

BG

BG

BG



КОМИСИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ

Брюксел, 16.12.2008
COM(2008) 874 окончателен

**СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА,
ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА
НА РЕГИОНИТЕ**

**ОТНОСНО ВЪНШНОТО ИЗМЕРЕНИЕ НА ЛИСАБОНСКАТА СТРАТЕГИЯ ЗА
РАСТЕЖ И ТРУДОВА ЗАЕТОСТ**

**Доклад за достъпа до пазара и определянето на рамка за по-ефективно
международно сътрудничество в областта на нормативната уредба**

**СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА,
ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА
НА РЕГИОНИТЕ**

**ОТНОСНО ВЪНШНОТО ИЗМЕРЕНИЕ НА ЛИСАБОНСКАТА СТРАТЕГИЯ ЗА
РАСТЕЖ И ТРУДОВА ЗАЕТОСТ**

**Доклад за достъпа до пазара и определянето на рамка за по-ефективно
международно сътрудничество в областта на нормативната уредба**

1. ВЪВЕДЕНИЕ

Отворените пазари са от голямо значение. Те създават възможности за растеж, трудова заетост и инвестиции. Те са от значение за предприятията в ЕС, както и за тези в развитите и развиващите се икономики по целия свят. Отворените пазари са от особена важност за ЕС, тъй като Съюзът представлява най-големият търговски блок в света. Съществува риск, че настоящата финансова и икономическа криза ще доведе до засилване на протекционизма. Важно е да се вземат поуки от миналото и да се възпират такива тенденции. На неотдавнашната си среща във Вашингтон държавните и правителствени ръководители на Г20 поставиха ясен акцент върху осъществяването на пълния потенциал на търговската програма¹.

В този контекст отстраняването на съществуващите бариери пред търговията – преди всичко чрез успешното и бързо приключване на кръга от преговори от Доха, но също така и чрез двустранни и регионални подходи – придобива още по-голяма важност за освобождаване на стопанския потенциал и растеж, особено за малките и средни предприятия, които представляват над 99 % предприятията в ЕС и 67 % от работните места в частния сектор. Сближаването и сътрудничеството в областта на нормативната уредба, включително във финансовия сектор, може да бъде ефективен начин за постигане на международна стабилност и увеличаване на възможностите за търговия.

Стратегията „Глобална Европа“, започната в края на 2006 г.², е съществена част от външния стълб на Лисабонската стратегия на ЕС за растеж и трудова заетост и определя амбициозна програма за отваряне на онези пазари, които са от най-голямо значение, особено в Азия. От април 2007 г. насам бе осъществен напредък по един от ключовите елементи на тази стратегия посредством подновената стратегия на ЕС за достъп до пазари³. Значимостта на тези усилия за отваряне на пазарите бе призната миналата година в доклада на Комисията за пролетното заседание на Европейския съвет относно Лисабонската стратегия⁴ и подкрепена от европейските лидери, които

¹ На 15 ноември 2008 г. държавните и правителствени ръководители на Г20 се споразумяха да не поставят през следващите 12 месеца нови бариери пред инвестициите или търговията със стоки и услуги и да постигнат съгласие през 2008 г. относно условията, които да доведат до успешно приключване на Програмата за развитие от Доха на Световната търговска организация с амбициозни и балансирани резултати.

² COM(2006) 567, 4.10.2006 г.

³ COM(2007) 183, 18.4.2007 г.

⁴ COM(2007) 803, 11.12.2007 г.

предложиха ежегодно отчитане на достъпа до пазари, като се идентифицират страните и секторите, където продължават да съществуват значителни бариери.

Бяха определени две основни линии:

- ЕС следва да използва всички свои инструменти, за да гарантира своята отвореност и за да увеличи достъпа за своите предприятия до пазарите на трети страни.
- ЕС следва да актуализира своя стратегически диалог с ключови трети страни за изработване на взаимноизгодни решения, за насърчаване на по-високи стандарти и по-голямо сближаване в нормативната уредба.

Европейският план за икономическо възстановяване, приет от Европейската комисия на 26 ноември 2008 г.⁵, потвърди тези цели и предложи конкретни действия за поддържане и увеличаване на отвореността на пазарите и за подкрепа на трудовата заетост⁶ при настоящата трудна икономическа ситуация. По-добрият достъп до пазари и сближаването и сътрудничеството в областта на нормативната уредба са основни елементи на този план. Усилията за сближаване на нормативната уредба във финансовите сектори стават критични в настоящия икономически контекст.

Настоящото съобщение представлява първият доклад за достъпа до пазари и предлага начини за това как Съюзът най-добре да постигне своите цели за отвореност, както във вътрешен план, така и на международно равнище, и особено как ЕС да осигури справедлив и отворен достъп до пазарите на онези трети страни, които са с най-голямо значение за предприятията на ЕС, включително посредством сътрудничество в областта на нормативната уредба.

Това е поредната стъпка за изработване на по-силно външно измерение на Лисабонската стратегия за растеж и трудова заетост след 2010 г. Съобщението се основава на приноса от други области на политиката, свързани с Лисабонската стратегия, и разглежда връзките между политиките, които следваме във вътрешен и международен план, нещо, което бе също подчертано в Прегледа на единния пазар⁷ и в подновената Социална програма⁸.

