



EIROPAS KOPIENU KOMISIJA

Briselē, 18.4.2007  
COM(2007) 183 galīgā redakcija

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

**GLOBĀLĀ EIROPA:  
SPĒCĪGĀKA PARTNERĪBA, LAI EIROPAS EKSPORTĒTĀJIEM SNIEGTU  
PIEKĻUVI TIRGUM**

{SEC(2007) 452}  
{SEC(2007) 453}

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

## GLOBALĀ EIROPA: SPĒCĪGĀKA PARTNERĪBA, LAI EIROPAS EKSPORTĒTĀJIEM SNIEGTU PIEKĻUVI TIRGUM

### 1. Ievads

Eiropas uzņēmumi pašreizējā globālajā ekonomikā vēl nekad nav bijuši tik atkarīgi no efektīvas piekļuves tirdzniecības partneru tirgiem. Eiropas uzņēmumi veic kapitālietilpīgus ieguldījumus trešajās valstīs un rada gan kompleksas, gan globālas piegādes ķēdes. Eiropas eksportētāji arvien vairāk cer gūt panākumus ne tikai attīstītās pasaules lieleekonomikas valstīs, bet arī tādās jaunās ekonomikas valstīs kā Ķīna, Indija, Brazīlija un Krievija.

Programmā 2006. gadam „**Globālā Eiropa**”<sup>1</sup> atzina to, ka ar tirdzniecības politiku var veikt būtisku ieguldījumu izaugsmei un nodarbinātībai Eiropā, nodrošinot, ka Eiropas uzņēmumi saglabā konkurētspēju un ka tiem ir pastāvīga piekļuve vajadzīgajiem eksporta tirgiem. Eiropa patlaban atver savus tirgus tā, lai veicinātu konkurētspēju un jauninājumus, nodrošinātu piekļuvi izejmateriāliem un iekšējam tirgum piesaistītu ārvalstu ieguldījumus; šī ir pareizā reakcija uz globalizāciju. Līdztekus tam mēs varam cerēt un mums jāsapaida atvērti tirgi un godīgi tirdzniecības noteikumi ārvalstīs. Tirdzniecības šķēršļi patlaban ir jālikvidē jo īpaši tām jaunās ekonomikas valstīm, kuras ir guvušas labumu no globālās tirdzniecības sistēmas, un, lai sasniegtu augstu nodarbinātības līmeni, tām vēl vairāk jāatver tirgi. Tas ir gan šo valstu interesēs, gan arī plašākā kontekstā – globālās tirdzniecības sistēmas labā. Augstas konkurētspējas globālā ekonomikā piekļuve tirgum ievērojami ietekmēs mūsu ekonomiku eksporta jaudas ziņā.

Saglabājot atvērtus globālos tirgus un īstenojot saistības pret PTO, Eiropas pirmā un skaidrākā prioritāte ir daudzpusēja tirdzniecības sistēma un Dohas sarunas. Progresīva globāla liberalizācija ir ne tikai visefektīvākais veids atvērtas tirdzniecības sistēmas izveidei, bet tā ir arī viens no veidiem, kas pastāvīgi dod rezultātu visiem – jaunattīstības valstīm un, tieši tāpat, arī attīstītajām valstīm. Tomēr būtiska ES plašākas stratēģijas daļa ir atjaunināta politika tirgus piekļuvei, kurā uzmanība pievērsta konkrētām problēmām vai tirgiem.

Pamatojoties uz plašu sabiedrisku apspriešanu, ar šo paziņojumu ierosina spēcīgāku **partnerību** starp Komisiju, dalībvalstīm un uzņēmumiem, **lai gūtu piekļuvi tirgum**. Tajā ir izklāstīta skaidrāka pieeja, kas ir vēl vairāk orientēta uz rezultātiem un kurā uzmanība pievērsta konkrētām problēmām, ar ko ES uzņēmumi saskaras trešo valstu tirgos. Tajā ir noteiktas gan pašreizējās sistēmas vājās puses, gan tas, cik lielā mērā jāpārmaina ES politika, lai atspoguļotu mainīgo globālo ekonomiku.

---

<sup>1</sup> Komisijas paziņojums Padomei, Eiropas Parlamentam, Eiropas Ekonomikas un Sociālo Lietu Komitejai un Reģionu Komitejai. Globālā Eiropa. Konkurence pasaulē. Ieguldījums ES izaugsmes un nodarbinātības stratēģijā - COM(2006) 567, 4.10.2006.

Tajā paredzēta pašreizējās sistēmas lielāka decentralizācija un vietējo zināšanu un projektu labāks izmantojums, izveidojot darba grupas ES tirgus piekļuves jautājumus, kuras darbojas vietējā mērogā un kuru sastāvā ir Komisijas delegācijas, dalībvalstu vēstniecības un uzņēmumu organizācijas. Tajā arī apsvērts tas, vai mēs varētu labāk noteikt prioritātes attiecībā uz mūsu iespējām noteikt, kā arī nodrošināt to, lai tajā laikā, kamēr visas sūdzības par piekļuvi tirgum tiek pienācīgi izskatītas, ES censtos risināt neatliekamās problēmas. Tajā ir izklāstīts, kā mēs varam pašreizējo sistēmu padarīt vēl efektīvāku un pārredzamāku ES uzņēmumiem.

