



EUROPOS BENDRIJŲ KOMISIJA

Briuselis, 18.4.2007  
KOM(2007) 183 galutinis

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

**GLOBALIOJI EUROPA:  
GLAUDESNĖ PARTNERYSTĖ SIEKiant užtikrinti EUROPOS  
EKSPORTUOTOJŲ PATEKIMĄ Į RINKAS**

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

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

## GLOBALIOJI EUROPA: GLAUDESNĖ PARTNERYSTĖ SIEKiant UŽTIKRINTI EUROPOS EKSPORTUOTOJŲ PATEKIMĄ Į RINKAS

### 1. Įvadas

Šiuolaikinėje pasaulio ekonomikoje Europos bendrovėms kaip niekada svarbu turėti galimybę veiksmingai patekti į mūsų prekybos partnerių rinkas. Jos investuoja daug kapitalo į trečiąsias šalis ir kuria sudėtingas pasaulines tiekimo grandines. Europos eksportuotojai vis dažniau ieško sėkmės ne tik išsivysčiusios ekonomikos, bet ir sparčiai augančios ekonomikos šalyse, kaip antai Kinijoje, Indijoje, Brazilijoje ir Rusijoje.

2006 m. komunikate „**Globalioji Europa**“<sup>1</sup> buvo teigiama, kad prekybos politika gali iš esmės padėti skatinti augimą ir naujų darbo vietų kūrimą Europoje užtikrindama, kad Europos bendrovės išliktų konkurencingos ir turėtų tikrą galimybę patekti į joms svarbias eksporto rinkas. Europos sprendimas atverti rinkas taip, kad būtų skatinamas konkurencingumas ir naujovės, suteikiama galimybė naudotis žaliavomis ir pritraukiamos užsienio investicijos, yra teisingas – tai tinkamas atsakas į globalizaciją. Tuo pačiu mes galime ir turėtume tikėtis atvirų rinkų ir sąžiningų prekybos sąlygų užsienyje. Visų pirma, sparčiai augančių ekonomikos šalių, kurioms pasaulio prekybos sistema padėjo augti dideliu tempu, pareiga – mažinti kliūtis ir dar plačiau atverti savo rinkas. Tai – tiek jų pačių, tiek visos pasaulio prekybos sistemos interesas. Nepaprastai konkurencingoje pasaulio ekonomikoje mūsų ekonomikos eksporto pajėgumai labai priklaūs nuo galimybės patekti į rinkas.

Pirmasis ir aiškiausias Europos prioritetas išlaikant atviras pasaulio rinkas – tai išsipareigojimas Pasaulio prekybos organizacijai, daugiašalei prekybos sistemai ir Dohos raundui. Laipsniška pasaulinė liberalizacija yra ne tik veiksmingiausias atviros prekybos sistemos kūrimo būdas, bet ir vienintelis būdas, galintis duoti naudos visiems – ir besivystančioms, ir išsivysčiusioms šalims. Atnaujintoji patekimo į rinkas strategija, kurioje dėmesys skiriamas tam tikroms problemoms ar rinkoms, yra esminė platesnės Europos Sąjungos strategijos dalis.

Šiame komunikate, remiantis išsamiais viešosiomis konsultacijomis, siūloma glaudesnė Komisijos, valstybių narių ir įmonių **partnerystė siekiant palengvinti patekimą į rinkas**. Jame dėstomas aiškesnis, į rezultatus nukreiptas metodas, skirtas nagrinėti konkrečias problemas, su kuriomis ES įmonės susiduria trečiųjų šalių rinkose. Taip pat nurodomos dabartinės sistemos silpnosios vietos ir aiškinama, kaip reikia pakeisti ES politiką, kad ji atspindėtų besikeičiančią pasaulio ekonomiką.

---

<sup>1</sup> Komisijos komunikatas Tarybai, Europos parlamentui, Ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui – Globalioji Europa – Konkuravimas pasaulyje – ES augimo ir darbo vietų kūrimo strategijos dalis - KOM(2006) 567, 2006 10 4.

Komunikate numatoma labiau decentralizuoti dabartinę sistemą ir geriau panaudoti vietines žinias bei iniciatyvą vietoje sukuriant ES patekimo į rinkas grupes, sudarytas iš Komisijos delegacijų, valstybių narių ambasadų ir verslo organizacijų atstovų. Jame taip pat nagrinėjamas klausimas, ar galėtume geriau paskirstyti savo pajėgumus, kad užtikrintume, jog ES imtųsi spręsti svarbiausių problemų, bet ir tinkamai nagrinėtų visus skundus dėl patekimo į rinkas. Komunikate dėstoma, kaip galime dabartinę sistemą padaryti veiksmingesnę ir skaidresnę ES įmonėms.

