

Путеводитель по Европейской Стандартизации

Часть IV

Европейская стандартизация в Международном контексте

Глава 4.1

Наружный размер внутреннего рынка - Обзор

15 ноября 2003 года

Статус: Внутренний рабочий документ ЕС от июля 2003 года

Автор: Enterprise DG Unit G1

Для дальнейшей информации : entr-regul-coord-MRA@cec.eu.int

Наружный размер внутреннего рынка

При экспорте товаров в зарубежные страны, промышленности и поставщикам необходимо следовать техническим регламентам, процедуре подтверждения соответствия и требованиям сертификации. Данные регламенты обычно служат законным целям (защита здоровья, потребителей, окружающей среды, безопасности и т.д.) Тем не менее, иногда они могут нести больше ограничений в торговле чем это требуется для достижения таких целей. Поэтому регулятивные меры, касающиеся товаров, должны быть пропорциональны преследуемым целям. Это основной принцип, гарантирующий ЕС торговлю товарами как на внутреннем так и на внешнем рынке. Комиссия определила следующий вариант мер, которые могли бы способствовать торговле товарами между Европейским Союзом и третьими странами. Все эти меры имеют три основные цели: предотвращение и снижение влияния регулятивных технических барьеров, поддержка меняющихся степеней регулятивной конвергенции и содействие регулятивному подходу Европейского Союза, особенно в философии внутреннего рынка.

Соглашения о взаимном признании. Соглашения о взаимном признании (MRAs) являются соглашениями, установленными между Европейским Сообществом и правительствами третьих стран, которые *имеют сопоставимый уровень технического развития* и совместимый подход к подтверждению соответствия. Данные соглашения основываются на взаимном принятии сертификатов, знаков соответствия и отчетов испытаний промышленных товаров, выданных органами по оценке соответствия (CABs) одной из сторон *соглашения в соответствии с законодательством другой стороны.* Их целью является содействие международной торговле путем снижения санкционированных расходов на промышленные товары и упрощение процесса их размещения на рынке. Соглашения о взаимном признании также являются инструментом для регулятивной конвергенции. Что касается Европейского Союза, его законная основа происходит из Статьи 133 (Общая коммерческая политика) Договора Европейского Сообщества и обычно включает рамочное соглашение, вместе с приложениями, которые (обычно) охватывают несколько отраслей.

К настоящему времени Европейское Сообщество подписало 7 Договоров о взаимном признании, с Японией, Швейцарией, США, Израилем, Австралией, Новой Зеландией и Канадой.

Договора о взаимном признании также должны дать дополнительные преимущества, такие как устранение или снижение дублированных испытаний, улучшенная регулятивная прозрачность, возросшее сотрудничество между регуляторами обеих сторон и снижение риска, что оценка соответствия будет использована с целью защиты национальных рынков.

Данные преимущества особенно важны для малых и средних предприятий (SMEs), которым может не хватать ресурсов для получения доступа к регулятивной системе отдаленной третьей страны. Договора о взаимном признании могут дать им возможность проверить и сертифицировать свои товары на месте.

Тем не менее, несколько Государств-членов, некоторые представители промышленности и заинтересованные круги критиковали некоторые Договора о взаимном признании поскольку в некоторых отраслях они не привели к ожидаемому росту в торговле.

Другие инструменты для продвижения торговли. Данный опыт подвел к точке зрения, что и другие меры могут быть использованы для стимулирования торговли. На самом деле, условия для открытой торговли включают совместимость подхода, согласованность регламентов и стандартов, прозрачность правил, соответствующие уровни и средства регулирования, объективность при сертификации, совместимость мер по надзору за рынком и соответствующий уровень технической административной инфраструктуры.

В рабочем документе, подготовленном 28 сентября 2001 года, Комиссия определила "ящик инструментов", т.е. инструменты при помощи которых, возможно сделать данные условия более близкими. Эти меры включают **регулятивное сотрудничество, гармонизацию, признание паритета, частичные или добровольно сниженные или менее официальные типы взаимного признания, международную сертификацию или техническое содействие**. Выбор правильного инструмента зависит от характеристик рынка, регулятивного окружения в третьей заинтересованной стране, и желания со стороны промышленности, регуляторов и других заинтересованных сторон достичь согласованных целей.¹

Регулятивное сотрудничество означает соответствующее понимание регламента, прозрачности (например ВТО ТБТ соглашение, лучшая регулятивная практика **ASEM**, Соглашение о свободной торговле между ЕС и Мехико (ЕС-Мехико FTA), Общий рынок стран Южной Америки (MERCOSUR), ТЕР регулятивное руководство, рекомендации UNECE по стандартизации) семинары, тренинговые сессии, совместные визиты, инспектирование и сбор информации.

Международная стандартизация подразумевает использование международных стандартов как основы технического регулирования (например, UNECE WP 29 по автомобилям)

Признание паритетности ведет к свободной торговле товарами и направлено против различных регламентов, имеющих те же цели (например, EU-US соглашение о безопасности морского оборудования).