Spēcīga tirgus piekļuves politika ir kopējās tirdzniecības politikas galvenais uzdevums un galvenā joma, kurā ES var gūt faktiskas ekonomiskas priekšrocības dalībvalstīm. Tiklīdz sāks veikt pasākumus, kas vērsti pret tirdzniecības šķēršļiem, mums būs jānosaka veidi, lai uzlabotu pašreizējo instrumentu izmantošanu, un pēc iespējas jāattīsta jauni instrumenti. Šajā dokumentā ir izklāstīts, kā mēs varam pastiprināt minēto nākotnes politiku.

## **2. Piekļuve tirgum mainīgā pasaules ekonomikā**

### **Virzība kopš 1996. gada**

ES Tirgus piekļuves stratēģiju aizsāka 1996. gadā<sup>2</sup>, lai izpildītu daudzpusējos un divpusējos tirdzniecības nolīgumus un nodrošinātu to, ka trešo valstu tirgi būtu atvērti ES eksportam.

Šīs stratēģijas mērķis bija sniegt eksportētājiem informāciju par tirgus piekļuves nosacījumiem un sistēmu, kurā likvidē preču, pakalpojumu tirdzniecības šķēršļus, intelektuālā īpašuma un ieguldījumu šķēršļus

Tirgus piekļuves datu bāzi izveidoja kā šīs stratēģijas galveno darbības instrumentu. Tas ir ES eksportētājiem paredzēts bezmaksas tiešsaistes pakalpojums, kurā ietverta informācija par tirgus piekļuves nosacījumiem apmēram 100 valstīs un pieejams publisks reģistrs, kurā iekļauti aptuveni 500 tirgus piekļuves šķēršļi, par kurām ziņojuši galvenokārt uzņēmumi un Komisija. Datu bāzes informācijas sadaļas ir viegli izmantojamas un kopumā ļoti populāras lietotāju vidū.

Pamatojoties uz to, ka ES priekšroku ir devusi daudzpusējiem centieniem mazināt tirdzniecības šķēršļus, Komisijas uzmanība zināmā mērā ir novērsta no konkrēto šķēršļu likvidēšanas. Ir ļoti vajadzīgs to novērst, jo pieaug gan beztarifu šķēršļu nozīmīgums un sarežģītība, gan ieinteresēto personu prasības. To var veikt, uzlabojot apspriešanos ar uzņēmumiem un dalībvalstīm un vairāk uzmanības koncentrējot uz attiecīgo šķēršļu likvidēšanu un resursu optimālu izvietošanu. Neuzlabojot koordinēšanu, būs daudz grūtāk noteikt, analizēt un novērtēt prioritārus gadījumus un gūt sistemātiskus panākumus šķēršļu likvidēšanā.

### **Šķēršļu mainīgums pasaules ekonomikā**

Tirdzniecības šķēršļu veids pasaules ekonomikā ir mainījies. Ja saistībā ar piekļuvi tirgum uzmanība kādreiz bija pievērsta tarifiem, ko piemēro uz robežas, tad patlaban aizvien būtiskākas ir beztarifu likmes un citi šķēršļi „aiz robežas” tirdzniecības partneru tirgos (sk. aili turpmāk tekstā). Skaidri jānosaka atšķirība starp nevajadzīgiem tirdzniecības šķēršļiem un

---

<sup>2</sup> Komisijas Paziņojums Eiropas Parlamentam, Padomei, Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai: „Starptautiskās tirdzniecības globālā problēma: tirgus piekļuves stratēģija Eiropas Savienībai” - COM(96) 53, 14.2.1996.

juridiskā ziņā attaisnojamiem pasākumiem, lai sasniegtu tādus likumīgus politikas mērķus kā, piemēram, drošība, cilvēku, dzīvnieku un augu veselības un vides aizsardzība. Lai gan tirdzniecība ir jāregulē, tas jādara pārskatāmi un nediskriminējošā veidā, tirdzniecības ierobežojumus nepārsniedzot vairāk, nekā tas vajadzīgs citu likumīgu politikas mērķu sasniegšanai.

