



Eiropas Savienības
Padome

Briselē, 2018. gada 31. oktobrī
(OR. en)

13801/18

WTO 277

PAVADVĒSTULE

Sūtītājs:	Direktors <i>Jordi AYET PUIGARNAU</i> kungs, Eiropas Komisijas ģenerālsekretāra vārdā
Saņemšanas datums:	2018. gada 31. oktobris
Saņēmējs:	Eiropas Savienības Padomes ģenerālsekretārs <i>Jeppe TRANHOLM-MIKKELSEN</i> kungs
K-jas dok. Nr.:	COM(2018) 728 final
Temats:	KOMISIJAS ZIŅOJUMS EIROPAS PARLAMENTAM, PADOMEI, EIROPAS EKONOMIKAS UN SOCIĀLO LIETU KOMITEJAI UN REĢIONU KOMITEJAI par brīvās tirdzniecības nolīgumu īstenošanu 2017. gada 1. janvāris–2017. gada 31. decembris

Pielikumā ir pievienots dokuments COM(2018) 728 *final*.

Pielikumā: COM(2018) 728 *final*

Briselē, 31.10.2018.
COM(2018) 728 final

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

par brīvās tirdzniecības nolīgumu īstenošanu

2017. gada 1. janvāris–2017. gada 31. decembris

{SWD(2018) 454 final}

1. TABULA	ŠAJĀ ZIŅOJUMĀ IETVERTO NOLĪGUMU PĀRSKATS	
(1. DAĻA)	2	
1. TABULA	ŠAJĀ ZIŅOJUMĀ IETVERTO NOLĪGUMU	
PĀRSKATS (2. DAĻA)		4
1.	IEVADS	5
2.	PĀRSKATS PAR GALVENAJIEM KONSTATĒJUMIEM	9
3.	“JAUNĀS PAAUDZES” BTN: DIENVIDKOREJA, KOLUMBIJA — EKVADORA — PERU, CENTRĀLAMERIKA, KANĀDA	15
3.1.	ES UN DIENVIDKOREJAS BTN	15
3.2.	ES TIRDZNIECĪBAS NOLĪGUMI AR KOLUMBIJU, EKVADORU UN PERU	17
3.3.	ES ASOCIĀCIJAS NOLĪGUMS AR CENTRĀLAMERIKU	20
3.4.	ES un Kanādas Visaptverošais ekonomikas un tirdzniecības nolīgums (CETA)	21
4.	PADZIĻINĀTAS UN VISAPTVEROŠAS BRĪVĀS TIRDZNIECĪBAS ZONAS (DCFTA)	24
5.	PIRMĀS PAAUDZES BTN	28
5.1.	Šveice	28
5.2.	Norvēģija	29
5.3.	Vidusjūras reģiona valstis	29
5.4.	Meksika	31
5.5.	Čīle	32
5.6.	Muitas savienība ar Turciju	33
5.7.	Stabilizācijas un asociācijas nolīgums ar Rietumbalkāniem	34
6.	EKONOMISKO PARTNERATTIECĪBU NOLĪGUMI (EPN) AR ĀFRIKAS, KARĪBU JŪRAS REĢIONA UN KLUSĀ OKEĀNA (ĀKK) VALSTĪM	35
6.1.	Dienvīdāfrikas Attīstības kopienas (SADC) EPN	36
6.2.	Austrumāfrikas un Dienvīdāfrikas valstu (ADĀ) pagaidu EPN	37
6.3.	ĀKK valstu Karību jūras reģiona grupas (CARIFORUM) EPN forums	37
6.4.	EPN ar Klusā okeāna valstīm, un ar Ganu, Kotdivuāru un Kamerūnu	37
7.	TIRDZNIECĪBA UN ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA (TIA): ATJAUNINĀTA INFORMĀCIJA PAR JAUNĀKAJIEM PASĀKUMIEM	39
8.	UZMANĪBAS CENTRĀ: LAUKSAIMNIECĪBAS PĀRTIKAS TIRDZNIECĪBA BTN IETVAROS	41
9.	ATJAUNINĀTA INFORMĀCIJA PAR SĀKTĀM UN TURPMĀKĀM DARBĪBĀM	44

<u>10. TIESĪBU AKTU IZPILDES PIEPRASĪŠANA</u>	46
<u>1. PIELIKUMS. PREFERENČU IZMANTOJUMS ES IMPORTAM</u>	47
<u>2. PIELIKUMS. PREFERENČU IZMANTOJUMS EKSPORTAM NO ES</u>	48
<u>3. PIELIKUMS. SAĪSINĀJUMI</u>	49

1. TABULA ŠAJĀ ZIŅOJUMĀ IETVERTO NOLĪGUMU PĀRSKATS (1. DAĻA)

<u>“Jaunās paaudzes” BTN</u>	
Partnervalsts	Piemērošanas sākuma datums
ES un Dienvidkorejas BTN	2011. gada 1. jūlijs
ES un Kolumbijas, un Peru, un Ekvadoras BTN	2013. gada 1. marts: ar Peru; 2013. gada 1. augusts: ar Kolumbiju; 2017. gada 1. janvāris: ar Ekvadoru.
ES un Centrālamerikas Asociācijas nolīgums	2013. gada 1. augusts: tirdzniecības pīlāru piemēro ar Hondurasu, Nikaragvu un Panamu, 2013. gada 1. oktobris: ar Kostariku un Salvadoru; 2013. gada 1. decembris: ar Gvatemalu.
ES un Kanādas Visaptverošais ekonomikas un tirdzniecības nolīgums (<i>CETA</i>)	2017. gada 21. septembris
<u>Padziļinātas un visaptverošas brīvās tirdzniecības zonas (<i>DCFTA</i>)</u>	
ES un Gruzija	2014. gada 1. septembris, un stājās spēkā 2016. gada 1. jūlijā.
ES un Moldova	2014. gada 1. septembris, un stājās spēkā 2016. gada 1. jūlijā.
ES un Ukraina	2016. gada 1. janvāris, un stājās spēkā 2017. gada 1. septembrī.
<u>“Pirmās paaudzes” BTN</u>	
Partnervalsts	Piemērošanas sākuma datums
ES un Turcijas Muitas savienība	Asociācijas nolīgums tika parakstīts 1963. gadā; muitas savienības pēdējais posms pabeigts 1996. gada 1. janvārī.
ES un Šveice	1972. gads
ES un Norvēģija	1973. gada 1. jūlijs
ES un Izraēla	1996. gada 1. janvāris
ES un Jordānija	2002. gada 1. maijs
ES un Palestīna ¹	1997. gada 1. jūlijs
ES un Tunisija	1998. gada 1. marts
ES un Maroka	2000. gada 18. marts
ES un Libāna	2003. gada 1. marts

¹ Šis nosaukums nav saistāms ar Palestīnas valsts atzīšanu, un tas neskar dalībvalstu individuālo nostāju šajā jautājumā.

ES un Ēģipte	2003. gada 21. decembris
ES un Alžīrija	2005. gada 1. septembris
ES un Meksikas Vispārējais nolīgums	BTN precēm piemēro kopš 2000. gada 1. jūlija. BTN pakalpojumiem piemēro kopš 2001. gada 1. marta.

