sadarbība un mūsu regulējuma pieeju konverģence, kur vien tas iespējams, ir stratēģiski un ekonomiski ļoti svarīga. Tā padziļinātu transatlantisko tirgu un varētu veicināt vispārēju standartu un regulējuma izstrādi. Tā padziļinātu transatlantisko tirgu un varētu veicināt vispārēju standartu un regulējuma izstrādi. Šajā saistībā 2007. gadā kā augsta līmeņa politiskais veidojums tika izveidota Transatlantiskā ekonomikas padome (TEP), tādējādi dodot politisku stimulu iniciatīvām, kuru mērķis ir

izveidot no jebkādiem šķēršļiem brīvu transatlantisko tirgu un atbalstīt virkni dialogu par atsevišķu nozaru regulējumu. Tas veicina tālāku sadarbību regulējuma konverģences nodrošināšanā un to šķēršļu/apgrūtinājumu novēršanu, kas uzņēmumiem rodas abās Atlantijas okeāna pusēs. Starp veiksmēm ir jāmin būtiski administratīvi vienkāršojumi farmācijas nozarē un grāmatvedības standartu atbilstība.

Ķīna. "Konsultāciju mehānisms par rūpniecības ražojumiem un PTO/*TBT*" mūsu regulējuma procesos veicina abpusēju izpratni un pārredzamību. Starp veiksmēm minama medicīnas ierīču sertifikācijas procedūru vienkāršošana. Arī regulējuma jautājumus var ierosināt saistībā ar ES un Ķīnas augstākā līmeņa sanāksmi, kas risina stratēģiska rakstura jautājumus ar mērķi sasniegt konkrētus rezultātus. ES plāno saglabāt un vēl vairāk attīstīt pašreizējo augsta līmeņa dialoga mehānismu un dialogus par rūpniecības politiku un regulējumu atsevišķās nozarēs ar mērķi nodrošināt reālu piekļuvi Ķīnas tirgum un patērētāju drošību abās pusēs.

Krievija. Neefektīvo, apgrūtinošo regulējuma šķēršļu novēršana ļoti lielā mērā veicinātu ekonomiskās attiecības un ievērojami uzlabotu Eiropas uzņēmumu piekļuvi Krievijas tirgum. Tādēļ ir abpusēja interese nodrošināt ES un Krievijas noteikumu konverģenci. Sadarbība regulējuma jomā ar Krieviju pašlaik notiek saistībā ar kopējās ekonomiskās telpas izveidi, un daudzās politikas jomās ir izveidoti vairākas specifiskas regulatīvo jautājumu apspriešanas. Lai gan dažās jomās ir panākts būtisks progress, vairākās citās jomās sadarbībai ir jākļūst koncentrētākai un operatīvākai. Ekonomiskajās attiecībās starp ES un Krieviju pastāv milzīgs neizmantots potenciāls. Krievijas pievienošanās PTO un Krievijas kā PTO dalībvalsts nākotnes apņemšanās vēl vairāk palīdzēs atrisināt daudzus jautājumus. Reglamentējošā sadarbība ir ES galvenais mērķis, kas tiks apskatīts notiekošajās sarunās par jaunu ES un Krievijas tiesisko regulējumu.

Japāna. Ar tarifiem nesaistītie šķēršļi ir viena no lielākajām problēmām mūsu ekonomiskajās attiecībās. Starp ES un Japānu notiek vairāki dialogi, arī regulatīvo reformu dialogs. Turpinot sarunas ar Japānu, vairākās nozarēs daudz ko var iegūt. Ņemot vērā Japānas ekonomisko nozīmīgumu, ir jāpaātrina reglamentējošā sadarbība ar Japānu.

Kanāda. Jaunā daudzpusīgā nolīgumā, kas ietvers tirdzniecību un ieguldījumus, ir jāattīsta un jāpastiprina reglamentējošā sadarbība. Sadarbībā ar Kanādu ir jāņem vērā arī reglamentējošā sadarbība ar ASV, lai galīgais iznākums būtu trīspusēja regulējuma konverģence.