2. НЕТАРИФНИ БАРИЕРИ ЗА ТЪРГОВИЯТА

2.1. Променящият се характер на бариерите пред търговията

Докато високите митнически тарифи все още възпрепятстват търговията в някои сектори и следва да се разглеждат на многостранно и двустранно равнище, нетарифните бариери на пазарите на нашите търговски партньори са от все по-голямо значение. Успешното намаляване на тарифите може да загуби своето значение, ако нетарифни бариери пречат на достъпа до пазари на европейските предприятия или значително увеличават техните разходи за износ⁹. В Доклада за

⁵ COM(2008) 800, 26.11.2008 г.

⁶ В своята подновена Социална програма – COM(2008) 412 - Комисията вече подчерта, че ще отделя все по-голямо внимание на отражението на нейните социални политики във външно измерение, както и социалния ефект от вътрешните ѝ политики в глобален аспект.

⁷ COM(2007) 724, 20.11.2007 г.

⁸ COM(2008) 412, 2.7.2008 г.

⁹ Общите разходи от нетарифни бариери на европейските оператори само в Китай се изчисляват на 21,4 млрд. EUR. Вж. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf

конкурентоспособността от 2008 г.¹⁰ се посочва, че европейските фирми смятат, че нетарифните бариери и липсата на информация (например липсата на познания за експортните пазари) стават по-важна пречка от традиционните ограничения на търговията, въведени с политическо решение, каквито са вносните мита и митни сборове¹¹.

Най-често срещаните нетарифни бариери са сложни митнически процедури, както и дискриминационни данъчни правила и практики, технически наредби, стандарти и процедури за оценка на съответствието, санитарни или фитосанитарни мерки, ограничения на достъпа до суровини, недобра защита и/или прилагане на правата на интелектуалната собственост, бариери пред търговията с услуги и преките чуждестранни инвестиции, ограничителни и/или непрозрачни правила за обществени поръчки, както и злоупотреба с инструменти за търговска защита или нечестно използване на субсидии.

Разглеждането обаче на тези бариери е сложно, трудно от техническа гледна точка и изисква време. Да се даде отговор на такива бариери не е лесен въпрос. Много зависи от това какъв е техният произход и дали те са тежки, но с оправдана цел, или могат да бъдат смятани за неоправдани мерки. Като цяло съществуват две категории бариери. Някои от тях са просто в резултат от разлики, например в нормативния подход и различни цели в социалната област, в областта на пазара на труда, околната среда, общественото здраве и защита на потребителите. Други са използвани по-систематично, като в резултат се покровителстват или защитават националните продукти, например специални стандарти, изисквания за изпитвания или прекалени изисквания относно документацията. Докато последните изискват твърд, целенасочен отговор от страна на ЕС посредством по-настоятелни инструменти, първият вид бариери могат да бъдат разгледани посредством по-систематично, дългосрочно сътрудничество и диалог. Това е особено ценно в областта на разликите в нормативната уредба.

2.2. Примери за бариери, пред които са изправени европейските износители

Все по-големият брой успешно премахнати бариери показва, че стратегическият подход, определен в стратегията на Комисията за достъп до пазари, действа ефективно. Въпреки това, значителните бариери, които все още съществуват на основните целеви пазари за ЕС, показват възможностите за по-нататъшно подобряване на достъпа до пазари и налагат целенасочени действия.

Нетарифни бариери в областта на стоките

В областта на търговията със стоки разликите в нормативната уредба биха могли да създадат пречки за достъпа до пазари, тъй като те могат да доведат до допълни разходи за производителите, когато например стоките следва да бъдат анализирани в независими лаборатории и да бъдат сертифицирани за целевия пазар, преди да могат да бъдат продавани, или пък се изисква създаване на специални версии на продуктите, съответстващи на подробните технически наредби. Това означава, че **прозрачността** и **предсказуемостта** на нормативните режими са от основно значение за предприятията,

¹⁰ COM(2008) 774 и SEC(2008) 2853.

¹¹ Въпреки че тези резултати са общовалидни за всички по-големи сектори на дейност, разгледани в анализа, по отношение на определени сектори и държави вносните мита съставляват все още сериозни търговски бариери за европейските фирми, изнасящи в чужбина.

действащи в трети страни. Действията на ЕС за нормативно сближаване и сътрудничество в тази област се съсредоточават върху втората категория бариери, подчертани по-горе.

Следните примери, подбрани сред секторите, които са от икономическа важност за ЕС, илюстрират евентуалните области, където е необходимо да се предприемат действия за справяне със значителни бариери пред търговията¹².

Що се отнася до **автомобилния сектор** (включително и автомобилни части като гуми), налице са значителни бариери, свързани със стандарти, например в Бразилия, Китай, Индия, Тайван, Корея и Индонезия. В **химическия сектор** съществуват големи бариери пред износа в Азия, и по-специално в Китай (например във връзка с регистрацията на някои химикали и сложни процедури за внос). Освен това търговията с дразнещи вещества в химикалите включва обмитяване и липса на прозрачност в нормативната уредба.

Във **фармацевтичния сектор** достъпът до потенциално важни пазари като Китай, Корея, Тайван, Япония, Русия и няколко от държавите от АСЕАН, е силно затруднен от мерки, свързани с процедури за регистриране (включително стандарти, одобрение, лицензиране, финансови гаранции и изпитвания), възстановяване на средства и ценообразуване за вносни стоки и липса на достатъчна защита на данните. За **медицинските изделия** неспазването на международните насоки и практика, установени от Работната група за глобално хармонизиране, или разликите в нормативната практика в страни като Бразилия, Индия, Япония, Китай, Тайван и Корея, е основно препятствие пред търговията. В случая на медицински изделия забавянията при регистриране на продуктите са друг сериозен проблем.