1. TABULA ŠAJĀ ZIŅOJUMĀ IETVERTO NOLĪGUMU PĀRSKATS (2. DAĻA)

<u>“Pirmās paaudzes” BTN</u>	
Partnervalsts	Piemērošanas sākuma datums
ES un Čīles Asociācijas nolīgums	2003. gada 1. februāris
ES un bijušās Dienvidslāvijas Maķedonijas Republikas SAN ²	Pagaidu nolīgums par tirdzniecību, 2001. gada 1. jūnijs
ES un Albānijas SAN	Pagaidu nolīgums par tirdzniecību, 2006. gada 1. decembris
ES un Melnkalnes SAN	Pagaidu nolīgums par tirdzniecību, 2008. gada 1. janvāris
ES un Serbijas SAN	Pagaidu nolīgums par tirdzniecību Serbijai: 2009. gada 1. februāris; ES: 2009. gada 8. decembris
ES un Bosnijas un Hercegovinas SAN	Pagaidu nolīgums par tirdzniecību, 2008. gada 1. jūlijs
ES un Kosovas ³ SAN	2016. gada 1. aprīlis
<u>Ekonomisko partnerattiecību nolīgumi (EPN)</u>	
Partnervalsts	Piemērošanas sākuma datums
ES un Klusā okeāna valstis	2014. gada 28. jūlijs: ar Fidži; 2009. gada 20. decembris: ar Papua-Jaungvineju.
ES un <i>Cariforum</i>	2008. gada 29. decembris: ar Antigvu un Barbudu; Belizu; Bahamām; Barbadosu; Dominiku; Dominikānas Republiku; Grenādu; Gajānu; Jamaiku; Sentkitsu un Nevisu; Sentlūsiju; Sentvinsentu un Grenadīnām; Surinamu; Trinidādu un Tobago.
ES un Austrumāfrikas un Dienvidāfrikas (ADĀ) apakšreģions	2012. gada 14. maijs: ar Madagaskaru, Maurīciju, Seišelām un Zimbabvi.
ES un Centrālāfrikas EPN	2014. gada 4. augusts: ar Kamerūnu.
ES un <i>SADC</i> (Dienvidāfrikas Attīstības kopienas) EPN	2016. gada 10. oktobris ar Botsvānu, Lesoto, Namībiju, Dienvidāfriku, Svazilendu; 2018. gada 4. februāris: ar Mozambiku.
ES un Ganas pagaidu EPN	2016. gada 15. decembris
ES un Kotdivuāras pagaidu EPN	2016. gada 3. septembris

² Stabilizācijas un asociācijas nolīgums (SAN).

³ Šis nosaukums neskar nostāju par Kosovas statusu un atbilst ANO DP rezolūcijai Nr. 1244/1999 un Starptautiskās Tiesas atzinumam par Kosovas neatkarības deklarāciju.

1. IEVADS

1.1. Ziņojuma sagatavošanas pamatojums

Divpusējie un reģionālie brīvās tirdzniecības nolīgumi (BTN) ir nozīmīgākie ekonomikas izaugsmes virzītājspēki. Izmantojot globalizācijas iespējas, tie dod nozīmīgu labumu iedzīvotājiem un uzņēmumiem Eiropas Savienībā (ES) un mūsu partnervalstīs. BTN ievērojami veicina ES ārējās tirdzniecības rādītājus, jo tie atver jaunus tirgus eksportētājiem un piedāvā paredzamāku, uz noteikumiem balstītu uzņēmējdarbības vidi, kas labvēlīgi ietekmē patērētāju izvēli un konkurenci. Lai gan tirdzniecības nolīgumu svarīgākās iezīmes arvien ir tarifu un valsts iekšēju, ar tarifiem nesaistītu šķēršļu atcelšana, arvien nozīmīgāki kļūst citi aspekti. Priekšplānā jo īpaši izvirzījušies noteikumi, kas atbalsta brīvu un godīgu tirdzniecību (piem., saistībā ar *IPR* (intelektuālā īpašuma tiesību) aizsardzību un konkurences noteikumi), un arī noteikumi darba tiesību un vides aizsardzības jomā. Turklāt daži BTN var piedāvāt pusēm iespēju ciešāk sadarboties visdažādākajās jomās, sākot no pētniecības un inovācijas un beidzot ar standartizāciju un klimata pārmaiņām.

Tā kā ES noslēgto tirdzniecības nolīgumu skaits palielinās, pieaug arī sabiedrības interese par šo nolīgumu ietekmi. Lai analizētu reālos un potenciālos ieguvumus, ko dod nozīmīgākie tirdzniecības nolīgumi⁴, "*Tirdzniecība visiem*" paziņojumā⁵ Komisija apņēmas ik gadu apkopot informāciju par to, kā šādi nolīgumi tiek īstenoti, izceļot ne tikai progresu, bet arī joprojām neatrisinātās problēmas un Komisijas veiktos pasākumus, lai BTN var pilnā mērā sasniegt savu potenciālu.

Atbilstīgi [pirmajam ziņojumam](#)⁶, kas tika publicēts 2017. gada novembrī, otrā ikgadējā ziņojuma par BTN īstenošanu (turpmāk "ziņojums") nolūks ir palielināt informētību un pārredzamību saistībā ar Komisijas īstenojamiem BTN. Ziņojumam vajadzētu ļaut citām ES iestādēm, ES dalībvalstīm, pilsoniskajai sabiedrībai, uzņēmumiem un ikvienam, kam ir interese par ES tirdzniecības politiku, rūpīgi pārbaudīt un pārrunāt to, kā ES piemēro BTN. Ziņojumā apkopoto informāciju varēs arī izmantot tirdzniecības sarunās nākotnē. Turklāt ziņojums arī sniedz lietderīgu ieskatu par to, kādā mērā BTN ar ES dod labumu jaunattīstības valstīm un kā labāk izstrādāt attīstības palīdzību, kas būtu salāgota ar nesen atjaunināto [tirdzniecības atbalsta stratēģiju](#).

1.2. Ziņojumā izmantotie dati

Ja nav norādīts citādi, vispārējā tirdzniecības statistika⁷ ziņojumā par tirdzniecības un ieguldījumu plūsmu attīstību pamatojas uz *EUROSTAT* datiem (*COMEXT*), kas bija

⁴ Pārskats par visiem ES noslēgtajiem tirdzniecības nolīgumiem un to sarunām pieejams vietnē http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

⁵ Eiropas Komisija, Paziņojums "Tirdzniecība visiem: ceļā uz atbildīgāku tirdzniecības un ieguldījumu politiku", COM(2015) 497.

⁶ Komisijas ziņojums Eiropas Parlamentam, Padomei, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai par brīvās tirdzniecības nolīgumu īstenošanu, 2017. gada 17. novembris; Briselē, 2017. gada 9. novembris, COM(2017) 654 final.

⁷ Vispārējā statistika par preču un pakalpojumu tirdzniecības plūsmām par katru BTN partnervalsti pieejama dienestu darba dokumentā.

pieejami 2018. gada 15. jūlijā.⁸ Ja nav norādīts citādi, jaunākie pieejamie gada dati par preču tirdzniecību attiecas uz 2017. gadu, un dati par pakalpojumiem un ieguldījumiem ir par 2016. gadu. Statistika par preferenču izmantojuma rādītājiem (PIR)⁹ pamatojas uz administratīvajiem datiem, kurus apkopojusi importētājvalsts. PIR rāda, kādā mērā tirdzniecības plūsmās tiek izmantotas tirdzniecības nolīgumā paredzētās preferences. PIR rāda importu vai eksportu, kas ir veikts tirdzniecības preferenču ietvaros, kā daļu no tāda importa vai eksporta kopējās vērtības, kuram partnervalsts *var piemērot* preferences, t. i., tāda importa vai eksporta kopējo vērtību, kuram var piemērot preferences, daļa ar importu/eksportu, kas faktiski ir veikts preferenču shēmas ietvaros. Imports/eksports, kam var piemērot preferences, ir tad, ja piemērotais preferenciālais tarifs ir zemāks nekā piemērotais vislielākās labvēlības (*MFN*) tarifs. Attiecīgi aprēķinā nav iekļauta tirdzniecība, kam nepiemēro *MFN* beznodokļa tarifu.