Šie jaunie šķēršļu veidi ir sarežģītāki, tehniskā ziņā – izaicinoši un laikietilpīgi, lai tos noteiktu, analizētu un likvidētu. Daudz tirgus piekļuves problēmu patlaban rodas tāpēc, ka spēkā esošie noteikumi nav pareizi ieviesti vai piemēroti. Turklāt PTO noteikumi savā attīstībā ir pilnīgi atpalikuši no šķēršļu daudzveidības, kas pasaules ekonomikā pieaug. Kamēr *GATT* un PTO darbība ir bijusi ļoti efektīva tirdzniecības šķēršļu likvidēšanā un ir jau skārusi tādas jomas kā, piemēram, tirdzniecības sanitāro ierobežojumu sistēmas nodrošināšana, vēl joprojām ir daudz tādu PTO noteikumu, kuri jāpilnveido un jāattīsta, lai risinātu beztarifu šķēršļu problēmu. Turklāt jo vairāk mēs varam dalīties ar tirdzniecības partneriem paraugpraksē un pieredzē vides un sociālo standartu tuvināšanā, jo vairāk gūst ES uzņēmumi.

### **Tirdzniecības šķēršļi modernā pasaules ekonomikā**

1. **Tarifu šķēršļi.** Lai gan tie ir pakāpeniski mazināti, izmantojot daudzpusējas tirdzniecības sarunas, kuras ir bijušas veiksmīgas, augstas tarifu likmes vēl joprojām rada problēmas ES eksportētājiem.
2. **Apgrūtināšanas mītošanas procedūras** preču ieviešanai, izvešanai un tranzītam, kā arī negodīgi vai diskriminējoši **nodokļu noteikumi un prakse.**
3. **Tehniskie noteikumi, standarti** un atbilstības novērtēšanas procedūras, kas nav saskanīgas ar PTO noteikumiem nolīgumā par Tehniskiem tirdzniecības šķēršļiem (TTŠ nolīgums).
4. **Sanitāro un fitosanitāro pasākumu ļaunprātīga izmantošana**, t.i., atbilstības novērtēšanas procedūras, kas ir pretrunā spēkā esošajiem PTO noteikumiem.
5. **Ierobežojumi piekļuvei izejmateriāliem**, īpaši ierobežojoša eksporta prakse, arī eksporta nodokļi, kas palielina cenas tādiem produktiem kā, piemēram, āda un kažokāda, vērtīgi minerāli un metāla izstrādājumi, kā arī divējāda cenu prakse.
6. **Intelektuālā īpašuma tiesību**, arī ģeogrāfiskās izcelsmes norāžu, **nepietiekama aizsardzība** un nepietiekama īstenošana un ieviešana.
7. **Pakalpojumu tirdzniecības šķēršļi** un ārvalstu tiešie ieguldījumi, piemēram, nepamatotas ārvalstu ieguldījumu maksimālās robežas, kopuzņēmumu saistības, diskriminējoša attieksme.
8. **Ierobežojoši valsts iepirkuma noteikumi** un prakse, kas ES uzņēmumus attur no piedāvājumu iesniegšanas publisku līgumu slēgšanai trešās valstīs.
9. Trešās valstis izmanto tādus aizsardzības instrumentus, kuri ir **aizskaroši un/vai nav savietojami ar PTO noteikumiem.**
10. **Valsts atbalsta un citu subsīdiu negodīga izmantošana** trešajās valstīs, tādējādi radot tirgus piekļuves šķēršļus.

## **Ieinteresēto personu atbalsts pārmaiņām**

Komisija 2006. gadā pasūtīja novērtējuma pētījumu<sup>3</sup> un uzņēmās apspriešanos par Eiropas Savienības pieeju tirgus piekļuvei<sup>4</sup>, kas norisa internetā. Šī apspriešanās piesaistīja vairāk nekā 150 respondentu no dalībvalstīm, ES uzņēmumiem, kā arī citas ieinteresētās personas. Novērtēšanas un apspriešanās procesā nonāca pie šādiem galvenajiem secinājumiem:

- ES jāuzlabo politikas instrumentu kombinācija, ar ko nodrošina un saglabā piekļuvi tirgum, atzīstot daudzpusējās un divpusējās sarunās apspriestās saistības un kombinējot tās ar uzņemto rīcību minēto nolīgumu izpildes nodrošināšanai.
- Kamēr eksporta veicināšana joprojām ir ES dalībvalstu būtiskākais uzdevums, daudz Eiropas uzņēmumu jau strādā Eiropas mērogā un aizvien vairāk – pasaules mērogā. Komisijai, dalībvalstīm un uzņēmumiem partnerībā vēl ciešāk jāsadarbojas, lai palielinātu pasākumu līmeni tirdzniecības šķēršļu likvidēšanā un novēršanā gan Briselē, gan trešajās valstīs.
- Nosakot prioritātes rīcībai tirdzniecības šķēršļu likvidēšanā, ES jābūt mērķtiecīgākai, lai sasniegtu vislielākās ekonomiskās priekšrocības ES.
- ES ir vajadzīgi efektīvāki un pārredzamāki pakalpojumi uzņēmumiem. Mazie un vidējie uzņēmumi (MVU) kļūst arvien aktīvāki eksporta tirgos, un bieži vien, risinot tirdzniecības šķēršļu jautājumus, tie saskaras ar vislielākajām problēmām. Praktiski īstenojot minēto stratēģiju, vislielākā uzmanība jāpievērš tām MVU problēmām, kas saistītas ar piekļuvi tirgum. Komisija 2005. gada novembrī pieņēma paziņojumu<sup>5</sup>, kurā ir iekļauta īpaša atsauce uz MVU vajadzību apmierināšanu šajā jomā. Komisija var vēl vairāk uzlabot tirgus piekļuves datu bāzi, lai to padarītu lietotājam draudzīgāku.