Няколко важни сектора (по-специално електротехника, електроника и ИКТ, автомобилостроене, машиностроене и производство на играчки) са засегнати от Китайската система за задължително сертифициране, която поставя сериозен и непропорционален натиск върху износителите от ЕС. Освен това нов китайски законопроект относно стандартите за сигурност ще засегне широка гама продукти на информационните технологии. В други трети държави европейският износ на **електрическо и електронно оборудване** също среща значителни пречки в Корея и САЩ, където продуктите стандарти не винаги съответстват на международните стандарти. В САЩ различаващи се технически наредби и стандарти на федерално, регионално и щатско ниво раздробяват пазара още повече.

Най-голямата пречка пред **износа на основни аграрно-хранителни продукти** са санитарните и фитосанитарни мерки, които в някои сектори представляват значителни бариери в няколко важни износни пазара. Многобройни трети страни, включително ключови пазари в Азия, Източна Европа, Средиземноморието и Близкия изток, както и в Америка, определят стандарти, които надвишават международните стандарти, без да предоставят необходимите научни доказателства. Тези бариери стават още по-трудни за преодоляване, ако държавите не са членки на СТО и по този начин не са обвързани от многостранни правила, които забраняват дискриминационни и необосновани научно мерки и практики. Друга трудност се поражда от установяването на частни стандарти,

¹² Вж. Доклад на Комисията относно постиженията на ЕС в глобалната икономика, октомври 2008 г., <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm>

което се превръща във все по-важна бариера пред търговията в областта на санитарните и фитосанитарните мерки.

Относно справедливия **достъп до суровини**, от които европейската промишленост е силно зависима, все по-нарастващият брой ограничения на износа, като мита и квоти, затрудняват конкурентоспособността на промишлеността на ЕС (повече от 400 продуктови линии, състоящи се от различни суровини, засягащи страни като Китай, Русия, Украйна, Аржентина, Южна Африка и Индия)¹³.

Сложни митнически процедури, както и прекалени изисквания за документация и регистрация, поставят значителни проблеми за износителите от ЕС в редица важни износни пазари. Такъв би могъл евентуално да бъде случаят на предложението за проектозакон в САЩ за стопроцентово сканиране на всички контейнери поради опасения, свързани с националната сигурност.

Бариери, свързани с услуги и установяване

Търговията с услуги и преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) играят ключова роля в световната икономика. Като най-големият износител в света на търговски услуги и основен източник на преки инвестиции, ЕС има явен интерес да подобри своя достъп до чужди пазари и да достигне пълния потенциал на Съюза в областта на услугите и установяването. Това често е и в интерес на нашите партньори. Тези, които се опитват да привлекат ПЧИ и да развият своята инфраструктура, биха имали голяма полза от либерализирането на ПЧИ и търговията с услуги, особено в такива сектори като телекомуникации, транспорт, енергетика (т.е. достъп до ресурси) и финансови услуги.

Различни препятствия пред навлизането на пазара все още затрудняват търговията с услуги и спират икономическия растеж. Бариерите пред търговията с услуги обхващат много сектори, от банките до експресните куриерски услуги. Откриването, анализът и премахването на тези бариери често е по-сложно от справянето с тарифните бариери, тъй като те засягат широк спектър от наредби и контрол. ЕС работи за подобряването на свободната търговия с услуги, както и на ПЧИ, в многостранната рамка на Общото споразумение за търговията с услуги (ГАТС) и чрез двустранни споразумения за свободна търговия.

Основни пречки в областта на услугите и установяването са такива бариери за навлизането на пазара като изисквания за националност, за пребиваване, ограничения на чуждестранна собственост или притежаването на дялове, ограничения върху вида на юридическо лице или поставяне на условия за икономическа необходимост за навлизането на пазара. В повечето пазари, които представляват интерес за ЕС, съществуват ограничения за инвестициите и чуждестранната собственост – като например в Бразилия, Русия, Китай, Япония, Индия и повечето от държавите от АСЕАН, както и в САЩ, където към придобиването от страна на чужди компании се прилага „преглед с оглед на националната сигурност“ (CFIUS). Финансовите услуги, включително застраховането, са предмет на многобройни ограничения на пазари като САЩ, Канада, Бразилия, Индия, Русия, Китай, Япония и Южна Африка. Освен това съществуват значителни бариери пред търговията с услуги в много сектори и държави партньори, в които европейските бизнес среди имат интерес, като например правните услуги в Индия, Китай и Сингапур, дистрибуторските услуги в Индия, Китай и

¹³ COM(2008) 699, 4.11.2008 г.

страните от АСЕАН, пощенски и куриерски услуги в Индия, Бразилия, Китай и Египет, транспортни услуги в Бразилия и Индия, както и в Канада, Южна Африка и Сингапур, докато за телекомуникационните услуги съществуват бариери в Китай, Корея, Япония, Индия, Мексико и в по-малка степен – в Бразилия.

Ограничения по отношение на обществените поръчки

Стойността на обществените поръчки се оценява приблизително на средно 15 % от общия БВП за страните от ОИСР и дори на повече за развиващите се страни. Въпреки голямата стойност на обществените поръчки е необходима по-нататъшна работа за насърчаване на открит и недискриминационен достъп. Доставчиците от ЕС могат да разчитат на Споразумението относно държавните поръчки, което предвижда общи правила и публично обявяване на поръчки от особено значение. Докато ЕС, САЩ, Япония, Канада, Корея и няколко други държави са подписали това споразумение, а Китай е подал молба да се присъедини, много други страни членки на СТО не са сторили това. Комисията се стреми да увеличи броя на подписалите споразумението и активно насърчава новите членове на СТО да се присъединят, като подчертава ползите от отворени и конкурентни пазари за обществени поръчки и като предлага по-благоприятни процедури за присъединяване, и по-специално за развиващите се страни.