Stipri patekimo į rinkas politika – tai pagrindinis bendrosios prekybos politikos veiksnys ir pagrindinė sritis, kurioje ES gali valstybėms narėms duoti tikros ekonominės naudos. Šalindami prekybos kliūtis turime nustatyti, kaip geriau panaudoti turimas priemones ir, jei įmanoma, sukurti naujų. Šiame dokumente pateikiami būdai, kaip galėtume tokią politiką stiprinti ateityje.

## **2. Patekimas į rinkas kintančioje pasaulio ekonomikoje**

### **Nuo 1996 m. padaryta pažanga**

ES patekimo į rinkas strategija pradėta 1996 m.<sup>2</sup> siekiant užtikrinti daugiašalių ir dvišalių prekybos susitarimų vykdymą bei atverti trečiųjų šalių rinkas ES eksportui. Šios strategijos tikslas – informuoti eksportuotojus apie patekimo į rinkas sąlygas ir sukurti prekybos prekėmis, paslaugomis, intelektine nuosavybe ir investicijomis kliūčių šalinimo sistemą.

Patekimo į rinkas duomenų bazė – tai pagrindinė šios strategijos įgyvendinimo priemonė. Tai nemokama, internetu teikiama paslauga ES eksportuotojams, kuria naudodamiesi jie gali gauti informacijos apie patekimo į rinkas sąlygas maždaug 100 šalių ir viešą patekimo į rinkas kliūčių, apie kurias daugiausiai įmonės praneša Komisijai ir kurių šiuo metu yra maždaug 500, sąrašą. Naudotojai labai mielai naudojami informaciniais duomenų bazės skyriais.

Kadangi ES prioritetą buvo daugiašalės pastangos mažinti prekybos kliūtis, Komisija šiek tiek mažiau dėmesio skyrė konkrečių kliūčių šalinimui. Kadangi netarifinės kliūtys tampa vis svarbesnės bei sudėtingesnės ir, atsižvelgiant į suinteresuotųjų šalių reikalavimus, šį požiūrį būtina pakeisti. Tam reikėtų išsamiau konsultuotis su įmonėmis ir valstybėmis narėmis, tiksliau šalinti kliūtis ir geriau panaudoti išteklius. Jei nepavyks pagerinti koordinavimo, bus gerokai sunkiau nustatyti, išnagrinėti ir įvertinti prioritetus bei sistemiškai sėkmingai šalinti kliūtis.

### **Kintantis kliūčių pobūdis pasaulio ekonomikoje**

Prekybos kliūčių pobūdis pasaulio ekonomikoje pasikeitė. Anksčiau patekimas į rinkas buvo reguliuojamas pasienio tarifais, o dabar vis svarbesnės tampa netarifinės ir kitos, su valstybių sienomis nesiejamos kliūtys, kurias mūsų prekybos partneriai taiko savo rinkose (žr. toliau pateiktą langelį). Reikėtų aiškiai skirti nereikalingas prekybos kliūtis ir pateisinamas bei teisiškai apginamas priemones, kuriomis siekiama teisėtų politinių tikslų, kaip antai saugumo, žmonių, gyvūnų ir augalų sveikatos bei gamtos apsaugos. Nors prekybą reguliuoti būtina, toks reguliavimas turi būti skaidrus ir nediskriminuojantis, kuriuo prekyba ribojama ne daugiau nei yra būtina siekiant kitų teisėtų politinių tikslų.

---

<sup>2</sup> Komisijos komunikatas Tarybai, Europos Parlamentui, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui: Tarptautinė prekyba – pasaulinis iššūkis: Europos Sąjungos patekimo į rinkas strategija - KOM(96) 53, 1996 2 14.