ES importam no BTN partnervalstīm PIR balstās uz *Eurostat* skaitļiem. *Eurostat* apvieno tarifus un tirdzniecības plūsmas, lai izveidotu datu kopu, no kuras Komisija iegūst informāciju gan par režīmu, kādu var piemērot produktam, gan par attiecināmā režīma izmantošanas apmēru. Iegūtā datu kopa ir saskaņota un konsekventa¹⁰ un ļauj veikt salīdzinājumu pa partnervalstīm un gadiem.

Savukārt, lai aprēķinātu PIR eksportam no ES uz BTN partnervalstīm, Komisija izmanto administratīvos datus, ko apkopojusi attiecīgā trešā valsts, kura veikusi importu. Šie statistikas dati nav saskaņoti. Tādēļ tiešs salīdzinājums starp partnervalstīm vai ar ES importu būtu uzskatāms tikai par indikatīvu. PIR tiek sniegti tikai tad, ja ir bijuši pieejami pietiekami ticami dati.

1.3. Ziņojuma tvērums un struktūra

Šajā ziņojumā sniegta atjaunināta informācija par Komisijas darbībām saistībā ar BTN īstenošanu un apkopota nozīmīgākā informācija par 35 galvenajiem tirdzniecības nolīgumiem ar 62 partnervalstīm, kas tika piemēroti vismaz vairākus mēnešus 2017. gadā (sk. I tabulu). Sīkāka informācija par katru atsevišķo nolīgumu pieejama dienestu darba dokumentā, kas pievienots šim ziņojumam.

- 2. iedaļā sniegta informācija par dažiem galvenajiem konstatējumiem jomās, uz kurām attiecas nolīgumi, raksturots panāktais progress un neatrisinātie jautājumi.
- 3.–6. iedaļā aplūkots svarīgākais par katru BTN kategoriju:
 - “jaunās paaudzes” BTN (3. iedaļa);
 - padziļinātas un visaptverošas brīvās tirdzniecības zonas (*DCFTA*; 4. iedaļa);
 - “pirmās paaudzes” BTN (5. iedaļa) un

⁸ Attiecībā uz Asociācijas nolīgumu ar Centrālameriku pastāv ievērojamas atšķirības starp *EUROSTAT* un Centrālamerikas statistiku, tāpēc konsekvences apsvērumu dēļ izmantoti tikai *Eurostat* dati.

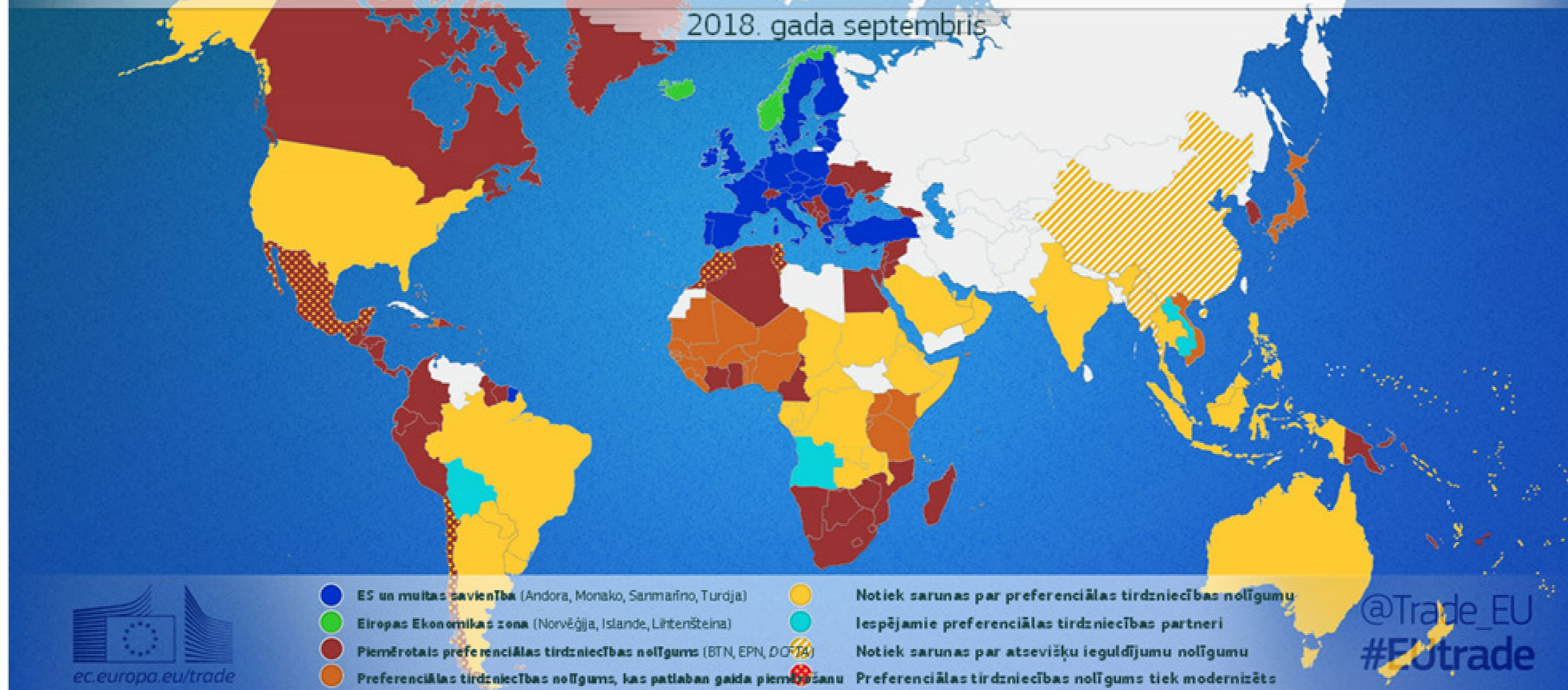
⁹ Informāciju par PIR partnervalstu dalījuma var skatīt 1. un 2. pielikumā.

¹⁰ Tomēr pastāv neliela kļūdas iespējamība, jo datos nav ietvertas dažas pārmaiņas importa preferenciālajā statusā, piem., preferences, ko importētāji pieprasa pēc preču deklarēšanas muitā, un preferences, kas tiek atteiktas, par ko muita pieņem lēmumu pēc tam, kad tiek veikta verificēšana pēc preču izlaišanas.

- ekonomisko partnerattiecību nolīgumi (6. iedaļa).
- 7. iedaļā aplūkots, kā tiek īstenotas apņemšanās saistībā ar tirdzniecību un ilgtspējīgu attīstību (TIA).
- 8. iedaļā apkopota informācija par lauksaimniecības pārtikas tirdzniecību saskaņā ar BTN.
- 9. iedaļā aplūkots Komisijas pastāvīgais darbs, kas tiek veikts, palielinot informētību un uzlabojot BTN izmantošanu.
- 10. iedaļā aplūkota situācija saistībā ar tiesību aktu izpildes pieprasīšanu.