Обхватът обаче не е цялостен и няколко области на обществените поръчки и възложители не са подчинени на правилата, например чуждестранният малък бизнес често е изключен от обществените поръчки в САЩ, Япония и Корея, наред с други страни. В същото време пазарът на ЕС за обществени поръчки е сравнително отворен за чуждестранна конкуренция, което носи ясни ползи в съотношението между качество и разходи и по-голям избор на конкурентни оферти, но намалява възможностите на ЕС за отваряне на чужди пазари за обществени поръчки.

Бариери, свързани с недостатъчна защита и прилагане на правата за интелектуална собственост

Европейската промишленост остава дълбоко засегната от обхвата на нарушаване на интелектуална собственост в някои региони на света чрез липсата на правна защита или неефективно прилагане. На пазарите в редица трети страни продължават да съществуват бариери, свързани с недостатъчна защита и прилагане на правата за интелектуална собственост, включително недостатъчна защита на географските указания. Проблеми, свързани с правата за интелектуална собственост, бяха сигнализирани по-специално в Китай, Русия, Бразилия и няколко държави от АСЕАН. В някои случаи, като например при промишления дизайн, по-тясното сътрудничество в областта на научната и развойна дейност би могло да допринесе за засилване на защитата на правата за интелектуална собственост.

В проучване на ОИСР от 2007 г.¹⁴ се предполага, че международната търговия с фалшифицирани и пиратски стоки представлява 200 млрд. USD годишно. Тази сума е по-голяма от националния БВП на около 150 икономики. Цифрата обаче не включва фалшифицирани и пиратски продукти, които са произведени и употребени в националната икономика, нито пък включва нематериалните пиратски дигитални продукти, които се разпространяват по Интернет. Проучването също така посочва, че

¹⁴ Вж. резюме в документ DSTI/IND(2007)9/PART4

ако се включат и тези продукти, общата стойност на фалшифицирането и пиратството в света би могла да се изчисли на още няколко стотин милиарда долара.

Освен това статистическите данни за 2007 г. за митнически изземвания на фалшифицирани и пиратски стоки на границите на ЕС¹⁵ показват, че броят на такива изземвания никога не е бил по-висок, с над 43 000 регистрирани случая в сравнение с 37 000 случая за 2006 г. – увеличение от почти 17 %. Общо 79 милиона артикула бяха заловени от митниците по границите на ЕС¹⁶. Има съществено увеличение в сравнение с 2006 г., особено по отношение на фалшиви продукти, които застрашават здравето и безопасността: козметични продукти и продукти за лична хигиена (+264 %); играчки (+98 %); хранителни продукти (+62 %) и лекарства (+51 %). Освен че застрашават здравето и безопасността, тази ситуация подлага на риск и конкурентоспособността на ЕС.

3. ОТГОВОРЪТ НА ЕС НА СЪЩЕСТВУВАЩИТЕ БАРИЕРИ

Стратегията „Глобална Европа“ подчерта необходимостта от отворени пазари във вътрешен и международен план, както и за създаване на нови възможности за търговия. Европейските предприятия трябва да имат възможност да водят лоялна конкуренция на чужди пазари. Стратегията за достъп до пазари определя един по-стратегически и ориентиран към постигането на резултати подход за разглеждане на бариерите пред търговията, като съгласувано се използват всички налични инструменти, включително сътрудничеството с нашите търговски партньори.

Необходимо е съгласувано използване на всички средства и инструменти, както и по-голямо внимание върху приоритетните въпроси, за подобряване на невъзпрепятстваната търговия и за по-твърд отговор, тогава когато неоснователно ни се отказва правото на достъп до пазари. Но е ясно, че ние не можем да разчитаме само на един начин или механизъм, за да се справим с търговските бариери. Можем да използваме широк набор от инструменти, от формални до неформални, от преговори и диалог до мерки на търговската дипломация, от еднократни интервенции до дългосрочни инвестиции. Нашият опит показва, че предизвикателството се състои в правилното съчетаване на всички тези различни елементи за постигане на успех.

3.1. Договаряне на търговски споразумения

Договарянето на търговски споразумения е основен инструмент за постигане на достъп до пазари за износителите от ЕС. Докато многостранните преговори в рамките на СТО предоставят уникалната възможност за привличане на почти всички наши търговски партньори, двустранните преговори често позволяват по-цялостен и задълбочен ангажимент. Освен това, провеждането на преговори може да даде възможност за успешно разглеждане на търговски въпроси, които отдавна са предмет на спор. Поради реципрочния интерес, преговорите за присъединяване към СТО също

¹⁵ Вж. уебсайта на ГД TAXUD на следния адрес:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

¹⁶ Вж. уебсайта на ГД TAXUD на следния адрес:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

са доказали своята ефективност като инструмент за справяне с бариерите пред търговията.

Бързото приключване на кръга от **преговори от Доха** би укрепило световната търговска система и правилата, определени за гарантиране на отворени и честни пазари, както и предоставянето на достъп до нови пазари. Многостранныят подход е от ключово значение за постигането на международна система, основана на правила. Кръгът от преговори от Доха цели да намали не само тарифите между членовете на СТО, но също и нетарифните бариери, например чрез споразумение за улесняване на търговията.