Tokios naujo pobūdžio kliūtys yra sunkesnės ir techniškai sudėtingesnės, o joms nustatyti, išnagrinėti ir pašalinti reikia daugiau laiko. Kadangi dabartinės taisyklės buvo neteisingai įgyvendinamos arba nebuvo užtikrinamas jų vykdymas, šiuo metu kyla daug sunkumų patenkant į rinkas. Be to, vis įvairesnių kliūčių pasaulio ekonomikoje radosi greičiau, nei buvo kuriamos PPO taisyklės. Nors GATT ir PPO nepaprastai veiksmingai šalino prekybos kliūtis ir pradėjo veiklą kitose srityse, pavyzdžiui, sanitarinių prekybos apribojimų reguliavimo srityje, bet vis dar yra sričių, kuriose reikia tobulinti ar kurti PPO taisykles netarifinėms kliūtims šalinti. Reikia pridurti, kad juo daugiau mes dalysimės gerąja patirtimi su prekybos partneriais ir derinsime savo ir jų aplinkos apsaugos bei socialinius standartus, juo daugiau naudos turės ES įmonės.

#### **Prekybos kliūtys šiuolaikinėje pasaulio ekonomikoje**

1. **Tarifinės kliūtys.** Nors daugiašaliais prekybos raundais tarifinės kliūtys buvo sėkmingai sumažintos, tačiau dėl didelių tarifų ES eksportuotojams vis dar kyla problemų.
2. **Apsunkinančios importo, eksporto ir tranzito muitinės procedūros** bei nesąžiningos ar diskriminuojančios **mokesčių taisyklės ir tvarka.**
3. PPO taisyklių dėl techninių prekybos kliūčių (TBT susitarimas) neatitinkančios **techninės taisyklės, standartai** ir atitikties vertinimo procedūros.
4. **Netinkamas sanitarinių ir fitosanitarinių priemonių naudojimas**, t. y. nepateisinamas sveikatos ir saugos priežastimis pagal galiojančias PPO taisykles.
5. **Galimybės naudotis žaliavomis ribojimas**, ypač ribojanti eksporto praktika, įskaitant eksporto mokesčius, dėl kurių didėja tokių produktų, kaip antai kailių ir odų, mineralinių medžiagų ir metalo kainos, taip pat dvejetainį kainodarą.
6. **Prasta intelektinės nuosavybės teisių**, įskaitant geografines nuorodas, **apsauga** ir netinkamas įgyvendinimas bei vykdymo užtikrinimas.
7. **Prekybos paslaugomis ir tiesioginių užsienio investicijų kliūtys**, pavyzdžiui, nepagrįstas užsienio piliečių teisės įsigyti nuosavybę apribojimas, bendrų įmonių prievolės ir diskriminavimas.
8. **Ribojančios viešųjų pirkimų taisyklės** ir praktika, dėl kurių ES bendrovės negali veiksmingai dalyvauti viešųjų pirkimų konkursuose trečiosiose šalyse.
9. **Piktnaudžiavimas prekybos apsaugos priemonėmis ir (arba) su PPO nuostatomis nesuderinamas jų naudojimas** trečiosiose šalyse.
10. **Nesąžiningas valstybės pagalbos ir kitų subsidijų naudojimas** trečiosiose šalyse sukuriant kliūtis patekti į rinkas.

## **Suinteresuotųjų šalių pritarimas pokyčiams**

2006 m. Komisija užsakė atlikti vertinimo tyrimą<sup>3</sup> ir internete surengė konsultacijas dėl Europos Sąjungos pateikimo į rinkas politikos<sup>4</sup>. Konsultacijoje dalyvavo daugiau nei 150 dalyvių iš valstybių narių, ES įmonių ir kitų suinteresuotųjų šalių. Po vertinimo ir konsultacijos buvo prieita prie šių pagrindinių išvadų:

- ES turi patobulinti savo politinių priemonių, taikomų norint užtikrinti ir apsaugoti patekimą į rinkas, derinį: derinti įsipareigojimą dėl daugiašalių ir dvišalių prekybos susitarimų bei įsipareigojimą užtikrinti tų susitarimų vykdymą.
- Pagrindinė ES valstybių narių užduotis vis dar yra skatinti eksportą, tačiau daugelis Europos bendrovių jau dirba Europos mastu, o dirbančių pasaulio mastu skaičius vis didėja. Komisijos, valstybių narių ir įmonių partnerystė turi būti dar glaudesnė, kad mūsų padėtis šalinant kliūtis ir jų vengiant būtų kuo geresnė tiek Briuselyje, tiek trečiojoje šalyse.
- Kad ES ekonomikai būtų daromas kuo didesnis ekonominis poveikis, ES turi geriau nustatyti kliūčių šalinimo priemonių prioritetus.
- Europos Sąjungoje reikia veiksmingiau ir skaidriau aptarnauti įmones. Mažos ir vidutinės įmonės (MVĮ) vis aktyviau veikia eksporto rinkose ir dažnai patiria didelių sunkumų bandydamos įveikti prekybos kliūtis. Praktiškai įgyvendinant strategiją reikia rūpestingai atsižvelgti į MVĮ patekimo į rinkas problemas. 2005 m. lapkričio mėn. Komisija priėmė komunikatą<sup>5</sup>, kuriame konkrečiai nurodomi MVĮ poreikiai šioje srityje. Komisija gali dar labiau patobulinti patekimo į rinkas duomenų bazę ir padaryti ją patogesnę naudotojui.