ES TIRDZNIECĪBAS STĀVOKLIS

2018. gada septembris



2. PĀRSKATS PAR GALVENAJIEM KONSTATĒJUMIEM

2.1. Pamatinformācija

BTN ir nozīmīgākais katalizators, kas darbojas, atverot tirgus un izveidojot pamatnosacījumus tirdzniecībai un ieguldījumu veikšanai. Tirdzniecības nolīgumi ļauj ES uzņēmumiem palielināt eksportu un importu, un tas sekmē ES iekšzemes kopprodukta (IKP) pieaugumu. Pastāv arī skaidra saikne starp (ES un ārvalstu) nodarbinātību un pievienoto vērtību, ko rada ES eksports uz citām pasaules valstīm.¹¹ Tomēr BTN ir arī vairāki papildu mērķi — gan vispārīgi, gan konkrēti katrai partnervalstij vai reģionam. ES ir apņēmusies nodrošināt, lai tirdzniecības politika veicinātu arī tādas vērtības kā cilvēktiesību, darba tiesību un vides aizsardzību un cīņu pret klimata pārmaiņām.

Turklāt padziļinātas un visaptverošas brīvās tirdzniecības zonas (*DCFTA*) ar mūsu austrumu kaimiņreģiona partnervalstīm Moldovu, Ukrainu un Gruziju ir lielā mērā atkarīgas no šo valstu tiesību aktu pakāpeniskas tuvināšanas ES tiesību aktu kopumam. Ekonomisko partnerattiecību nolīgumi (EPN) ar Āfrikas, Karību jūras reģiona un Klusā okeāna (ĀKK) valstīm ir asimetriski nolīgumi, kas mūsu partnervalstīm nodrošina piekļuvi ES tirgum bez nodokļiem un kvotām, kā arī tehnisko palīdzību un attīstības atbalsta pasākumus. Nolīgumi ar Rietumbalkāniem pamatojas uz spēcīgu Eiropas perspektīvu, šīm valstīm tiecoties nākotnē kļūt par ES dalībvalstīm.

BTN būtībā tiek īstenoti, notiekot sarunu procesam, un nolīgumi būs jāpielāgo, lai nodrošinātu, ka tiek sasniegti konkrētie politikas mērķi, kuru dēļ nolīgums tiek noslēgts. Nozīmīgus secinājumus var izdarīt tikai tad, kad nolīgums ticis piemērots vairākus gadus. Ietekmes izvērtēšanai Komisija veica *ex post* novērtējumu par ES “pirmās paaudzes” BTN ar Čīli (2012. gads) un Meksiku (2016. gads) un gatavojas pabeigt padziļinātu analīzi par pirmo ES “jaunās paaudzes” nolīgumu ar Dienvidkoreju. Secinājums 2016. gadā par Visaptverošo ekonomikas un tirdzniecības nolīgumu (*CETA*) ar Kanādu iezīmēja jaunus pagrieziena punktus tvēruma un satura izteiksmē, un tas arī parādīsies nolīguma īstenošanas gaitā.

Jo tirdzniecības nolīgums ir vērienīgāks un aptverošāks, jo tā īstenošana ir sarežģītāka un prasa lielākus resursus. Tādēļ šobrīd ir vēl jo svarīgāk periodiski un sistemātiski uzraudzīt mūsu svarīgāko BTN darbību. Konstatējumi par to, kas darbojas un nedarbojas mūsu dažādo nolīgumu ietvaros, var palīdzēt sarunu procesā par jauniem nolīgumiem un esošo nolīgumu modernizācijā. Tādēļ Komisija uzsver, ka ir svarīga raita pāreja no sarunām uz īstenošanas posmu un labāka sagatavotība dienai, kad provizoriski sāks piemērot jaunu nolīgumu, kā var redzēt gadījumā ar *CETA* un Ekonomisko partnerattiecību nolīgumu ar Japānu. Šā iemesla dēļ var uzskatīt, ka BTN efektīva īstenošana ir daļa no tirdzniecības politikas cikla.

11 Sk. Hosē Ruedas-Kantučes (*José M. Rueda-Cantuche*) un Nunu Souzas (*Nuno Sousa*) 2016. gada februāra rakstu “ES eksports uz pasaules valstīm: pārskats par ietekmi uz nodarbinātību un ienākumiem”; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154244.pdf.

2.2. Preču tirdzniecība¹²

Kopējais ES tirdzniecības apjoms BTN ietvaros 2017. gadā bija 1179 miljardi EUR, kas ir aptuveni 32 % no ES kopējā tirdzniecības apjoma ar trešām valstīm (aptuveni 3737 miljardi EUR tajā pašā gadā). Mūsu lielākie tirdzniecības partneri BTN ietvaros ir Šveice — tirdzniecība ar šo valsti veido 7 % no ES kopējās ārējās tirdzniecības, un tai seko Turcija (4,1 %), Norvēģija (3,4 %) un Dienvidkoreja (2,7 %). ES kopējais importa apjoms BTN ietvaros 2017. gadā bija aptuveni 542 miljardi EUR, savukārt kopējais eksporta apjoms bija 637 miljardi EUR.

2017. gadā preču tirdzniecība kopumā palielinājās, īpaši saistībā ar ES eksportu. Dažos gadījumos bija vērojama ES eksporta samazināšanās, taču to galvenokārt izraisīja ārēji faktori¹³, kuri ietekmēja attiecīgās partnervalsts ekonomiku, nevis BTN slikta darbība. Tirdzniecības plūsmu analīze pa nozarēm liecina, ka ievērojami palielinājās ES lauksaimniecības pārtikas produktu un mehānisko transportlīdzekļu eksports uz dažām mūsu “jaunās paaudzes” BTN partnervalstīm. Tajā pašā laikā dažās nozarēs, piem., transporta iekārtas vai tehnika, arvien netiek izmantots viss potenciāls, un eksporta pamatā esošā vērtība un potenciālie nodokļu ietaupījumi ir salīdzinoši lieli visās ES dalībvalstīs un BTN partnervalstīs. Piemēram, saskaņā ar Tirdzniecības ĢD nesen veikto pētījumu ES eksportētāji varētu ietaupīt aptuveni 15 miljardus EUR, ja tie pilnībā izmantotu preferences, ko piedāvā 18 ES BTN¹⁴.

2.3. Preferenču izmantošanas rādītāji (PIR)¹⁵

PIR ES importam no BTN partnervalstīm

2017. gadā bija vērojami daži pozitīvi notikumi, īpaši saistībā ar Latīņamerikas valstīm Čīli un Meksiku un EBTA partnervalstīm Norvēģiju un Šveici, jo tās varēja labāk izmantot ES piešķirtās BTN preferences. Kopumā Vidusjūras reģiona BTN partnervalstis un arī dažas Andu valstis, piem., Ekvadora, labi izmantoja BTN preferences. Augšupejoša tendence vērojama arī Centrālamerikas valstīs, īpaši Salvadorā un Panamā.

PIR eksportam no ES uz BTN partnervalstīm

Daudzos gadījumos arvien ir problemātiski aprēķināt, kādā mērā preferences tiek izmantotas eksportam no ES uz BTN partnervalstīm, jo datu nav vispār vai trūkst ticamu datu. Piemēram, pagājušajā gadā dati par PIR eksportam no ES uz BTN partnervalstīm atkal *nebija* ātri pieejami par visām BTN partnervalstīm, un dažos gadījumos izrādījās, ka saņemtie dati nebija

¹² Avots: Eurostat.

¹³ Tirdzniecības plūsmas var ietekmēt noteikts politiskais un ģeopolitisks konteksts, kā arī citi faktori, kas ne vienmēr ir saistīti ar BTN īstenošanu.

¹⁴ Sk. L. Nilsona (Nilsson) un N. Preijona (Preillon) pētījumu (2018. gads)
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf.

¹⁵ Pamatā esošais jēdziens ir sīkāk skaidrots 1.3. iedaļā. Informāciju par PIR partnervalstu dalījuma skatīt 1. un 2. pielikuma.

ticami vai konsekventi.¹⁶ Tas ir tāpēc, ka, apkopojot un sniedzot importa datus, katra partnervalsts izmanto savu metodi. Dažos gadījumos dati nav pietiekami, jo nepietiek kapacitātes un trūkst zināšanu, bet dažas valstis apgalvo, ka tās vispār nevāc šādus datus.