На двустранно и регионално ниво целта на ЕС за изчерпателни **споразумения за свободна търговия**, особено с важни търговски партньори в Азия, ще осигури много добра рамка и ефективен инструмент за по-добри възможности за достъп до пазари за фирмите от ЕС. Освен премахването на тарифи, тези споразумения предоставят нови начини за ефективно справяне с неоправдани нетарифни бариери пред търговията. По-конкретно, сред новаторските елементи са стриктни мерки за справяне с нетарифни бариери в някои сектори; подобрен механизъм за сътрудничество и консултации относно технически бариери пред търговията и санитарни и фитосанитарни мерки, включването на глава относно достъп до пазар в областта на услугите и инвестициите, обществени поръчки и конкуренция, включително субсидии, укрепване защитата и прилагането на правата за интелектуална собственост (включително географските указания), както и глава за митниците и улесняване на търговията. Освен това, на хоризонтално равнище, механизъм за посредничество за нетарифните бариери ще допълни разпоредбите относно решаване на спорове и ангажиментите относно стандарти за труд и опазване на околната среда за насърчаване на устойчиво развитие. Следва да се предвиди засилен мониторинг на ефективното изпълнение на споразуменията за свободна търговия, за да се гарантира, че ангажиментите на партньорите на ЕС са действително осъществени.

3.2. Двустранни отношения

Бариерите за достъп до пазар се разглеждат по редица начини и чрез нашите редовни или специални контакти с трети страни.

Редовно се провеждат **двустранни диалози**, които в повечето случаи разглеждат много широк кръг от сектори, и представляват ефективен и институционализиран формат за редовно разглеждане и проследяване на бариерите пред търговията и въпроси на нормативната уредба, като съществува възможността за отправяне на даден въпрос на по-високо, политическо равнище, като например механизма за икономически и търговски диалог на високо равнище с Китай и Трансатлантическия икономически съвет със САЩ. Могат да се провеждат и политически срещи на високо равнище между ЕС и ключови партньори. Тези диалози са подходящ формат за насърчаване на нормативно сближаване чрез международно сътрудничество и могат да бъдат допълнително укрепени.

Твърдата търговска дипломация както централно от Брюксел, така и локално във въпросната трета страна, е добър подход за разглеждане на бариерите еднократно или като специална намеса за засилване на дългосрочна стратегия. Координирането между Комисията и държавите-членки и бизнес средите в рамките на сътрудничеството за достъп до пазари следва да спомогне за разгръщане на пълния потенциал на

двустранните контакти на Комисията и държавите-членки в техните единни действия и ефективно да изрази нашите интереси в международен план.

Освен това **подкрепата на ЕС, свързана с търговията** също спомогна за преодоляване или изглаждане на пречки пред търговията, например чрез обучение на митнически служители, като по този начин спомага за създаването на рамка за по-ефективни митнически процедури.

3.3. **Формални инструменти**

Все по-важен инструмент за осигуряване на възможности за свободна търговия са процедурите на уведомяване в рамките на **споразумението на СТО относно техническите пречки пред търговията**¹⁷ и **споразумението на СТО за санитарните и фитосанитарните мерки**¹⁸. Съответните комитети в Женева служат като платформа за многостранни консултации и преговори за всички членки на СТО, с цел да наблюдават и гарантират спазването на споразуменията. Задължението за уведомяване на СТО за нови мерки дава възможност на партньорите да реагират на ранен етап и да обсъдят своите опасения. Силното и активно ангажиране и наблюдение са от основно значение за увеличаване на възможността за предотвратяване на нови бариери пред търговията.

Доколкото не е възможно да се намери решение на търговски спор, формалните и приложими инструменти като процедурата по **Регламента на ЕС за търговските пречки** или прибягването до **процедурите на СТО за разрешаване на спорове** биха могли да бъдат ефикасни средства. Регламентът за търговските пречки предоставя на предприятията от ЕС механизъм за действие срещу пречки пред търговията, които засягат техния достъп до пазарите на трета страна, като поискат от Комисията да разследва оплаквания и да търси компенсация. Процедурата на СТО за разрешаване на спорове е полезен способ за разглеждане на пречки, които не са съвместими с правилата на СТО и за налагане на съответствие с тези правила. Освен това възможността за разглеждане на пречките пред търговията чрез механизми за двустранно разрешаване на спорове и посредничество, както е предвидено в нашите споразумения за свободна търговия от ново поколение, ще се превърне във важно средство и ще ни помогне в постигането на по-широк достъп до пазари.

3.4. **Сътрудничество в областта на нормативната уредба**

ЕС има дълъг опит в сближаването и сътрудничеството в областта на нормативната уредба¹⁹ в единния пазар, построен въз основа на различни национални уредби. В ЕС високата степен на социална закрила за работниците, високите стандарти за безопасност на стоките, продавани на пазарите на ЕС, силната защита на потребителите и водещото в света законодателство за защита на околната среда насърчават установяването на също толкова високи показатели и в трети страни. Една от

¹⁷ Технически пречки пред търговията.

¹⁸ Санитарни и фитосанитарни мерки.

¹⁹ При разглеждането на сътрудничеството в областта на нормативната уредба настоящото съобщение се съсредоточава върху аспекти, свързани най-пряко с достъпа до пазари и отстраняването на пречките пред търговията. Други аспекти от това сътрудничество включват икономическа интеграция, по-добра защита на потребителите и преминаване към общи наредби.

основните цели на сътрудничеството в областта на нормативната уредба е насърчаването на високи стандарти извън ЕС.