Po mūsų atliktų vertinimų ir konsultacijų paaiškėjo, kad patekimas į rinkas – tai sritis, kurioje juntamas griežtesnių ES lygmens priemonių poreikis. ES įmonėms reikia labiau į rezultatus nukreipto metodo, kad jos galėtų greitai ir veiksmingai įveikti konkrečias problemas, kurių joms kyla norint patekti į trečiųjų šalių rinkas – kaip tai yra būtina atsižvelgiant į modernią komercinę tikrovę. Valstybės narės nuolat tvirtino, kad ES politika turi būti veiksmingesnė ir kategoriškesnė.

## **3. Pasiūlymai glaudinti partnerystę siekiant užtikrinti patekimą į rinkas**

Priežastys, dėl kurių 1996 m. daug dėmesio buvo skirta patekimui į rinkas, šiandien yra tokios pat svarios kaip anuomet, o gal ir dar svaresnės. Mūsų užduotis – stiprinti ir pritaikyti turimą patekimo į rinkas politikos sistemą bei tobulinti konkrečias tos sistemos priemones.

### **3.1. Tinkamas politikos priemonių derinys**

PPO sistema ir daugiašalis bendradarbiavimas vis dar yra vienintelis svarbiausias mechanizmas, skirtas užtikrinti patekimą į rinkas pasaulio prekybos sistemoje, nors kitiems

---

<sup>3</sup> Šią ataskaitą galite parsisiųsti iš:  
[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> Šią ataskaitą galite parsisiųsti iš:  
[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> Komisijos komunikatas „Įgyvendinant bendrijos Lisabonos programą – Augimą ir užimtumą skatinanti šiuolaikiška MVI politika“ - KOM(2005) 551, 2005 11 10.

veikėjams, kaip antai Pasaulio muitinių organizacijai, taip pat tenka svarbus vaidmuo. Tačiau mes negalime pasikliauti vieninteliu būdu ar mechanizmu šalinti prekybos kliūtis. Privalome naudoti daugiašales ir dvišales, oficialias ir neoficialias priemones.

Europos Sąjungos prioritetas Pasaulio prekybos organizacijoje – sėkmingai užbaigti ambicingą derybų dėl prekybos Dohos rundą. Derybų dėl stojimo užtikrinant lengvesnį patekimą į rinkas svarba vis mažėja, nes kai kurios iš svarbiausių prekybos šalių, kaip antai Kinija, prisijungė prie PPO, o kitos, pavyzdžiui, Rusija, baigia derybas dėl stojimo. Daugiašalė veikla bus papildyta derybomis dėl naujos kartos dvišalių laisvosios prekybos susitarimų, išsamesnių nei PPO taisyklės, su tokiais regionais ir šalimis kaip ASEAN, Korėja, Indija, Andų šalimis ir Centrine Amerika; taip pat bus tęsiamos derybos su Mercosur šalimis bei su Persijos įlankos bendradarbiavimo taryba ir sudaromi sektorių susitarimai.

Mes taip pat turėtume stengtis sustiprinti savo padėtį tarptautinėse normavimo įstaigose, pavyzdžiui, Tarptautinėje standartizacijos organizacijoje (ISO). Taip mes galėtume daryti didesnę įtaką tarptautiniam bendradarbiavimui reguliavimo srityje, pavyzdžiui, skatindami savanoriškai naudoti tarptautinių standartizacijos įstaigų parengtus tarptautinius standartus. Be to, naujosios kartos Laisvosios prekybos susitarimuose turėtų būti numatytas reguliavimo derinimo aspektas. ES taip pat turėtų lengvinti aktyvų besivystančių šalių dalyvavimą tokiose dialoguose reguliavimo klausimais.