Novērtēšanas un apspriešanos rezultāti skaidri parāda, ka piekļuve tirgum tiek vērsta tā, lai tā kļūtu par jomu, kurā vajadzīga pastāvīga rīcība ES līmenī. ES uzņēmumiem ir vajadzīga pieeja, kas ir vēl vairāk orientēta uz rezultātiem, lai palīdzētu pārvarēt konkrētās problēmas, ar kurām tie saskaras, trešo valstu tirgiem piekļūstot tādā tempā un ar tādu efektivitāti, kas atspoguļo moderno komercpraksi. Dalībvalstis ir konsekventi paudušas viedokli, ka ir vajadzīga efektīvāka un neatlaidīgāka ES līmeņa politika.

## **3. Priekšlikumi spēcīgākai partnerībai, lai gūtu piekļuvi tirgum**

Kā 1996. gadā, tā arī patlaban, un pat ja ne vairāk, ir tāds pats pamatojums tam, kāpēc piekļuve tirgum ir uzmanības centrā. Mūsu uzdevums ir stiprināt un pielāgot tirgus piekļuves politikas pašreizējo sistēmu un uzlabot tos konkrētos instrumentus, kuri ir šīs sistēmas daļa.

### **3.1. Politikas instrumentu pareizā kombinācija**

PTO sistēma un daudzpusējā sadarbība joprojām ir vienīgais vissvarīgākais mehānisms, kas paredzēts tirgus piekļuves nodrošināšanai un garantēšanai pasaules tirdzniecības sistēmā, kaut

---

<sup>3</sup> Šo pārskatu var lejupielādēt:

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc\\_130518.2.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf).

<sup>4</sup> Šo pārskatu var lejupielādēt: [http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk\\_access/cs101106\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm)

<sup>5</sup> Komisijas Paziņojums „Kopienas Lisabonas programmas īstenošana. Mūsdienīga MVU politika izaugsmes un nodarbinātības veicināšanai” - COM(2005) 551, 10.11.2005.

gan liela nozīme ir arī citiem, piemēram, Pasaules Muitas organizācijai. Taču, lai risinātu tirdzniecības barjeru jautājumu, mēs nevaram paļauties tikai uz vienu vienīgu iespēju vai mehānismu. Mums jāizmanto daudzpusēji un divpusēji, kā arī oficiāli un neformāli instrumenti.

ES prioritāte PTO ir veiksmīga ambiciozas Dohas tirdzniecības sarunu kārtas pabeigšana. Mazinās pievienošanās sarunu izmantošanas joma, lai nodrošinātu lielāku piekļuvi tirgum, jo dažas no nozīmīgākajām tirdzniecības valstīm, piemēram Ķīna, patlaban ir pievienojušās PTO, un citas, piemēram Krievija, pašlaik pievienojas sarunu noslēguma posmam. Daudzpusēju darbību papildinās, sākot sarunas par divpusēju brīvās tirdzniecības nolīgumu jaunu paaudzi, kas pārsniedz pašreizējos PTO noteikumus, ar tādiem reģioniem un valstīm kā, piemēram, Dienvidāzijas Reģionālās sadarbības asociācija (DĀRSA), Koreja, Indija, Andu valstis un Centrālamerika, kā arī veicinot pašreizējās sarunas ar *Mercosur* un Persijas līča sadarbības Padomi.

Mums jācenšas nostiprināt arī pozīciju starptautiskajās standartizācijas iestādēs, piemēram, Starptautiskajā standartizācijas organizācijā (ISO). Tas palīdzēs mums labāk ietekmēt starptautisko sadarbību reglamentēšanas jomā, piemēram, veicinot brīvprātīgi ieviesto starptautisko standartu izmantošanu, kurus ir izstrādājušas starptautiskās standartizācijas iestādes. Turklāt jaunās paaudzes brīvās tirdzniecības nolīgumos jāparedz noteikumu tuvināšanas aspekts. ES jāveicina arī jaunattīstības valstu aktīva līdzdalība šādos dialogos par regulējumu.