Многостранното или двустранното международно сътрудничество в областта на нормативната уредба спомага за справянето с излишните пречки, създадени от различията в нормативната практика. Това сътрудничество не само установява механизъм за разрешаване на двустранни проблеми в нормативната уредба, но и помага да се изградят отношенията между законотворците, което води до обмен на информация относно планирани или обмисляни промени в нормативната уредба (с ранно предупреждаване), както и на най-добри практики. В някои случаи нормативното сближаване може да е подходящото решение. В други случаи е възможно да са подходящи споразумения за взаимно признаване или еквивалентност – понякога последвани от известна степен на сближаване. Във всички случаи обаче, видимостта на възможните нормативни промени е от основно значение, за да се позволи на промишлеността да планира напред.

Двустранните диалози, споменати в точка 3.2, са ефективен и институционализиран формат за редовно разглеждане и проследяване на нормативни въпроси и други бариери пред търговията.

Споразуменията за взаимно признаване дават правото на изнасящата страна да сертифицира продуктите преди износа, на основата на различаващите се нормативни изисквания на внасящата страна. В областта на санитарните и фитосанитарните мерки подобен инструмент е признаването на еквивалентността на мерките на изнасящата държава с тези на внасящата държава. **Споразуменията за оценка на съответствието и приемане на промишлени продукти** насърчават нормативно сближаване, като ангажират държавата партньор (или в подкрепа на процеса на разширяване или на Европейската политика на добросъседство) да приемат някои аспекти от европейските постижения на правото в търговията със стоки, в замяна на което държавата партньор участва пълноправно в европейския единен пазар за тези стоки.

Сближаване и сътрудничество в областта на нормативната уредба с ключови държави

Страните, участващи в процеса на разширяване: Преговорите за присъединяване с Хърватска и Турция целят пълното прилагане на постиженията на правото на Общността в двете страни. Митническият съюз с Турция е допълнителен инструмент за ускоряване на нормативното сближаване. Редица споразумения за стабилизиране и асоцииране установяват зона за свободна търговия между ЕС и страните от Западните Балкани и подготвят страните за бъдещо членство. Чрез тези споразумения се провежда сътрудничество в областта на нормативната уредба. Всички кандидатки и потенциални кандидатки за членство получават значителна помощ от Общността, отпускана чрез компонента за „Техническа подкрепа и изграждане на институции“ на Инструмента за предприсъединителна помощ (ИПП), а също така и чрез програмата TAIEХ, която предоставя подкрепа за приемането, прилагането и изпълнението на постиженията на правото на Общността (включително в областта на оценка на съответствието, обществени поръчки, права за интелектуална собственост и т.н.).

Партньорите, участващи в Европейската политика за добросъседство: Европейската политика за добросъседство цели да засили икономическата интеграция и сътрудничество със съседните държави. Сътрудничеството и сближаването в областта на нормативната уредба са сред централните елементи на тази политика и се основават

на споразуменията за партньорство и сътрудничество. Както бе подчертано в Европейския план за икономическо възстановяване, икономическата интеграция и сътрудничество със съседните държави ще бъдат постепенно засилени, включително чрез задълбочени и всеобхватни изградени споразумения за свободна търговия, които обхващат цялата търговия и целят най-висока степен на либерализация. Бъдещото Източно партньорство ще предложи реални перспективи за засилено движение на стоки, капитали, предлагане на услуги и модернизиране на икономиките на държавите партньори. ЕС и неговите партньори могат да обсъдят в бъдеще по-широк подход към регионалната търговия, който да предоставя пълен достъп до вътрешния пазар след цялостно приемане на всички съответни елементи от достиженията на правото на ЕС. Пръв пример за този подход е новото споразумение за асоцииране и споразумението за свободна търговия, които се договарят с Украйна. За южните съседни държави сътрудничеството се основава на споразумения за асоцииране. Засиленото сътрудничество в областта на нормативната уредба е основен компонент на задълбочаването на нашите търговски връзки със страните от Евромед с оглед установяването на зона за свободна търговия. Най-сетне, целта е да се постигне общо икономическо пространство, което да включва всички държави, участващи в Европейската политика за добросъседство.

САЩ: това е най-важният партньор за ЕС. Тясното сътрудничество, и при възможност сближаването в нашите нормативни подходи са от основно стратегическо и икономическо значение. То би задълбочило трансатлантическия пазар и би насърчило развитието на световни стандарти и нормативна уредба. С тази цел през 2007 г. бе създаден Трансатлантическият икономически съвет като политически орган на високо равнище, който да дава политически тласък на инициативи, целящи създаването на трансатлантически пазар без бариери и да подкрепя редица секторни диалози в нормативната област. Той подкрепя сътрудничеството за нормативно сближаване и разрешаването на пречки пред бизнеса от двете страни на Атлантика. Сред успехите му са значителното административно опростяване за фармацевтичната промишленост и еквивалентност на стандартите за счетоводство.

Китай: „Консултативният механизъм относно промишлените продукти и СТО/ТПП“ насърчава реципрочното разбирателство и прозрачност на нашите нормативни процеси. Сред успехите му са опростяването на процедурите за сертифициране за медицински изделия. Въпроси, свързани с нормативната уредба, могат да се разглеждат и в рамките на механизма за икономически и търговски диалог на високо равнище между ЕС и Китай, който разглежда въпроси от стратегическо естество с цел да се постигнат конкретни резултати. ЕС възнамерява на продължи и задълбочи съществуващия механизъм за диалог на високо равнище, както и диалозите в областта на индустриалната политика и секторната нормативна уредба, с оглед постигането на истински достъп до китайския пазар и на безопасността на потребителите в ЕС и в Китай.