Tačiau susitarimas dėl taisyklių – tai tik proceso pradžia. Pagrindinis dėmesys vis dar turi būti skiriamas *vykdymo užtikrinimui* ir tam, kad būtų užtikrinta, jog trečiosios šalys vykdytų savo įsipareigojimus, nustatytus dvišaliuose ir daugiašaliuose susitarimuose. Siekiant tai palengvinti, reikėtų aktyviai įgyvendinti teises pagal PPO susitarimą dėl ginčų sprendimo. Norint išspręsti problemas su šalimis partnerėmis daugiašalėse ir dvišalėse derybose turėtų būti nustatomi lankstūs, tarpininkavimu pagrįsti ginčų vengimo bei ginčų sprendimo mechanizmai. Taip pat turėtume paskatinti kitus sekti ES pavyzdžiu ir, naikinant prekybos ribojimus, dažniau naudotis pranešimo procedūromis, kaip numatyta Susitarime dėl techninių prekybos kliūčių. Be to, turėtume iš dalies pakeisti Prekybos kliūčių reglamentą ir įtraukti skundus dėl dvišalių sutarčių, kurių šalis esame ir mes, pažeidimo. ES gali toliau plėsti bendradarbiavimą su trečiosiomis šalimis šalinant bendras kliūtis. Pavyzdžiui, ES tokius aspektus galėtų įtraukti į dabartinės strateginės partnerystės su sparčiai augančios ekonomikos ir išsivysčiusių šalių rinkomis: mes jau glaudžiai bendradarbiaujame su Jungtinėmis Valstijomis patekimo į rinkas klausimais.

Patekimas į rinkas taip pat gali būti ribojamas dėl veiksmingų konkurencijos įstatymų stygiaus. Turime toliau siekti, kad trečiosiose šalyse būtų pradėtos taikyti tinkamos konkurencijos taisyklės.

Patekimo į rinkas taisyklių vykdymo užtikrinimas taip pat priklauso nuo veiksmingos techninės ir administracinės sistemos. Ypač daugelyje besivystančių šalių nėra pakankamų administracinių pajėgumų, trūksta mokymo ar techninės įrangos. Su prekyba susijusi parama gali padėti sumažinti tuos suvaržymus. Komisija ir visa ES įsipareigojo didinti su prekyba susijusią paramą įgyvendindama bendrąją strategiją dėl pagalbos prekybai<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Komisijos komunikatas Tarybai ir Europos Parlamentui: ES pagalbos prekybai strategijos kūrimas – Komisijos indėlis - KOM(2007) 163, 2007 4 4.

Galiausiai, Komisijai, valstybėms narėms ir verslo įmonėms bendrai šalinant kliūtis vis svarbesnis vaidmuo teks politiniams ryšiams ir prekybos diplomatijai, kurie papildys kitas, vidutinės trukmės ar ilgalaikes politikos priemones.

### **3.2. Nauji santykiai su valstybėmis narėmis ir įmonėmis**

Bendroje prekybos politikoje Komisijai tenka pagrindinis ir itin svarbus vaidmuo. Tačiau aišku, kad Komisija turi kurti naują partnerystę tiek su valstybėmis narėmis, kurios šioje srityje turi savo kompetencijai priklausančių aspektų, tiek su Europos įmonėmis.

Komisija, valstybės narės ir įmonės turi rasti tobulėsių darbo būdų. Tai reiškia gerokai sistemiškesnius ryšius ir bendradarbiavimą visais lygmenimis tiek Europos Sąjungoje, tiek trečiojoiose šalyse. Komisija, valstybės narės ir įmonės turi geriau dirbti drauge nustatydamos kliūčių šalinimo priemonių prioritetus, susiedamos duomenų bazes ir plėsdamos patekimo į rinkas specialistų tinklą.

Tai ypač svarbu pagrindinėse trečiojoiose šalyse, kur vietinės žinios yra pačios geriausios. Komisijos delegacijos, valstybių narių ambasados ir Europos įmonės, vykdančios veiklą užsienio rinkose, pažįsta vietos administracines struktūras bei tvarką ir gali geriausiai atlikti pradinę patekimo į rinkas problemų apžvalgą, nustatyti atvejus, kuriais reikia imtis koordinuotų veiksmų su tokių sričių, kaip antai intelektinės nuosavybės, techninių prekybos kliūčių bei sanitarinės ir fitosanitarinės apsaugos specialistais Briuselyje, ir stebėti priemonių taikymą vietoje. Praktiškai trečiojoiose šalyse jau daug daroma, kad būtų sujungti ištekliai ir ryšiai. Tačiau sistemiškesni ryšiai ir koordinavimas leistų lengviau rinkti duomenis, nustatyti, kurie teisės aktų pasiūlymai yra svarbūs, ir reaguoti dar prieš juos priimant, panaudoti vietines žinias ir įtaką, kad būtų galima daryti diplomatinį spaudimą norint kuo greičiau ir veiksmingiau pašalinti patekimo į rinkas kliūtis.