Komisija šo problēmu ir apspriedusi ar attiecīgajām partnervalstīm, izmantojot institucionālās struktūras savu BTN ietvaros, lai sekmētu periodisku informācijas apmaiņu starp pusēm. Jaunākajos BTN, sākot no *CETA*, tiks iekļauts saistošs noteikums par tirdzniecības datu periodisku apmaiņu.

Saskaņā ar Komisijas rīcībā esošo informāciju PIR uzlabojās eksportam no ES uz vairākām BTN partnervalstīm; runa ir, piem., par Dienvidkoreju, kam PIR palielinājās četrus gadus pēc kārtas, un arī Gruziju un Čīli. Eksportam no ES uz Šveici, kas ir mūsu lielākā tirdzniecības partnervalsts BTN kontekstā, PIR nemainīgi bija aptuveni 80 %. Neraugoties uz šādu pozitīvu attīstību, ES eksportētāji joprojām var labāk izmantot BTN. Komisija strādā, lai ES uzņēmumi vairāk izmantotu BTN, izmantojot dažādu pasākumu kopumu, kura mērķis ir sniegt informāciju laicīgāk, un arī praktiskas norādes par tādiem sarežģītiem jautājumiem kā, piem., izcelsmes noteikumi. Cieši sadarbojoties ar ES dalībvalstīm un uzņēmumiem, Komisija arī strādā, lai uzlabotu savu tirgus pieejamības datubāzi un palīdzības dienestu tirdzniecības jautājumos, lai tos pielāgotu mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) vajadzībām.

2.4. Pakalpojumi un ieguldījumi

Visos “jaunās paaudzes” BTN un *DCFTA* iekļauti vērienīgi noteikumi par pakalpojumiem un ieguldījumiem. Jaunākie nolīgumi (piem., *CETA* vai EPN ar Japānu) palīdz izveidot un nostiprināt tiesisko regulējumu, lai atvieglotu pakalpojumu sniegšanu, vienlaikus aizsargājot patērētājus. *CETA* un ES BTN ar Singapūru un Vjetnamu arī ietver labākus noteikumus ieguldījumu aizsardzībai. ES BTN iet tālāk nekā PTO, jo tajos tiek liberalizēti ieguldījumi ne tikai pakalpojumu jomā, bet vairākumā ekonomikas nozaru, tostarp ražošanā un lauksaimniecībā. Tas atvieglo darījumdarbību ES pakalpojumu sniedzējiem un ieguldītājiem, jo tiek piedāvāta paredzamāka vide un lielāka tiesiskā drošība.

Neraugoties uz iepriekš teikto, sadalītu datu neesamības dēļ ir grūti precīzi noteikt BTN ietekmi uz pakalpojumu tirdzniecību un ārvalstu tiešajiem ieguldījumiem (ĀTI). Tādēļ BTN ietekme pakalpojumu jomā būtu jāpēta detalizētāk, lai iegūtu skaidrāku priekšstatu. Turpmāk uzskaitīti daži līdz šim svarīgākie konstatējumi.

- ✓ Pakalpojumu tirdzniecība ir palielinājusies “jaunās paaudzes” BTN ietvaros ar Dienvidkoreju, Kolumbiju, Ekvadoru, Peru un Centrālameriku kopš šo nolīgumu stāšanās spēkā. Piemēram, Centrālamerikas gadījumā pakalpojumu tirdzniecība 2016. gadā sasniedza gandrīz 40 % no kopējās tirdzniecības vērtības, un pakalpojumu tirdzniecība ar Panamu vien veidoja vairāk nekā pusi no šī pieauguma.

¹⁶ Piemēram, sniegtās ziņas par preferenciālu importu reizēm attiecas uz tarifa pozīcijām, kurām netiek piemērotas preferences. Dažreiz var redzēt lielu atšķirību starp paziņoto kopējo importu un kopējo eksportu, par ko datus sniedz *Eurostat*. Komisija izlabo neatbilstības, izslēdzot tirdzniecību tarifu pozīcijās, kurām nav noteiktas preferences saskaņā ar Tirdzniecības ĢD tirgus pieejamības datubāzi (piemēram, kur vislielākās labvēlības tarifs = 0).

- ✓ Līdzīga augšupejoša tendence vērojama saistībā ar “pirmās paaudzes” nolīgumiem ar Čīli un Meksiku. Ar modernizētajiem nolīgumiem tiks ieviesti turpmāki uzlabojumi. Konkrēti, Meksika ir apņēmusies turēt savu pakalpojumu tirgu plaši atvērtu ES piegādātājiem, piedāvājot plašas un vērienīgas koncesijas.
- ✓ “Pirmās paaudzes” nolīgumi ar mūsu Vidusjūras reģiona partnervalstīm ietver tikai ļoti ierobežotus noteikumus par ieguldījumiem un pakalpojumiem, jo tie galvenokārt attiecas uz precēm. Kopumā pakalpojumu tirdzniecība un ieguldījumi attīstās pozitīvi, pat ja pēdējā laikā nestabilitātes vai drošības apsvērumu dēļ dažās valstīs ir samazinājušies tūrisma pakalpojumi.
- ✓ Strauji pieaug vērtība pakalpojumu tirdzniecībai, ko nodrošina ES uzņēmumi Šveicē, un otrādi, un ES ir pozitīva bilance saistībā ar šo.
- ✓ 2016. gadā *DCFTA* ietvaros turpināja palielināties pakalpojumu tirdzniecība un ieguldījumi ar Ukrainu un Moldovu, abām valstīm atgūstoties pēc ekonomiskās un politiskās krīzes, tomēr tas vēl nenotika Gruzijas gadījumā.
- ✓ No visiem noslēgtajiem EPN tikai vienā gadījumā ar Karību jūras reģiona valstīm ir aptverti pakalpojumi, ieguldījumu liberalizācija un citi ar tirdzniecību saistīti jautājumi, savukārt citos EPN ir pārskatīšanas klauzulas un par šiem jautājumiem sarunas notiks vēlāk.

2.5. Panāktais progress un svarīgākie risināmie jautājumi

Komisija izmanto BTN institucionālo ietvaru, lai risinātu konkrētas problēmas ar partnervalstīm, un veiksmīgi darbojās arī 2017. gadā¹⁷. Turpmāk uzskaitīti daži svarīgākie sasniegumi un patlaban neatrisinātie jautājumi.

Sanitārie un fitosanitārie (SFS) pasākumi

- ✓ Čīle atvēra savu tirgu ES liellopu gaļai, likvidējot pēdējos šķēršļus izcirstai gaļai un pielāgojot nosacījumus veterinārajam sertifikātam eksporta vajadzībām.
- ✓ Peru piešķīra ES piena produktiem gandrīz pilnu piekļuvi tirgum.
- ✓ Kolumbija, Kostarika un Panama uzlaboja SFS procedūras, tostarp saistībā ar kārtību ES iestāžu iepriekšējai iekļaušanai sarakstā.
- ✓ Moldova pieņēma un sāka ieviest SFS stratēģiju, un Gruzija pieņēma tiesību aktu ceļvedi.

¹⁷ Sk. arī Komisijas 2018. gada ziņojumu par tirdzniecības un ieguldījumu šķēršļiem: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf.