3.5. Tirgus piekļuves partnerība

Lai panāktu pilnīgu šo instrumentu izmantošanu un papildinātu mūsu dažādos centienus novērst tirdzniecības šķēršļus, ar tirgus piekļuves stratēģiju tika izveidota jauna, spēcīgāka partnerība starp Komisiju, dalībvalstīm un uzņēmējiem, lai visus pieejamos resursus un kompetenci apvienotu kopīgā darbā ar mērķi konstatēt, analizēt un novērst šķēršļus. To stingri atbalstīja Eiropas Parlaments[20] un Padome[21]. Tirgus piekļuves konsultatīvās komitejas (*MAAC*) ikmēneša sanāksmes ir kļuvušas par galveno vietu, kur notiek saskaņošana ar dalībvalstīm un uzņēmumiem, ko atbalsta īpašas ekspertu grupas, palīdzot risināt konkrētu

[20] Ziņojums par ES stratēģiju tirgus piekļuves nodrošināšanai Eiropas uzņēmumiem (2007/2185 (INI)), 7.1.2008, ref. A6-0002/2008, RR\396713EN.doc, PE396.713v02-00.

[21] Padomes 2007. gada 18. jūnija secinājumi (Vispārējo lietu un ārējo attiecību padome (VLĀAP)), Dok. 10542/07.

gadījumu, nozaru un reģionu jautājumus[22]. Turklāt lielākajā daļā ES galveno eksporta tirgu ir izveidotas vietējās tirgus piekļuves komandas, apvienojot Komisijas delegāciju, dalībvalstu vēstniecību un ES uzņēmumu pārstāvniecību kompetenci un apņēmību. Šo vietējo tirgus piekļuves komandu darbs ir īpaši noderīgs, lai ar spēcīga "ātrās reaģēšanas mehānisma" starpniecību novērstu šķēršļus, uzraudzītu attiecīgās valsts likumdošanas procesu un nodrošinātu nepieciešamās zināšanas un kontaktus. Turklāt tās ir ļāvušas arī kompetentāk izskatīt atsevišķus gadījumus, ņemot vērā to zināšanas par vietējiem apstākļiem. Piedevām tām ir liela nozīme saskaņošanas nodrošināšanā starp Komisiju, dalībvalstīm un uz vietas esošajiem uzņēmumiem, veicinot efektīvu mūsu vienotā viedokļa paušanu par jautājumiem, kas attiecas uz tirdzniecību.

Visbeidzot, lai palielinātu savu ietekmi, Komisija, daloties informācijā un veicot kopīgus vai paralēlus pasākumus, ir paplašinājusi sadarbību ar trešām valstīm, it īpaši ASV un Japānu, tirgus piekļuves jautājumos, kas satrauc abas puses.

4. TURPMĀKĀ RĪCĪBA

Ir jāizmanto visi iepriekš aprakstītie instrumenti, lai nodrošinātu, ka ES atvērtība tiek saglabāta un ka Eiropas uzņēmumiem tiek nodrošināta lielāka piekļuve trešo valstu tirgiem. Tirgus piekļuves stratēģijas kontekstā Komisijai, dalībvalstīm un uzņēmumiem ir jāturpina sava aktīvā līdzdalība, lai nodrošinātu, ka Eiropas Savienība trešās valstīs rīkojas saskaņoti un efektīvi pauž savas intereses ārvalstīs.

Vēl svarīgāk tas kļūst pašreizējās ekonomikas apstākļos, kad Lisabonas stratēģijas ārējai dimensijai jāuzņemas vēl lielākas saistības, koncentrējoties uz nodarbinātību un izaugsmi.

Papildus mūsu centieniem ātri pabeigt Dohas sarunu kārtu un pabeigt darbu pie vērienīgajiem brīvās tirdzniecības nolīgumiem, stingrs uzsvars tiks likts arī uz turpmāk minētajiem pasākumiem.

- Tirgus piekļuves pasākumi, kas **saistīti ar nozarēm, kurām ir augsts nākotnes izaugsmes potenciāls**, piemēram, ar mašīnbūvi, farmāciju, ķīmijas rūpniecību, elektroniku, iekārtām un vides produktiem, kā arī **pakalpojumiem, uzņēmumu dibināšanu un publiskajiem iepirkumiem**. Kas attiecas uz pakalpojumiem (sākot ar pasta kurjeru un izplatīšanas pakalpojumiem), nesen tika izveidotas darba grupas, kas risinās galveno tirgus šķēršļu jautājumus un ES pakalpojumu sniedzējiem piedāvās būtiskas iespējas.