Komisija siūlo trečiųjų šalių rinkose sukurti patekimo į rinkas grupes, kurias sudarytų Komisijos, valstybių narių, privataus sektoriaus (pvz., ES prekybos rūmų) ir, jei prireiktų, kitų ES suinteresuotųjų šalių atstovai. Netrukus bus sudarytas bandyme dalyvaujančių šalių, kuriose bus sukurti tvirtesni tinklai ir patekimo į rinkas grupės, sąrašas.

Komisija taip pat mano, kad Patekimo į rinkas patariamasis komitetas, sudarytas iš valstybių narių atstovų ir kuriam pirmininkauja Komisija, turėtų skirti daugiau dėmesio techniniams patekimo į rinkas aspektams<sup>7</sup>, įskaitant konkrečius atvejus ir keitimąsi gerąja patirtimi. Jis taip pat turėtų pakartotinai pabrėžti koordinavimo, grindžiamo iš vietos patekimo į rinkas grupių gauta informacija, svarbą ir glaudžiai bendradarbiauti su Prekybos kliūčių reguliavimo komitetu. Pagal 133 straipsnį įkurtas komitetas – bendras prekybos politikos patariamasis komitetas, turėtų toliau būti diskusijų dėl svarbiausių patekimo į rinkas atvejų forumu. Tačiau, atsižvelgiant į patekimo į rinkas klausimų sudėtingumą ir įvairovę, prireikus, kiti specializuoti komitetai taip pat imsis šio vaidmens. Komisija taip pat toliau reguliariai svarstys šiuos klausimus su Europos Parlamentu.

Be abejonės, įmonės labai pageidauja aktyviau dalyvauti šalinant kliūtis. Komisija mano, kad būtų prasminga reguliariau organizuoti trišalius Komisijos, ES įmonių bei valstybių narių pasitarimus, ir siūlo sukurti konkretų valstybių narių, Komisijos tarnybų ir ES įmonių

---

<sup>7</sup> Pagal dabartinę kompetenciją, nustatytą 1998 m. rugsėjo 24 d. Tarybos sprendimu 98/552/EB.

susitikimų forumą, kuris galėtų būti susietas su Patekimo į rinkas patariamojo komiteto posėdžiu.

Bendradarbiaudami turėtume laikytis bendro principo – geriau panaudoti turimas priemones ir sukurti reguliarių ryšių sistemą, o ne kurti papildomas ES bendradarbiavimo institucijas.

### **3.3. Prioritetų paskirstymas siekiant geriausiai panaudoti išteklius**

Tai, kad numatomas jau ir taip didelio prekybos kliūčių, apie kurias pranešta, skaičiaus padidėjimas, o kliūčių šalinimas bus vis sudėtingesnis ir sunkesnis, reiškia, kad mes turime skirti daugiau dėmesio svarbiausioms kliūtims.

Reikėtų toliau nagrinėti visus gautus skundus, bet tik atsižvelgiant į objektyvius, su ES valstybėmis narėmis ir ES įmonėmis, įskaitant mažas ir vidutines įmones, aptartus prioritetinius rodiklius. Tokiais rodikliais galėtų būti:

- galima trumpalaikė arba vidutinės trukmės ekonominė nauda visoms ES įmonėms;
- ar tam tikra kliūtis gali rimtai pažeisti dvišalius arba daugiašalius susitarimus; ir
- ar tikimasi išspręsti problemą per deramą laiko tarpą.

Remiantis prioritetų paskirstymo proceso rezultatais prioritetus būtų galima apibrėžti atsižvelgiant į:

- šalis (išsivysčiusios ir sparčiai augančios ekonomikos šalys, išskyrus mažiau išsivysčiusias šalis);
- sektorius (per konsultacijas ir vykdant pramonės politiką<sup>8</sup> buvo nustatyta keletas sektorių); ir (arba)
- problemų kategorijas – pavyzdžiui, intelektinės nuosavybės teisių pažeidimai.