Русия: Отстраняването на неефикасни и сложни нормативни пречки значително би улеснило икономическите отношения и по-конкретно би благоприятствало достъпа до руския пазар за европейските предприятия. Следователно от взаимен интерес е да се гарантира сближаването на нормативните уредби на ЕС и на Русия. Сътрудничеството с Русия в областта на нормативната уредба понастоящем се провежда в рамките на Общото икономическо пространство и бяха установени редица конкретни диалози относно нормативната уредба в различни области на политиката. Докато бе постигнат значителен успех в някои от областите, в редица други области сътрудничеството

следва да бъде по-добре фокусирано и по-действащо. В икономическите отношения между ЕС и Русия съществува огромен неизползван потенциал. Присъединяването на Русия към СТО и бъдещите ангажименти на Русия като член на СТО ще спомогнат още повече за работата по редица въпроси. Сътрудничеството в областта на нормативната уредба е ключова цел за ЕС и то ще бъде разгледано в рамките на текущите преговори за нова правна рамка между ЕС и Русия.

Япония: нетарифните бариери са сред най-големите проблеми в нашите икономически отношения. Съществуват редица диалози между ЕС и Япония, включително Диалогът за реформа в регулирането. Много са възможните ползи от провеждане на дискусии с Япония по широк кръг от секторни интереси. С оглед на икономическата значимост на Япония, сътрудничеството с нея в областта на нормативната уредба следва да се засили.

Канада: Като част от ново широкообхватно споразумение, което включва търговия и инвестиции, сътрудничеството в областта на нормативната уредба следва да се развие и интензифицира. Сътрудничеството с Канада следва също да отчита сътрудничеството в областта на нормативната уредба със САЩ, така че крайният резултат да е тристранно сближаване на нормативните уредби.

3.5. Партньорство за достъп до пазари

За пълноценното използване на тези инструменти и за допълване на различните усилия за отстраняване на бариерите пред търговията, Стратегията за достъп до пазари създаде ново, по-тясно партньорство между Комисията, държавите-членки и предприятията, с цел да се използват всички налични ресурси и експертен опит за откриване, анализ и отстраняване на бариерите. Това бе изцяло подкрепено от Европейския парламент²⁰ и от Съвета²¹. Ежемесечните заседания на Консултативния съвет за достъп до пазари се превърнаха в център за координация с държавите-членки и бизнес средите, с подкрепата на конкретни експертни групи за разглеждане на конкретни случаи, сектори и региони²². Освен това в повечето от основните за ЕС износни пазари бяха създадени местни екипи за достъп до пазара, съчетавайки експертния опит и ангажимента на делегациите на Комисията, посолствата на държавите-членки и бизнес представителствата на ЕС. Работата на тези екипи е особено ценна за предотвратяване налагането на бариери, чрез силен „механизъм за ранно предупреждаване“, наблюдение на законодателството на страната домакин и предоставяне на необходимите знания и контакти. Освен това те позволяват използването на по-големи експертни познания при конкретни случаи поради познаване на местните условия. Те също така играят важна роля при координацията на място между Комисията, държавите-членки и бизнес средите, като улесняват ефективното и единодушно изразяване на нашите опасения, свързани с търговията.

²⁰ Доклад относно стратегията на ЕС за осигуряване на достъп до пазари за европейските предприятия, (2007/2185 (INI)), 7.1.2008 г., ref. A6-0002/2008, RR\396713EN.doc, PE396.713v02-00

²¹ Закljučения на Съвета (GAERC), 18 юни 2007 г., Дос. 10542/07

²² Работна група по ваксини/Япония; гуми/ Индия, Китай и Индонезия; медицински изделия/ Индия, Китай, Корея, Тайван, Бразилия, Турция; ИКТ/ Турция и Китай.

На последно място, за да увеличи ефекта от своите усилия, Комисията активизира сътрудничеството с трети страни (особено със САЩ и Япония) по въпросите от общ интерес, засягащи достъпа до пазари, чрез споделяне на информация и чрез координирани общи или паралелни действия.

4. СЛЕДВАЩИ СЪПКИ

Всички установени по-горе инструменти следва да бъдат използвани, за да се осигури отвореността на ЕС и за да се осигури по-голям достъп до пазарите на трети страни за европейските предприятия. В контекста на Стратегията на Комисията за достъп до пазари, държавите-членки и бизнес средите следва да продължат своя активен ангажимент, за да осигурят последователността на действията на ЕС в трети страни и ефективно да представят интересите на ЕС извън границите на Съюза.

Това добива още по-голяма важност на фона на настоящата икономическа обстановка, в която външното измерение на Лисабонската стратегия следва да играе своята роля за засилване на ангажимента за трудова заетост и растеж.

Освен усилията ни за бързо приключване на кръга от преговори от Доха и за сключване на амбициозни споразумения за свободна търговия, ще бъде поставен силен акцент върху:

- Дейности за достъп до пазари, **свързани със сектори със силен потенциал за бъдещ растеж**, като сектора на автомобилостроенето, фармацевтичния, химичния, електронния сектор, машиностроене и екологични стоки, както и **услуги, установяване и обществени поръчки**. В областта на услугите наскоро бяха създадени работни групи (като начало – за пощенски, куриерски и дистрибуторски услуги), за да разгледат пречките пред търговията в пазари, които предоставят значителни възможности за доставчиците на услуги от ЕС.
- **Защита и прилагане на правата на интелектуална собственост** в трети страни чрез успешното сключване на двустранни споразумения с подробни разпоредби относно правата на интелектуална собственост, особено по отношение на прилагането, по-интензивно двустранно сътрудничество и диалог, както и програми за техническо сътрудничество, особено с Китай и страните от АСЕАН. Скоро с Китай ще бъде подписан план за действие относно митническото правоприлагане по отношение на правата на интелектуална собственост. Ще продължи двустранното сътрудничество със САЩ по въпросите на прилагане на правата на интелектуална собственост. За да се осигури по-добър достъп за европейските продукти със защитени географски указания, ще разгледаме възможността за защита на географските указания за неселскостопански продукти, в отговор на искания от трети страни като Индия.
- Достъп до пазари за **малки и средни предприятия**, както е посочено в Закона за малките предприятия²³, включително специална подкрепа за получаване на информация и за облекчаване на разходите за получаване на тази информация относно нормативната, правната и културната среда на евентуални износни пазари.