- **IĪT aizsardzība un īstenošana** trešās valstīs ar veiksmīgi noslēgtiem divpusējiem nolīgumiem, kas ietver sīki izstrādātus nosacījumus par IĪT, jo īpaši par ieviešanu, divpusējās sadarbības un dialogu pastiprināšanu un tehniskās sadarbības programmām, jo īpaši ar Ķīnu un *ASEAN* valstīm. Drīz ar Ķīnu tiks parakstīts muitas darbības plāns intelektuālā īpašuma tiesību jomā. IĪT īstenošanas jomā turpinās arī divpusēju sadarbību ar ASV. Lai ražojumiem ar Eiropas ģeogrāfiskās izcelsmes norādi nodrošinātu labāku tirgus piekļuvi, mēs izpētīsim ražojumu, kas nav lauksaimniecības ražojumi, ģeogrāfiskās izcelsmes norādes aizsardzības iespējas, tādējādi reaģējot uz trešo valstu, piemēram, Indijas, prasībām.

---

[22] Vakcīnu darba grupa/Japāna; Riepas/Indija, Ķīna un Indonēzija; Medicīnas ierīces/Indija, Ķīna, Koreja, Taivāna, Brazīlija, Turcija; Informācijas un komunikāciju tehnoloģijas/Turcija un Ķīna.

- **Mazo un vidējo uzņēmumu (MVU)** piekļuve tirgum ir izklāstīta Mazās uzņēmējdarbības aktā (MUA)[23], tostarp arī īpašs atbalsts, lai palīdzētu saņemt finansējumu un atvieglotu izmaksu segšanu saistībā ar informācijas iegūšanu par regulējuma, tiesisko un kultūras vidi potenciālajos eksporta tirgos.

ES ir jāizmanto ekonomiskā ietekme un jāstimulē savas ekonomiskās un tirdzniecības attiecības ar pasaules lielākajām ekonomikām. Mums ir jāturpina kopīgi veidot savas tirdzniecības, regulējuma un plašāku ekonomisko attiecību tendences. Lai gan nepastāv viens vienīgs modelis attiecībām ar visiem mūsu partneriem, ES ir jāatrod labāki veidi, kā saskaņot savas politikas iekšējās un ārējās dimensijas un kā iesaistīties visaptverošās sarunās ar mūsu galvenajiem partneriem. Šajā saistībā mums vajadzētu apsvērt arī to, kā vislabāk veicināt starptautiski pieņemto pienācīga darba programmu un darba pamatstandartus.

ES turpmākajai rīcībai jāatbilst šādiem principiem.

1) **Saskaņota pieeja**

Visiem centieniem uzlabot Eiropas uzņēmumu piekļuvi tirgum un eksporta iespējas, kā arī citiem jautājumiem, kas saistīti ar sadarbību un konverģenci regulējuma jomā, ir jābūt saskaņotiem un skaidri saistītiem ar ārējās konkurētspējas darba kārtību. Centieniem jābūt mērķtiecīgiem un pareizi orientētiem, pilnībā izmantojot pieejamos instrumentus, nevis izolētām *ad hoc* sarunām ar mūsu partneriem par atsevišķām nozarēm. Kopā ar svarīgākajiem ES partneriem ir jānodrošina procesa politiskā uzraudzība. Tirgus piekļuves stratēģija ir svarīga sistēma šajā koordinācijas procesā.

2) **Prioritāšu noteikšana**

Prioritāšu noteikšana ir būtisks faktors. Tirdzniecības šķēršļu novēršana neatkarīgi no to rakstura prasa lielus resursus. Mums ir jānodrošina, ka ES centieni atvērt tirgus un sadarboties regulējuma jomā rada reālu, ilgtspējīgu ietekmi uz ekonomiku un ka tos ir iespējams veikt samērīgā laika periodā. Prioritāte ir jāpiešķir tiem partneriem, nozarēm un politikas jomām, kurās pastāv spēcīgas, reālas vai potenciālas, politiskās intereses. ES plašākais politiskais mērķis panākt ekonomisku integrāciju ar kaimiņvalstīm nozīmē, ka saistības pret šīm valstīm arī būs prioritāras.