Tačiau prioritetų skirstymas neturėtų suvaržyti, o parodyti kryptį, kaip geriau panaudoti išteklius.

### **3.4. Veiksmingesnės, efektyvesnės ir skaidresnės paslaugos**

#### **...apsaugančios nuo naujų kliūčių...**

Prevencinio „išankstinio perspėjimo“ metodo, skirto stebėti reguliavimą trečiosiose šalyse, privalumas yra tai, kad galima iš anksto nustatyti galimas kliūtis ir pašalinti jas pačioje užuomazgoje, taip pat pranešti prekybos partneriams apie savo abejones prieš reglamentų ar kitų teisės aktų patvirtinimą. Komisija paragins teikti pranešimus pagal Techninių prekybos kliūčių susitarimą ir paskatins patekimo į rinkas grupes trečiosiose šalyse rinkti informaciją apie rengiamus teisės aktus.

---

<sup>8</sup> Komisijos Komunikatas: „Bendrijos Lisabonos programos įgyvendinimas: Politikos nuostatos ES gamybai stiprinti siekiant labiau integruoto požiūrio į pramonės politiką“ - KOM(2005) 474, 2005 10 5. Techninį jo atnaujinimą galite parsisiųsti iš:  
[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)



### **...gerinančios kliūčių šalinimą skatinančius procesus...**

Didžiausia spraga tarp 1996 m. atsiradusių lūkesčių ir pasiektų rezultatų – tai laikas, kurio prireikė sėkmingai šalinant prekybos apribojimus net ir itin aiškiais daugiašalių ar dvišalių susitarimų pažeidimų atvejais. Iš įmonių atsiliepimų matyti, kad reikia greitesnių ir geriau pritaikytų prie konkrečios padėties veiksmų. Komisija patobulins ir racionalizuos skundų dėl patekimo į rinkas registravimo, nagrinėjimo ir sprendimo tvarką bei įmonių informavimo būdą.

Tikėsimės, kad ES įmonės teiks mums informaciją apie kliūtis, su kuriomis jos susiduria prekiaudamos su trečiosiomis šalimis ar investuodamos jose, ir užtikrinsime, kad tokia gauta informacija būtų keičiamasi visoje Komisijoje. Mūsų tikslas –visus gautus skundus dėl patekimo į rinkas registruoti patekimo į rinkas duomenų bazėje. Mes sukursime interneto nuorodas į kitas Europos Sąjungos duomenų bazines (jei bus įmanoma – į valstybių narių ir įmonių duomenų bazines), kad užtikrintume prieigą prie visų patekimo į rinkas duomenų bazėje registruotų kliūčių. Kiekvienam atvejui bus skirtas atskiras numeris, kad paieška sistemoje taptų lengvesnė ir skaidresnė.

Tiriant kliūtis turi dalyvauti visi susijusieji veikėjai, įskaitant vietoje įkurtas patekimo į rinkas grupes. Apie vykstantį darbą reikėtų reguliariai informuoti ES įmones.

Kliūčių nustatymas ir tyrimas – tai sritis, kurioje glaudesnė partnerystė su įmonėmis ir valstybėmis narėmis galėtų turėti daugiausiai įtakos veiksmingumui ir skaidrumui.

### **...ir tobulinančios patekimo į rinkas duomenų bazę**

Europos Komisijos patekimo į rinkas duomenų bazėje galima lengvai gauti patikimos informacijos apie taikomus tarifus, importo formalumus ir apie tai, kokių dokumentų reikia importuojant į trečiąsias šalis, taip pat informacijos apie prekybos kliūtis, ribojančias patekimą į tas rinkas. Nors naudotojai iš esmės patenkinti dabartine sistema, vis dėl to ją reikėtų patobulinti.

Pirmiausia bus siekiama supaprastinti patekimo į rinkas duomenų bazę ir padaryti ją patogesnę naudotojui, todėl bus galima lengviau nustatyti problemas ir apie jas pranešti. Komisija sutrumpins laiką, kurio reikia atsakyti į klausimus internetu ir įsipareigos reguliariai atnaujinti duomenų bazės informaciją. Dabartinis duomenų bazės skyrius „Pastabos“ taps svarbesnis siekiant paraginti pranešti Komisijai daugiau klausimų ir problemų elektroniniu paštu. Bendradarbiaujant su valstybėmis narėmis jose bus paskelbta informacinė kampanija, kurioje bus plačiai skelbiama apie patekimo į rinkas partnerystės paslaugas, ypač mažoms ir vidutinėms įmonėms, teikiamas numatomu visos ES tinklu, skirtu skatinti įmones ir naujoves bei paraginti ES bendroves registruoti savo skundus dėl kliūčių.