Частичные или добровольно сниженные или менее официальные типы взаимного признания включают соглашения в некоторых специальных отраслях таких как Надежная Лабораторная Практика (GLP) или Надежная Производственная Практика (GMP), сотрудничество в области аккредитации, заключение контрактов с субподрядчиками, добровольное сотрудничество лабораторий и органов по сертификации, сотрудничество в разработке стандартов.

Техническое содействие означает, например, повышение уровня знаний в отношении ВТО ТБТ соглашения, подготовка получателей к вступлению в члены и построению соответствующей инфраструктуры.

Гармонизация означает создание общих правил. Международное продвижение так называемого Нового и Глобального Подхода ЕС (NGA) к техническому регламенту играет огромную роль в ускорении торговли. Преимущества данной "регулятивной системы" еще недостаточно хорошо известны за пределами ЕС. На самом деле, это был бы идеальный регулятивный подход для многих децентрализованных стран, стран с федеральным устройством или членов экономических районов (например, MERCOSUR), чьи регионы

¹ Смотри документ **SEC** (2001) от 21 сентября 2001 года "Имплементирующая политика внешней торговли в области стандартов и оценки соответствия: Ящик инструментов"

или страны имеют свои собственные технические спецификации. Основные требования могли бы быть подготовлены как обязательные для целой территории, а региональные стандарты носили бы добровольный характер. Кроме того, это бы содействовало развитию торговли с третьими странами, так как Новый Подход основывается на идее "основных требований", по которым проще вести переговоры чем по детальным техническим спецификациям. Поэтому недавние двухсторонние соглашения подписанные с некоторыми странами-кандидатами по вступлению в члены Европейского Союза полностью основываются на Новом и Глобальном Подходе.

Данные двухсторонние соглашения, известные как Протоколы к Европейским Соглашениям по подтверждению соответствия и приемке промышленных товаров (PECAs) могут рассматриваться как основной инструмент стратегии предварительного вступления в область свободного движения товаров. Существуют специальный тип соглашения о взаимном признании, базирующееся на сближение законодательства страны-кандидата по вступлению в Европейский Союз и того, который уже существует в ЕС и развитию соответствующей структуры исполнения в областях стандартизации, подтверждения соответствия и надзоре за рынком. PECAs создают свободный внутренний рынок для товаров в определенных промышленных отраслях до вступления в ЕС и символизируют признание прогресса, достигнутого при подготовке к полному участию на внутреннем рынке ЕС. Как таковые, они имеют большое политическое и экономическое значение для заинтересованных стран. PECAs также важны Европейскому Союзу при расширении преимуществ внутреннего рынка, так как используют отраслевой подход на основе отраслей, указанных странами-кандидатами

Сообщество достигло успеха в обсуждении условий и применении PECA , эффективно "экспортируя" Новый Подход в третьи страны. В настоящее время, PECAs был подписан шестью странами (Чешская Республика, Венгрия, Латвия, Литва, Словения и Словацкая Республика) и вступил в силу. Новые отрасли должны быть добавлены после продолжения переговоров. PECA подписан с Эстонией и ожидается завершение процедуры ратификации. Соглашение типа PECA запарафировано с Мальтой. Официальные переговоры по PECAs проводятся с Польшей и получен запрос от Болгарии и Румынии.

Основываясь на опыте, приобретенном при переговорах с PECA, DG Enterprise считает, что ЕС должен рассмотреть возможность распространения применения модели в другие третьи страны. Однако, необходимо адаптировать модель PECA к новым контекстам, имея ввиду, что заинтересованные страны в данный момент не являются кандидатами на членство в Европейском Союзе. Комиссия развивает концепцию "кольцо друзей" с целью обеспечения стабильности и процветания в соседних странах с последующим увеличением в 2004 году.² Данный процесс должен быть направлен на вопрос расширения внутреннего рынка в этих странах и принятие общих регулятивных структур где это возможно. Особое внимание должно быть уделено преимуществам, которые получают третьи страны, принимая установленные общие принципы, в рамках контекста, существующих целей ВТО. Также существует политическое преимущество в более тесном контакте третьих стран с Европейским Союзом.

Предварительные контакты со странами Средиземноморья и Балкан показывают острый интерес в сотрудничестве с ЕС в поддержку этих ключевых экономических и политических целей. Следующие шаги будут предприняты для начала всестороннего предварительного диалога с заинтересованными странами и проведения детального анализа условий

² COM (2003) 83 окончательный, информация Комиссии Европейскому Парламенту и Совету, Ежегодная Стратегия Политики на 2004 год, стр. 7-8

структуры, необходимых для того, чтобы приступить к успешному раунду переговоров. Степень использования в этом случае политического рычага, который может регулироваться ЕС, меньше чем та, которая используется со странами кандидатами, заключение окончательных соглашений вероятно будет представлять из себя процесс от среднесрочного до долгосрочного.