Tomēr noteikumu saskaņošana ir tikai procesa sākums. Uzmanība pastāvīgi jāpievērš saistību izpildei un tam, lai nodrošinātu, ka trešās valstis izpilda divpusējos un daudzpusējos nolīgumos iekļautās saistības. Lai to veicinātu, aktīvi jāizpilda saistības saskaņā ar PTO Vienošanās par noteikumiem un kārtību, kas nosaka strīdu noregulēšanas kārtību. Problēmu risināšanā kopā ar partnervalstīm jāizmanto daudzpusējās un divpusējās sarunas, lai pamatojoties uz starpniecību, izveidotu elastīgu mehānismu strīdu novēršanai un atrisināšanai. Mums jānudina arī citi sekot mūsu piemēram un, lai tādējādi likvidētu tirdzniecības ierobežojumus, vairāk izmantot paziņošanas procedūras saskaņā ar nolīgumiem par tehniskiem tirdzniecības šķēršļiem. Turklāt mums jāgroza tirdzniecības šķēršļu regula, lai tajā iekļautu jautājumu par sūdzībām attiecībā uz to divpusējo nolīgumu pārkāpumiem, kuros mēs esam līgumslēdzējas puses. ES varētu arī turpmāk pilnveidot sadarbību ar trešajām valstīm, lai likvidētu šķēršļus, kuri ir kopējas uzmanības lokā. Piemēram, ES šādas diskusijas jāintegre pašreizējās stratēģiskajās partnerībās ar galvenajiem jaunattīstības un attīstīto valstu tirgiem; mēs jau cieši sadarbojamies ar Amerikas Savienotajām Valstīm jautājumos par piekļuvi tirgum.

Arī tas, ka nav tiesību aktu konkurences jomā, var ierobežot piekļuvi tirgum. Mums turpmāk jācenšas sekmēt to, ka trešajās valstīs ievieš atbilstīgi konkurences noteikumi.

Tādu noteikumu ieviešana, kuri nodrošina piekļuvi tirgum, ir atkarīga arī no efektīvas tehniskās un administratīvās sistēmas. Daudzās jaunattīstības valstīs jo īpaši nav pietiekamas administratīvās darbījspējas, apmācības vai tehnisko līdzekļu. Ar tirdzniecību saistīts atbalsts var arī palīdzēt samazināt šīs pretrunas. Komisija un kopumā visa ES saskaņā ar

stratēģiju „Atbalsts tirdzniecībai”<sup>6</sup>. ir apņēmusies palielināt atbalstu tirdzniecības šķēršļu likvidēšanā.

Visbeidzot, politiskajiem kontaktiem un tirdzniecības diplomātijai būs aizvien lielāka nozīme, Komisijai, dalībvalstīm un uzņēmumiem kopējos centienos efektīvi likvidēt tirdzniecības šķēršļus, un tie papildinās citus, vairāk gan vidēja termiņa līdz ilgtermiņa, politikas instrumentus.

### **3.2. Jauna saikne ar dalībvalstīm un uzņēmumiem**

Kopējās tirdzniecības politikas centrā ļoti liela nozīme ir Komisijai. Taču, lai Komisija būtu vēl efektīvāka, ir skaidrs, ka jāizveido jauna partnerība gan ar dalībvalstīm, kurām ir pašām sava kompetence šajā jomā, gan ar Eiropas uzņēmumiem.

Komisijai, dalībvalstīm un uzņēmumiem jāizveido uzlaboti darbības veidi. Tas nozīmē vēl sistemātiskākas saiknes un sadarbību visos līmeņos, gan ES, gan trešajās valstīs. Komisijai, dalībvalstīm un uzņēmumiem jāstrādā labāk, lai kopā noteiktu prioritātes rīcībai šķēršļu likvidēšanā, kā arī apvienojot datu bāzes un pilnveidojot tirgus piekļuves speciālistu tīklu.

Tas ir jo īpaši svarīgi galvenajos trešo valstu tirgos, kur ir spēcīgākas vietējās zināšanas. Komisijas delegācijām, dalībvalstu vēstniecībām un Eiropas uzņēmumiem, kuri darbojas ārzemju tirgos, ir labi zināmas vietējās administratīvās struktūras un procesi, un parasti tie ir vislabākajā situācijā, lai piedāvātu sākotnējos pārskatus par tirgus piekļuves problēmām, noteiktu gadījumus, kad vajadzīga ar Briseles speciālistiem saskaņota rīcība tādas jomās kā, piemēram, intelektuālais īpašums, tirdzniecības tehniskie šķēršļi (TTŠ) un sanitārā/fitosanitārā aizsardzība (SFA), un vadītu paveiktā darba kontroli. Praksē trešajās valstīs jau rosina pasākumus, lai apvienotu resursus un kontaktus. Tomēr vēl sistemātiskāki kontakti un saskaņošana uzlabotu informācijas vākšanu, nodrošinātu to, ka iespējams vienoties par priekšlikumiem tiesību aktiem un pirms to pieņemšanas reaģēt uz tiem, un izmantot vietējā līmeņa zināšanas un pasākumus, lai piemērotu diplomātiskas metodes tirgus piekļuves šķēršļu ātrai un efektīvai likvidēšanai.