Naudotojų prašymu ir, siekiant geriau spręsti dabartines ES eksportuotojų problemas bei tenkinti jų poreikius, bėgant laikui bus sukurti nauji patekimo į rinkas duomenų bazės skyriai, skirti, pavyzdžiui, paslaugų, intelektinės nuosavybės teisių apsaugos ir investicijų sritims.

Patekimo į rinkas grupės turėtų reguliariai teikti šalių, kuriose jos yra įkurtos, prekybos kliūčių ataskaitas, kurios atnaujintų ir sustiprintų patekimo į rinkas duomenų bazės sukuriamą bendrą vaizdą.

Komisija taip pat ieškos būdų susieti patekimo į rinkas duomenų bazę ir Eksporto pagalbos tarnybą besivystančių šalių eksportuotojams. Jeigu besivystančių šalių eksportuotojai turėtų galimybę gauti tokios informacijos, jie galėtų padidinti savo eksportą į kitas šalis: visų pirma tai būtų puikus būdas paskatinti pietų šalių tarpusavio prekybą.

#### 4. Išvada

Glaudesnė partnerystė siekiant palengvinti patekimą į rinkas – tai esminė Globaliosios Europos strategijos ir Lisabonos darbotvarkės ekonomikos augimui ir darbo vietų kūrimui dalis. Dėl sėkmės pasaulio rinkose kovoja tiek stiprios pasaulinės svarbos Europos bendrovės, tiek daug žadančios MVI. Stipri patekimo į rinkas politika – tai pagrindinis bendrosios prekybos politikos veiksnys ir pagrindinė sritis, kurioje ES gali duoti tikros ekonominės naudos valstybėms narėms, Europos piliečiams ir įmonėms. 1996 m. ES politiką reikia sustiprinti ir pritaikyti prie besikeičiančios pasaulio ekonomikos, kurioje keičiasi ne tik rinkos, į kurias norime patekti, bet ir pačios kliūtys.

Todėl Komisija siūlo:

- Sustiprinti išipareigojimą naudotis daugiašalėmis institucijomis, kaip antai PPO, ir tokiais dvišaliais kanalais, kaip naujosios kartos LPS, kad būtų skatinamas laipsniškas liberalizavimas, kurio vykdymą galima užtikrinti, rinkų atvėrimas ir ES bei jos prekybos partnerių standartų bei normų derinimas.
- Sukurti tvirtesnius Komisijos, valstybių narių ir ES įmonių ryšius siekiant tiesiogiai ir per verslo tikrovę atitinkantį būdą bei laiko tarpą paremti ekonominės veiklos vykdytojus, susiduriančius su konkrečiais sunkumais patenkant į trečiųjų šalių rinkas.
- Decentralizuoti dabartinę sistemą ir paskatinti vietos iniciatyvą trečiosiose šalyse, sukuriant jose patekimo į rinkas grupes, sudarytas iš Komisijos delegacijų, valstybių narių ambasadų ir verslo organizacijų atstovų.
- Siekti glaudesnio valstybių narių pareigūnų ir Komisijos techninio bendradarbiavimo Briuselyje patekimo į rinkas klausimais ir aktyviau konsultuotis su įvairių sričių pramonės atstovais.
- Griežčiau paskirstyti prioritetus renkantis nagrinėtinas kliūtis, kad būtų galima kuo geriau panaudoti savo išteklius tam tikrose tikslinėse rinkose (išskyrus mažiausiai išsivysčiusias šalis), pagrindiniuose sektoriuose ir (arba) pagrindinėse srityse, kaip antai intelektinės nuosavybės teisės.
- Pertvarkyti Europos Komisijos patekimo į rinkas duomenų bazę.
- Pagerinti Komisijos skundų dėl prekybos kliūčių tyrimo veiksmingumą ir skaidrumą, įskaitant racionalizuotą skundų registravimo sistemą.

Šios iniciatyvos sėkmė priklausys nuo naujosios partnerystės, kurią galime sukurti visi kartu skirdami jai pakankamai išteklių ir kuo geriau juos panaudodami projektui, tvirtumo. Komisija išipareigoja imtis šios užduoties ir ragina visas susijusias šalis prisidėti prie šios naujos partnerystės įgyvendinimo.