- Joprojām ir aizliegts eksportēt liellopu gaļu no ES uz Dienvidkoreju. Par šo jautājumu SFS komiteja atkārtoti diskutēja 2017. gada 6. septembrī.
- Kolumbijā arvien pastāv dažas apgrūtināšanas, ar SFS saistītas procedūras, kas attiecas uz augu valsts produktiem; Peru ir panākts ierobežots progress saistībā ar saskaņotu sertifikātu apstiprināšanu gaļas produktu importam.
- Dažās mūsu *DCFTA* partnervalstīs, piem., Gruzijā, jāturpina stiprināt institucionālā spēja pārtikas nekaitīguma kontroles jomā; Moldovai jāpilnveido laboratoriju diagnostikas spēja dzīvnieku slimību uzraudzībai un izsekošanai.

Tirdzniecības tehniskie un administratīvie šķēršļi

- ✓ Meksika atcēla šķēršļus saistībā ar veselības produktu un lauksaimniecībā lietojamu ķīmisko produktu reģistrāciju un apstiprināšanu.
- ✓ Turcija atcēla eksporta ierobežojumus lūžņiem no vara un alumīnija un izņēma papīra izstrādājumus no importa uzraudzības shēmas tvēruma.
- ✓ Kolumbija veica grozījumus tiesību aktos, lai radītu vienlīdzīgus konkurences apstākļus vietēja ražojuma un importētu stipro alkoholisko dzērienu importam un pārdošanai un paziņoja par vienlīdzīgu konkurences apstākļu radīšanu kravas automobiļu importam (lai gan šīs saistības vēl ir jāīsteno).
- Ukraina turpināja aizliegt eksportēt balķus, un bija panākts mazs progress, izstrādājot tiesību aktus mežkopības nozarē, kuru mērķis būtu likvidēt šo tirdzniecības ierobežojumu.
- Dažas Vidusjūras reģiona valstis, tostarp Alžīrija, Ēģipte, Maroka un Tunisija, rūpniecības precēm piemēro apgrūtināšanas reģistrācijas shēmas, sertifikācijas procesus, tehnisko kontroli ostās un pārbaudes pirms nosūtīšanas vai vietējas nozīmes prasības publiskiem konkursiem.
- Turcijā tirdzniecību ierobežojoši pasākumi nozīmē arī diskrimināciju pret ES eksportētiem traktoriem, eksporta ierobežojumus ādas izstrādājumiem un Turcijas īstenotu vietējo politiku farmācijas nozarē.

Ģeogrāfiskās izcelsmes norādes (GIN)

- ✓ ES ĢIN *Prosecco* un atbilstīgā starptautiskā preču zīme tagad ir tiesiski aizsargāta Moldovā.
- Dienvidkorejā bija grūtības pievienot jaunas ES ĢIN sarakstam, kam BTN jau nodrošina aizsardzību.

Publiskais iepirkums

- ✓ Ukraina pieņēma plašu ceļvedi publiskā iepirkuma jomā, kas ir nākamais solis ceļā uz pārredzamāku un atvērtāku publiskā iepirkuma sistēmu.

- Konkurentiem no ES vēl nav atvērti vietējie tirgi iepirkuma jomā dažās Austrumu partnerības valstīs, jo tajos trūkst pārredzamības.

Uzņēmējdarbības vide, ieguldījumi, MVU piekļuve tirgum

- ✓ Meksika uzlaboja piekļuvi ĀTI, atceļot pašu kapitāla maksimālo robežvērtību nozīmīgās nozarēs, tostarp telesakaru, enerģētikas nozarē un apdrošināšanas sabiedrībām.
- ✓ Vairākas Eiropas un Vidusjūras reģiona valstis ir grozījušas tiesību aktus, kas regulē ieguldījumus, cenšoties piesaistīt vairāk ĀTI. Piemēram, Ēģipte un Tunisija pieņēma jaunu Ieguldījumu likumu, Alžīrija grozīja Investīciju kodeksu, Palestīna pieņēma vairākus tiesību aktus, kuru mērķis bija uzlabot ieguldījumu vidi, un Jordānija un Maroka izveidoja jaunas iestādes, lai attīstītu ieguldījumus. Efektīvai īstenošanai būs izšķiroša nozīme, lai nodrošinātu panākumus šādiem pasākumiem.
- Korupcija un slikta pārvaldība turpināja ietekmēt ES uzņēmumu darbību dažās Rietumbalkānu un austrumu kaimiņreģiona valstīs.

3. “JAUNĀS PAAUDZES” BTN: DIENVIDKOREJA, KOLUMBIJA — EKVADORA — PERU, CENTRĀLAMERIKA, KANĀDA

Šā ziņojuma izpratnē “jaunās paaudzes” BTN ir visaptveroši BTN ar atsevišķām trešām valstīm, par kuriem sarunas risinātas pēc 2006. gada. No piemērotajiem nolīgumiem šajā kategorijā ietilpst BTN ar Dienvidkoreju, Kolumbiju, Peru, Ekvadoru, Centrālameriku un Kanādu. Šādi nolīgumi parasti attiecas ne tikai uz muitas tarifu samazināšanu un preču tirdzniecību, bet arī aptver pakalpojumus un publisko iepirkumu. Nolīgumā ar Dienvidkoreju un Kanādu ir arī ietverti noteikumi par ieguldījumu lielāku liberalizāciju, un *CETA* turklāt paredz arī ieguldījumu aizsardzību (kaut gan to vēl provizoriski nepiemēro) un sadarbību regulējuma jomā. Stingri noteikumi par tirdzniecību un ilgtspējīgu attīstību (TIA) veido visu kopš 2010. gada noslēgto “jaunās paaudzes” tirdzniecības nolīgumu pamatu.

3.1. ES UN DIENVIDKOREJAS BTN

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

BTN tiek piemērots septiņus gadus. 2017. gadā ES tirdzniecība ar Dienvidkoreju palielinājās straujāk (vidēji par 5,7 % gadā pēdējo 7 gadu laikā) nekā vispārējā ārējā tirdzniecība starp ES un trešām valstīm, kas pieauga par 3,8 %, un BTN bija šīs attīstības balsts. ES imports pieauga straujāk nekā ES eksports, jo to atbalstīja ES ekonomikas atgūšanās un spēcīgs iekšzemes pieprasījums ES.

ES mehānisko transportlīdzekļu eksports uz Dienvidkoreju atkal palielinājās par 7,3 % pēc samazināšanās par 7,5 % 2016. gadā.

ES eksports uz Dienvidkoreju un imports no Dienvidkorejas lauksaimniecības pārtikas nozarē palielinājās par attiecīgi 10 % un 11 %, tādējādi pārsniedzot pieauguma tempu, kas bija vērojams ES lauksaimniecības pārtikas eksportā un importā ar visām BTN partnervalstīm kopā (attiecīgi 4 % un 5 %). Salīdzinājumā ar diviem iepriekšējiem gadiem ES eksportētāji arī labāk izmantoja tarifu kvotas (TK)¹⁸ jutīgiem lauksaimniecības produktiem.

2017. gadā lauksaimniecības pārtikas tirdzniecībā ar Dienvidkoreju ES veidojās pārpalikums 2,6 miljardu EUR apmērā. Laikā no 2010. gada līdz 2017. gadam ES lauksaimniecības pārtikas eksports uz Dienvidkoreju palielinājies par 113 % un imports no Dienvidkorejas palielinājies par 212 % (kaut gan šis palielinājums sākās no ļoti zemas vērtības — no 65 līdz 203 miljoniem EUR).

Eksportam no ES uz Dienvidkoreju PIR bija 74,3 %, kas ir visu laiku augstākais rādītājs. Importam uz ES no Dienvidkorejas PIR nedaudz palielinājās, no 87 % 2016. gadā līdz 88 % 2017. gadā.