3) **Ieinteresēto pušu uzklausīšana**

Ar tirgus piekļuves stratēģiju pastiprinātā partnerība starp Komisiju, dalībvalstīm un uzņēmumiem ir izrādījusies ļoti efektīva. Šī stiprā puse būtu jāpārnes uz visiem citiem tirgus piekļuves un regulējuma sadarbības aspektiem. Partnerībā un attiecībās ar trešām valstīm atgriezeniskai koordinācijai būs liela nozīme aktīvas pieejas saglabāšanā, lai izvairītos no tirdzniecības šķēršļiem un tos novērstu.

4) **Instrumentu spektra pilnīga izmantošana**

Attiecības starp ES un tās galvenajiem tirdzniecības partneriem ietver plašu savstarpējo attiecību spektru. Līdz šim tās bieži tika īstenotas neatkarīgi cita no citas, tādēļ bija grūti novērtēt gūto labumu. Turpmāk EK būtu jāpievērš uzmanība nozarēm, kurās mūsu partneri gūst labumu no sadarbības ar ES, piemēram, uz

---

[23] COM(2008) 394, 25.6.2008.

pētniecības un attīstības programmām, tajā pašā laikā saglabājot būtiskus šķēršļus attiecībā uz ES uzņēmumiem. Mums koncentrētā un saskaņotā veidā ir jāizmanto visi mūsu rīcībā esošie instrumenti, lai uzlabotu Eiropas eksportētāju eksporta iespējas un vispārējo regulējuma sistēmu.

5. SECINĀJUMS

Šā paziņojuma mērķis ir ES uzņēmumiem nodrošināt lielākas iespējas trešajās valstīs un apvienot iekšējo politiku un ārpolitiku.

Tas ir arī pirmais gada ziņojums par piekļuvi tirgum, kurā sniegts pārskats par būtiskiem pašreizējiem šķēršļiem. Veiksmīgai šķēršļu novēršanai būs nepieciešams uzstājīgs Eiropas tirdzniecības interešu formulējums, paužot vienotu nostāju. ES rīcības veiksme joprojām būs lielā mērā atkarīga no visu ieinteresēto pušu nopietnas apņemšanās.

Reakcijai uz tirgus šķēršļiem ir jābūt saskaņotai un mērķtiecīgai. ES rīcībā ir dažādi instrumenti, ar kuru starpniecību var pārvarēt tirgus šķēršļus un veicināt konverģenci regulējuma jomā. ES visi šie instrumenti ir jāizmanto stratēģiskā veidā un jānodrošina, ka tiek izveidota integrētāka ārpolitikas programma, kas dotu iespēju panākt kompromisus un abām pusēm izdevīgus risinājumus. Komisija nodrošinās, ka tiek izmantots viss reglamentējošās sadarbības potenciāls, lai prognozētu problēmas tirdzniecībā un nodrošinātu savstarpēji izdevīgu sadarbību jau pašā likumdošanas procesa sākumā. Papildus piekļuvei tirgum sadarbība regulējuma jomā piedāvā turpmākus ieguvumus tādās jomās kā patērētāju aizsardzība, vides standartu uzlabošana, faktu materiāla uzlabošana likumdošanas izstrādei un uzņēmējdarbības izmaksu samazināšana.

Šajā paziņojumā izklāstīts, kā novērst regulatīvos šķēršļus un palielināt piekļuvi tirgum, veicināt izaugsmi un nodarbinātību. Komisija 2009. gadā šos mērķus turpinās aktīvi īstenot, tostarp tā arī apsvērs, kā turpināt pastiprināt reglamentējošo sadarbību. Šos centienus īstenos kopā ar Lisabonas izaugsmes un nodarbinātības stratēģijas ārējās dimensijas turpmāku attīstīšanu pēc 2010. gada.