Komisija ierosina trešajās valstīs izveidot darba grupas tirgus piekļuves jautājumos, un šajās grupās iesaistīt Komisiju, dalībvalstis, privāto nozari (piemēram, ES Tirdzniecības kameras) un vajadzības gadījumā – citas ES ieinteresētās personas. Īstermiņā noteiks izmēģinājumuvalstu sarakstu, lai izveidotu spēcīgākus speciālistu tīklus un darba grupas tirgus piekļuves jautājumos.

Komisija arī uzskata, ka tirgus piekļuves konsultatīvajai komitejai, kuras sastāvā ir dalībvalstu pārstāvji un ko vada Komisija, tehniskajā ziņā vēl lielāka uzmanība jāpievērš tirgus piekļuves jautājumiem<sup>7</sup>, tostarp, konkrēto gadījumu izskatīšanai un paraugprakses apmaiņai. Tai savā darbībā no jauna jāakcentē koordinēšana, kuras pamatā ir atgriezeniskā saikne, ko nodrošina vietējā darba grupa tirgus piekļuves jautājumos, un cieši jāsadarbojas ar tirdzniecības šķēršļu regulēšanas komiteju. 133. komitejai – tirdzniecības politikas vispārējai padomdevējai komitejai arī turpmāk jāorganizē forums, kur noris diskusijas par nozīmīgākajiem tirgus piekļuves gadījumiem. Tomēr, pateicoties tirgus piekļuves jautājumu sarežģītībai un

<sup>6</sup> Komisijas Paziņojums Padomei un Eiropas Parlamentam: Ceļā uz ES tirdzniecības atbalsta stratēģiju – Komisijas ieguldījums - COM(2007) 163, 4.4.2007.

<sup>7</sup> To darbību robežās, kuras patlaban paredz Padomes 1998. gada 24. septembra Lēmums 98/552/EK.

daudzējādībai, arī citas speciālistu komitejas vajadzības gadījumā turpmāk pārņems iniciatīvu. Komisija arī turpmāk šos jautājumus regulāri apspriedīs ar Eiropas Parlamentu.

Ir skaidrs, ka arī uzņēmumi ir pauduši spēcīgu vēlmi aktīvi iesaistīties tirdzniecības šķēršļu novēršanā. Komisija saskata priekšrocības, ko sniedz regulāras trīspusējas apspriedes starp Komisiju, ES uzņēmumiem un dalībvalstīm, un ierosina izveidot īpašu forumu, kurā regulāri tiktos dalībvalstis, Komisijas dienesti un ES uzņēmumi un kas, iespējams, būtu kombinēts ar tirgus piekļuves konsultatīvās komitejas apspriedēm.

Pašreizējais mehānisms kā vispārīgs sadarbības princips mums jāizmanto vēl labāk un jārada regulāru kontaktu sistēma, nevis papildu iestādes sadarbībai ES iekšējā tirgū.

### **3.3. Prioritāšu noteikšana attiecībā uz resursu vislabāko izmantošanu**

Sagaidāmais jau patlaban ievērojamā skaita tirdzniecības šķēršļu pieaugums, kas saistīts ar aizvien lielāku sarežģītību un grūtībām to risināšanā, nozīmē, ka ir būtiski nodrošināt to, ka mēs pievēršam uzmanību visaugstākās prioritātes šķēršļiem un atbilstīgi rīkojamies.

Visas saņemtās sūdzības jāizskata arī turpmāk, turklāt jāņem vērā prioritāro mērķu noteikšanas rādītāji, kuri apspriesti ar ES dalībvalstīm un ES uzņēmumiem, tostarp, MVU. Tie varētu būt šādi:

- potenciāls ekonomisks labums ES uzņēmumiem, kopumā ņemot, īstermiņā un vidējā termiņā;
- tas, vai attiecīgais šķērslis ir divpusējo vai daudzpusējo nolīgumu būtisks pārkāpums; un
- iespējamība problēmu atrisināt saprātīgā termiņā.

Nosakot prioritātes sasniedzamo rezultātu nozīmē, tās attiecīgi varētu būt šādas:

- valstis (gan rūpnieciski attīstītās valstis, gan valstis ar strauji augošu ekonomiku, taču izņemot vismazāk attīstītās valstis);
- nozares (ir identificēts nozaru skaits, piemēram, apspriežoties par un saistībā ar rūpniecības politikas sistēmu<sup>8</sup>); un/vai
- problēmas kategorijas, piemēram, intelektuālo īpašuma tiesību (IĪT) pārkāpumi.

Tomēr prioritāšu noteikšanai nav jānoris piespiedu kārtā, bet gan ar to jāpalīdz sniegt pamatnostādnes, lai labāk izmantotu resursus.