ES pakalpojumu tirdzniecība ar Dienvidkoreju veido aptuveni 1 % no ES ārējās pakalpojumu tirdzniecības. Laikā no 2010. gada līdz 2016. gadam ES pakalpojumu eksports palielinājās par 70 %. 2016. gadā ES eksports nedaudz samazinājās par 3,6 % un ES imports samazinājās par 3,3 % salīdzinājumā ar 2015. gadu. Tā paša perioda laikā ES iekšējie ĀTI palielinājās par 46 % un ES ārējie ĀTI (ES ieguldījumi Dienvidkorejā) palielinājās par 34 %.

¹⁸ TK nosaka kvantitatīvu robežvērtību aizsargāta iekšzemes produkta importam uz noteiktu laiku. Importam, kas pārsniedz šo robežvērtību, tiek piemērots augstāks tarifs.

Koreja slāpst pēc Itālijas vīna

Col d'Orcia vīna darītava ražo vīnu Toskānā kopš 1890. gada, un tā ir slavena ar savu reģionam raksturīgo *Brunello di Montalcino* vīnu. *Col d'Orcia* eksportē vīnu visā pasaulē jau 45 gadus, izmantojot ES tirdzniecības nolīgumus. Dienvidkoreja ir īpaši spēcīgs *Col d'Orcia* tirgus, jo, pateicoties ES un Korejas BTN, ir atcelti muitas nodokļi un uzņēmums var piedāvāt savu produkciju par konkurētspējīgākām cenām. *Col d'Orcia* patlaban eksportē vairāk nekā 1500 pudeles vīna gadā.

Zviedrijas nanotehnoloģiju uzņēmums *Insplorion* iekaro Koreju

Zviedrijas uzņēmums *Insplorion* izmanto augstās nanotehnoloģijas, lai ražotu augstas veiktspējas bateriju sensorus, gaisa kvalitātes sensorus un pētniecības iekārtas. Uzņēmums piedāvā tehnoloģiju, ko lieto, lai mērītu un likvidētu gaisa piesārņojumu un palielinātu enerģijas izlaidi, īpaši izmantojot labāku uzlādēšanas tempu par zemākām izmaksām. Uzņēmuma risinājumus var izmantot daudziem mērķiem, sākot no elektrisko transportlīdzekļu spektra palielināšanas un beidzot ar lētāku enerģijas uzglabāšanu un drošākām baterijām. Ņemot vērā arvien lielāku urbanizāciju un gaisa piesārņojumu tādās valstīs kā Dienvidkoreja, ir vairākkārtīgi palielinājusies nepieciešamība pēc konkurētspējīgiem gaisa kvalitātes sensoriem. Pateicoties ES un Korejas BTN, *Insplorion* var vienkāršāk pārdot savus bāzētos pētniecības instrumentus Korejas bateriju tirgū. Nolīgums arī atbalsta stratēģisko sadarbību starp *Insplorion* un uzņēmuma partneriem Korejā, un tas ir īpaši svarīgi inovācijas veicināšanai.

ES tirdzniecības darījums nodrošina darbu Vācijas inženieriem

Kolbus ir Ziemeļreinas-Vestfālenes uzņēmums Vācijā, dibināts 1775. gadā, un tā specializācija ir iekārtas grāmatu iesiešanai un papīra pārstrādei. Pateicoties ES un Korejas BTN, Vācijas ražotājs atradis rentablu tirgu Dienvidkorejā. Kopš 2015. gada *Kolbus* eksports uz Dienvidkoreju ir pieaudzis divas reizes. *Kolbus* panākumu atslēga bija muitas nodokļu samazināšanās no 8 % līdz nullei, pateicoties nolīgumam, tādējādi potenciāli tika ietaupīti vismaz 25 000 EUR par iekārtas vienību. Iekārtas ir otra nozīmīgākā Vācijas eksporta prece, to kopējā vērtība ir aptuveni 3,14 miljardi EUR, un šo rādītāju pārspēj tikai mehāniskie transportlīdzekļi (to eksporta vērtība ir 6 miljardi EUR gadā).

Darba tiesības

Komisija turpināja paust nopietnas bažas un arvien asāk izteicās attiecībā uz Dienvidkorejas jauno valdību par darbaspēka saistībām saskaņā ar BTN.

Izvirzītie jautājumi attiecās uz nepietiekamo progresu darba reformās, kas vajadzīgas, lai nodrošinātu biedrošanās brīvības principa un darba koplīgumu slēgšanas tiesību ievērošanu, kuras izriet no Korejas dalības Starptautiskajā darba organizācijā (SDO), un četru SDO pamatkonvenciju ratificēšanā¹⁹. Komisija atgādināja arī par [Eiropas Parlamenta ziņojumu](#)²⁰ un pilsonisko sabiedrību, aicinot uzsākt oficiālu strīdu izšķiršanas procedūru saskaņā ar BTN TIA nodaļu.

Pēc ES intervences Dienvidkoreja nesen paziņoja ES par pasākumiem, ko valdība plāno veikt vietējā līmenī, lai ratificētu četras SDO pamatkonvencijas (sk. [Kopsavilkumu par diskusijām 6. TIA komitejas sēdē](#)). Dienvidkoreja vēlas vispirms veikt nepieciešamās izmaiņas tiesību aktos, un tad nodrošināt atbilstību SDO konvencijām. Dienvidkoreja ir veikusi dažus pasākumus, kas tika paziņoti ES. Komisija turpina cieši uzraudzīt šo procesu un attiecīgi reaģēs uz notikumiem Dienvidkorejā.

Ex post novērtējums par ES un Dienvidkorejas BTN

Atbilstīgi paziņojumam “Tirdzniecība visiem” Komisija patlaban gatavojas publicēt pirmo padziļināto *ex-post* analīzi par ES un Dienvidkorejas BTN darbību. Gūtā pieredze palīdzēs uzlabot citu BTN izstrādi, par kuriem patlaban notiek sarunas, un labāk īstenot nesen noslēgtos BTN.

3.2. ES TIRDZNIECĪBAS NOLĪGUMI AR KOLUMBIJU, EKVADORU UN PERU

Tirdzniecības nolīgums ar Kolumbiju un Peru tiek īstenots jau piekto gadu, un tas darbojas labi. Tam ir stabilizējoša ietekme, ņemot vērā preču cenu lejupslīdi, kas ietekmēja Andu Kopienas valstu ekonomiku 2015. gadā un 2016. gadā. Pateicoties nolīgumam, ir izveidotas nozīmīgas uzņēmējdarbības iespējas, un tās arvien vairāk izmanto uzņēmumi abās līgumslēdzējvalstīs. 2017. gada janvārī Ekvadora pievienojās nolīgumam ar Kolumbiju un Peru.

Nolīgumam izrādījās ļoti pozitīva ietekme uz MVU. Piemēram, saskaņā ar Kolumbijas statistiku, pat ja neņem vērā kalnrūpniecību, pavisam 1155 Kolumbijas uzņēmumi eksportēja uz ES 2017. gadā, un starp tiem bija 328 MVU un 582 mikrouzņēmumi.

¹⁹ Konvencija Nr. 87 par biedrošanās brīvību, Konvencija Nr. 98 par tiesībām apvienoties organizācijās un sarunām par darba koplīguma slēgšanu, Konvencija Nr. 29 par piespiedu darbu un Konvencija Nr. 105 par piespiedu darba atcelšanu.

²⁰ Eiropas Parlamenta 2017. gada 18. maija rezolūcija par Eiropas Savienības un Korejas Republikas Brīvās tirdzniecības nolīguma īstenošanu (2015/2059(INI)).