²³ COM(2008) 394, 25.6.2008 г.

ЕС следва да използва своята икономическа тежест и да даде гласък на своите икономически и търговски отношения с основните световни икономики. Трябва да стигнем по-далеч в определяне заедно на елементите на нашите търговски, нормативни и по-широки икономически отношения. Докато не съществува един-единствен модел на отношения с всички наши партньори, ЕС следва да намери по-добри начини за координиране на вътрешното и външното измерение на нашите политики и да се ангажира във всеобхватен диалог с нашите ключови партньори. В този контекст следва също така да обмислим как най-добре да насърчаваме одобрените на международно равнище програма за достоен труд и основни стандарти на труда.

Бъдещите дейности на ЕС следва да бъдат водени от следните принципи:

(1) **Координиран подход**

Всички усилия за по-добър достъп до пазари и по-големи възможности за износ пред европейския бизнес, както и другите въпроси, свързани със сътрудничество и сближаване в сферата на нормативната уредба, следва да бъдат координирани и ясно свързани с програмата за конкурентоспособност на външните пазари. Изискват се по-скоро подходящо насочени и добре концентрирани усилия, като наличните инструменти се използват по най-добър начин, вместо да се провеждат изолирани ad-hoc дискусии с нашите партньори върху отделни области. Необходимо е да се осигури политическо наблюдение на процеса с най-важните партньори на ЕС. Стратегията за достъп до пазари е важна рамка за такова координиране.

(2) **Определяне на приоритети**

Определянето на приоритети е критичен фактор: справянето с бариерите пред търговията, каквато и да е тяхната природа, изисква много ресурси. Следва да гарантираме, че усилията на ЕС за отваряне на пазарите и сътрудничество в областта на нормативната уредба имат истинско, устойчиво икономическо въздействие и могат да бъдат осъществени в разумни срокове. Следва да се даде приоритет на партньори, сектори и политики, където има силен икономически интерес, било той настоящ или потенциален. По-широката политическа цел на ЕС за икономическа интеграция със съседните страни означава, че ангажиментът с тези страни също е приоритет.

(3) **Вслушване в мнението на заинтересованите страни**

Засиленото партньорство между Комисията, държавите-членки и бизнес средите в рамките на стратегията за достъп до пазари, се оказва много ефективно. Следва да се засилят и всички аспекти на дейностите за достъп до пазари и сътрудничеството в областта на нормативната уредба. Сътрудничество в рамките на партньорството и с трети държави ще бъде от основно значение за изработването на активен подход за избягване и отстраняване на бариери пред търговията.

(4) **Пълноценно използване на набора от инструменти**

Отношенията между ЕС и неговите основни търговски партньори са многобройни и различни по вид. Досега тези отношения най-често са

провеждани независимо едни от други, което прави по-трудна оценката на ползите. В бъдеще ЕС следва да разгледа онези области, в които нашите партньори имат полза от сътрудничеството с ЕС, като например програмите за научна и развойна дейност, а в същото време се поддържат съществени бариери пред предприятията от ЕС. Трябва да използваме съсредоточено и последователно всички инструменти на наше разположение за постигане на по-добри възможности за износ пред европейските износители и по-добра нормативна рамка в световен аспект.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящото съобщение има за цел да гарантира по-добри възможности за предприятията от ЕС в трети държави и съчетава заедно вътрешни и външни политики.

То също така представлява първият годишен доклад относно достъпа до пазари, отчитайки всички съществуващи значими бариери. Успешното отстраняване на бариерите изисква твърдо и единодушно изразяване на търговските интереси на ЕС. Успехът на действията на ЕС ще зависи до голяма степен от сериозния ангажимент на всички заинтересовани страни.

Действията в отговор на търговски бариери следва да бъдат последователни и целенасочени. ЕС разполага с различни инструменти за преодоляване на бариерите пред търговията и за насърчаване на нормативното сближаване. Съюзът следва стратегически да използва всички свои инструменти и да осигури по-интегрирана програма за външна политика, която да позволява компромиси и печеливши за всички решения. Комисията ще осигури пълноценно използване на потенциала на сътрудничеството в нормативната област, за да предвижда търговските предизвикателства и да осигури взаимноизгодно сътрудничество в ранните етапи на законодателния процес. Освен достъпа до пазари, сътрудничеството в нормативната област предлага и други ползи в области като защита на потребителите, подобряване на екологичните стандарти, подобряване на доказателствената основа за изработване на законодателство и намаляване на разходите за стопанска дейност.

Това съобщение определя начини за отстраняване на нормативните пречки и за увеличаване на достъпа до пазари, за създаване на трудова заетост и растеж. През 2009 г. Комисията активно ще работи за постигане на тези цели, включително и обмисляне на това как да се задълбочи още повече сътрудничеството в нормативната област. Тези усилия ще се провеждат заедно с по-нататъшното развитие на Лисабонската стратегия за растеж и трудова заетост след 2010 г.