---

<sup>8</sup> Komisijas paziņojums: „Kopienas Lisabonas programmas īstenošana: Politikas pamats ES apstrādes rūpniecības stiprināšanai – ceļā uz integrētāku pieeju rūpniecības politikai” - COM(2005) 474, 5.10.2005. Paziņojuma tehniski precizēto 2006. gada 4. septembra variantu var lejupielādēt šādā tīmekļa vietnē:

[http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/industry/doc/sec\\_overview\\_update06.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf)



### **3.4. Efektīvāks un pārredzamāks pakalpojums, ar ko**

#### **... novērš jaunu šķēršļu rašanos...**

Iespējamu šķēršļu agrīnā noteikšanā priekšrocība ir tādai šķēršļu likvidēšanas pieejai, kuras pamatā ir „agrīnā brīdināšana”, kas paredzēta noteikumu kontrolēšanai trešajās valstīs un šķēršļu likvidēšanai sākotnējā posmā; turklāt mēs varam saviem tirdzniecības partneriem paziņot par bažām, pirms tiesību akta vai attiecīgo noteikumu projekts ir pieņemts. Komisija mudinās visas citas iesaistītās personas izmantot iespēju paziņot par tirdzniecības nolīgumu tehniskajiem šķēršļiem un, iesaistot galvenokārt darba grupas tirgus piekļuves jautājumos, palielināt centienus attiecībā uz informācijas iegūšanu.

#### **...uzlabo pakāpenisku sagatavošanos šķēršļu likvidēšanai ...**

Vislielākā vilšanās bija attiecībā uz izredzēm, kas radās 1996. gadā, un sasniegtajiem rezultātiem, kuri bija vajadzīgi veiksmīgai tirdzniecības ierobežojumu atcelšanai tajos gadījumos, kad bija pavisam skaidrs, ka izdarīts daudzpusēja vai divpusēja nolīguma pārkāpums. Uzņēmumi ir pauduši skaidru nostāju, ka tiem jāreaģē ātrāk un mērķtiecīgāk. Komisija uzlabos un racionalizēs darbību attiecībā uz reģistrēšanu, analīzi, par tirgus piekļuvi saņemto sūdzību izskatīšanu, kā arī veidu, kādā tā sniedz uzņēmumiem atbildi.

Mēs uzticēsimies ES uzņēmumu sniegtajai informācijai par tirdzniecības šķēršļiem, kas ietekmē šo uzņēmumu tirdzniecību vai ieguldījumus trešajās valstīs un nodrošināsim, ka šādu informāciju izskatīs Komisijas mērogā. Mērķis varētu būt šāds: visas sūdzības, kas saņemtas par tirgus piekļuvi, reģistrēt tirgus piekļuves datu bāzē. Mēs izveidosim saites ar datu bāzēm, kas atrodas citviet ES (arī, ja vien iespējams, ar dalībvalstīm un uzņēmumiem), lai nodrošinātu to, ka informācija par visiem reģistrētajiem šķēršļiem būtu pieejama, izmantojot tirgus piekļuves datu bāzi. Lietām tiktu piešķirti savi lietas numuri, lai, izmantojot minēto sistēmu, paātrinātu problēmas risināšanu pārredzami.

Tirdzniecības šķēršļu analīzē jāiesaista visas ieinteresētās personas, tostarp, vietējās darba grupas tirgus piekļuves jautājumos. Un ES uzņēmumi regulāri jāinformē par pašreizējo darbu.

Šķēršļu noteikšana un analīze ir joma, kurā būtu sagaidāma ciešāka sadarbība ar uzņēmumiem un dalībvalstīm, lai panāktu, ka tas vislielākajā mērā ietekmē efektivitāti un pārredzamību.

#### **...uzlabo tirgus piekļuves datu bāzi**

Eiropas Komisijas tirgus piekļuves datu bāze sniedz ātri pieejamu un ticamu informāciju par piemērotajiem tarifiem, preču ieviešanas formalitātēm un tādas preču ieviešanas dokumentu noformēšanas prasībām, kuru veic uz trešajām valstīm, kā arī tajā ir iekļauta informācija par tirdzniecības šķēršļiem, kas ierobežo piekļuvi minētajiem tirgiem. Lai gan lietotāji kopumā ir apmierināti ar pašreizējo sistēmu, tomēr ir jāveic uzlabojumi.

Lielāka uzmanība tiks pievērsta tam, lai tirgus piekļuves datu bāzes ir lietotājiem draudzīga un vienkārša, un tas, savukārt, padarīs vienkāršāku problēmu noteikšanu un ziņošanu. Komisija samazinās termiņus, kādos sniedz atbildes uz tiešsaistē pieejamām anketām un apņemsies nodrošināt, ka datu bāzē pieejamo informāciju regulāri atjaunina. Datu bāzes pašreizējā sadaļa „komentāri” tiks paplašināta, lai uzņēmumi varētu uzdot Komisijai vairāk jautājumu un, izmantojot e-pastu, pievērst tās uzmanību lielākam problēmu lokam. Kopā ar dalībvalstīm un tajās tiks sākota reklāmas kampaņa, lai plašā mērogā, jo īpaši MVU, paziņotu

par tirgus piekļuves partnerības pakalpojumiem, izmantojot sagaidāmo ES mēroga tīklu, ar ko atbalsta uzņēmumus un jauninājumus, un lai mudinātu ES uzņēmumus iesniegt sūdzības par tirdzniecības šķēršļiem.

Atsaucoties uz lietotāju lūgumiem un lai labāk piemērotos ES eksportētāju pašreizējiem uzdevumiem un vajadzībām, laika gaitā tirgus piekļuves datu bāzē tiks attīstītas jaunas sadaļas, kas skars tādas jomas kā, piemēram, pakalpojumi, IĪT piemērošana un ieguldījumi.

Vietēja līmeņa darba grupām tirgus piekļuves jautājumos regulāri valstīs, kurās tās darbojas, jāsniedz pārskati par tirdzniecības šķēršļiem, un šī informāciju atjauninās un padarīs izteiktāku tirgus piekļuves datu bāzes sniegto ainu.

Komisija arī meklēs iespējamus veidus, kā saistīt tirgus piekļuves datu bāzi un eksporta atbalsta dienestu, kas paredzēts jaunattīstības valstu eksportētājiem. Nodrošinot to, ka šai informācijai piekļūst jaunattīstības valstu eksportētāji, tiktu palielināta uzņēmuma darbīspēja veikt eksportu uz citām valstīm, jo īpaši veicinot tirdzniecību dienvidu valstu vidū.

#### 4. Secinājums

Spēcīgāka partnerība, lai gūtu piekļuvi tirgum, ir būtisks Eiropas globālās stratēģijas elements un nozīmīgs ieguldījums attiecībā uz Lisabonas stratēģiju nodarbinātībai un izaugsmei. Eiropas uzņēmumi – sākot ar spēcīgiem starptautiska līmeņa uzņēmumiem un līdz pat topošajiem MVU – cīnās par veiksmīgu iekļūšanu globālajos tirgos. Spēcīga tirgus piekļuves politika ir kopējās tirdzniecības politikas svarīgākā funkcija un galvenā joma, kurā ES var gūt faktiskas ekonomiskas priekšrocības dalībvalstīm un Eiropas pilsoņiem, un uzņēmumiem. ES 1996. gadā aizsāktā politika jānostiprina un jāpielāgo mainīgajai starptautiskajai ekonomikai, kurā pārmainās gan tirgi, kuriem mēs cenšamies piekļūt, gan šķēršļi, kas šo piekļuvi traucē.

Tādēļ Komisija ierosina šādus jautājumus.

- Izteiktāka saistību uzņemšanās attiecībā uz daudzpusējās sadarbības iestādēm, piemēram, PTO, un divpusējiem instrumentiem, piemēram, jaunās paaudzes BTN, lai starp ES un tirdzniecības partneriem veicinātu progresīvu un īstenojamu liberalizāciju, tirgus atvēršanu un standartu un normatīvu tuvināšanu.
- Komisijai, dalībvalstīm un ES uzņēmumiem ciešāk jāsadarbojas, lai tieši atbalstītu komersantus tādu konkrētu problēmu risināšanā, ar kurām uzņēmumi saskaras, piekļūstot trešo valstu tirgiem, un tas jāveic savlaicīgi un tādā veidā, kas būtu savietojams ar reālo ekonomisko situāciju.
- Pašreizējās sistēmas decentralizācija un vietēja līmeņa iniciatīvas veicināšana trešajās valstīs, izmantojot vietēja mēroga darba grupas tirgus piekļuves jautājumos un iesaistot Komisijas delegācijas, dalībvalstu vēstniecības un uzņēmumu apvienības.
- Ciešāka tehniskā sadarbība Briselē starp dalībvalstu amatpersonām un Komisiju par tirgus piekļuves jautājumiem un intensīvāka apspriešanas ar plašām nozaru pārstāvju aprindām.
- Stingrāka prioritāšu noteikšana, izvēloties, kurus šķēršļus koncentrēt, lai konkrētos mērķa tirgos vislabāk izmantotu resursus (taču izņēmums ir vismazāk attīstītās valstis), kā arī konkrētas rūpniecības nozares un/vai jomas, piemēram, intelektuālā īpašuma tiesības.

- Eiropas Komisijas tirgus piekļuves datu bāze ir jāpārstrādā.
- Uzlabota efektivitāte un pārskatāmība, Komisijai izskatot sūdzības par tirdzniecības šķēršļiem, arī attiecībā uz jauno racionalizēto sistēmu sūdzību reģistrēšanai.

Šīs iniciatīvas panākumi būs atkarīgi no tā, cik spēcīga būs jaunā partnerība, kuru mēs varam izveidot, piešķirot tai pietiekami daudz resursu un šos resursus pēc iespējas labāk izmantojot tā, lai mēs kopīgiem spēkiem dodam savu ieguldījumu šajā projektā. Komisija ir apņēmusies sākt šo uzdevumu un aicina visas ieinteresētās puses dod ieguldījumu šīs jaunās partnerības īstenošanā.