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

2017. gadā, pretēji 2015. gadā un 2016. gadā vērotajam, visas trīs partnervalstis norādīja, ka divpusējā tirdzniecība ar ES palielinās — Kolumbijai par 7 %, Peru par 16 %, savukārt Ekvadorai par 20 %, kas ir iespaidīgs rādītājs pirmajā īstenošanas gadā.

Importam uz ES no Kolumbijas un Peru PIR saglabājās stabils attiecīgi 97 % un 96 % līmenī, un Ekvadora izmantoja preferences 97 % apmērā. Eksportam no ES uz Kolumbiju PIR 2017. gadā bija 68 %, kas ir nedaudz mazāk nekā 71 % 2016. gadā; Peru tas bija 52 % un Ekvadorai 42 %.

Lauksaimniecības preču ES eksports turpināja palielināties ar visām trim Andu partnervalstīm, un var gaidīt, ka tas turpinās palielināties pēc tam, kad būs pilnībā īstenota SFS nodaļa. Gan Kolumbija un Peru, gan arī ES eksportētāji 2017. gadā labāk izmantoja TK. Tā kā Ekvadora tikai nesen pievienojās nolīgumam, tad neviena puse daudz neizmantoja tarifa kvotas. 2017. gadā stabilizācijas mehānisms attiecībā uz banāniem tika paplašināts, un tajā tika iekļauta arī Ekvadora. Labāka tirgus piekļuve tika nodrošināta ne tikai lauksaimniecības nozarei, bet arī vairākām rūpniecības nozarēm, tostarp zālēm, iekārtām un mehāniskajiem transportlīdzekļiem.

Pakalpojumu tirdzniecība saglabājās diezgan stabila, un ES norādīja ievērojamu pārpalikumu ar visām partnervalstīm. ES arvien ir lielākais ārvalstu ieguldītājs Kolumbijā un Peru. ES ĀTI Ekvadorā arvien ir zemā līmenī, un tas ir saistīts ar sarežģītu regulējumu un tiesiskajām procedūrām, kā arī trūkumiem līgumu izpildes pieprasīšanā.

Peru un Kolumbijas augļi ir Luksemburgas uzņēmuma izaugsmes svarīga sastāvdaļa

Haralda Svena Zontāga (*Harald-Sven Sontag*) uzņēmuma *TUKI* galvenais birojs atrodas Luksemburgā, un uzņēmums ražo un pārdod eksotisko augļu sulas Luksemburgā, Beļģijā, Francijā un Vācijā. Lai piedāvātu kvalitatīvus dabīgus produktus, Zontāgs izmanto no Kolumbijas importētus eksotiskos augļus *guanabana lulo* un *mora*. Pārdošanas apjoms ārpus Luksemburgas veido 20 % no apgrozījuma, un Zontāgs tagad plāno divkāršot pārdošanas apjomu.

Pateicoties ES tirdzniecības darījumam un ņemot vērā uzņēmuma pieaugošo popularitāti, kā dēļ ir nepieciešams arvien lielāks augļu daudzums, *TUKI* patlaban plāno iegūt augļus tieši no ražotājiem Kolumbijā. Veicot tiešu pirkšanu, Zontāgs varēs turpināt paplašināt uzņēmumu.

Austrijā izgatavo trošu vagoniņu Bogotai

Uzņēmums *Doppelmayr*, kas atrodas Forarlbergā (*Vorarlberg*), Austrijā, savu darbību sāka kā neliela darbnīca, un tagad tas kļuvis par pasaulē vadošu uzņēmumu trošu vagoniņu izgatavošanā. ES un Kolumbijas BTN palīdzēja uzņēmumam paplašināt savu darbību Dienvidamerikā. Pateicoties ES un Kolumbijas nolīgumam, *Doppelmayr*

uzbūvējis trošu vagoniņu, kas var pārvadāt 2600 cilvēkus stundā, un 2018. gadā ar to paredzēts papildināt Bogotas sabiedriskā transporta sistēmu. *Doppelmayr* panākumi dod labumu arī vietējiem piegādātājiem Austrijā: līgumu vērtība ar uzņēmumiem *Volfurtas (Wolfurt)* apkārtnē pārsniedz 50 miljonus EUR. *Doppelmayr* devums Forarlbergas ekonomikā ir 158 miljoni EUR gadā, bet Austrijas uzņēmumu veikto pasūtījumu apjoms gadā ir 325 miljoni EUR.

ES un Kolumbijas BTN spārno *Kaeser Kompressoren*

KAESER Kompressoren ir vidējs uzņēmums Bavārijā, Vācijā, kas pieder vienai ģimenei. Tas tika izveidots pirms simt gadiem, un savās ražotnēs Koburgā (*Coburg*), Bavārijā, un Gērā (*Gera*), Tīringenē, tas ražo saspiesta gaisa sistēmas. Patlaban uzņēmumā ir nodarbināti 6000 darbinieku visā pasaulē, un tas eksportē 90 % no savas produkcijas uz dažādām pasaules valstīm. ES tirdzniecības nolīgums ar Kolumbiju ļāva uzņēmumam palielināt savu meitasuzņēmumu Kolumbijā ar nosaukumu *Kaeser Compresores*, jo īpaši pateicoties importa tarifu pakāpeniskai samazināšanai, un tie pilnībā izzudīs 2019. gadā. Uzņēmumā *Compresores de Colombia* strādā 200 darbinieku.

“ES tirdzniecības nolīgums ar Kolumbiju ļāva uzņēmumam ievērojami uzlabot pārdošanas apjomu augošajā Kolumbijas tirgū, jo tika samazināti importa tarifi”, stāsta uzņēmuma *KAESER Compresores de Colombia* ģenerāldirektors Nelsons Lopezs (*Nelson Lopez*).

Īstenošanas progress un neatrisināti jautājumi

2017. gadā bija vērojami vairāki pozitīvi notikumi. Pēc tam, kad ES PTO ietvaros bija norādījusi uz problēmu, Kolumbija izbeidza ierobežot stipro alkoholisko dzērienu importu, izdarot grozījumus tās likumā par stiprajiem alkoholiskajiem dzērieniem. Bez tam Kolumbija arī paziņoja par vienlīdzīgu konkurences apstākļu radīšanu kravas automobiļu importam, lai gan šīs saistības vēl ir jāīsteno. Turklāt Kolumbija sniedza skaidrojumu par savām saistībām, kas noteiktas nolīguma pielikumā par valsts iepirkumu, tādējādi ES uzņēmumiem vajadzētu būt labākai piekļuvei vietēja mēroga konkursiem. Attiecībā uz piena produktiem Peru piešķīra gandrīz pilnīgu piekļuvi savam tirgum.

Tirdzniecības komitejas sastāvā Komisija ar partnervalstīm pievēršas tādiem neatrisinātiem jautājumiem kā tirdzniecības tehniskie šķēršļi Kolumbijā un nodokļu diskriminācija Peru, kad preferenciāls nodokļu režīms tiek piemērots *Pisco*, tādējādi diskriminējot stipro alkoholisko dzērienu importu. ES lauksaimniecības pārtikas eksportam arvien tiek piemēroti ierobežojumi, jo Ekvadora piemēro apgrūtināšas obligātās importa licences un patvaļīgi noteiktus TK limitus. ES arvien cenšas panākt, lai visas trīs Andu BTN partnervalstis piekristu sadalīt sūtījumus noteiktas izcelsmes produktiem, kuri tranzītā šķērso kādu trešo valsti.

Darba un vides tiesības

ES Andu partnervalstis BTN kontekstā kļūst arvien atvērtākas, lai diskutētu par darba un vides noteikumu īstenošanu TIA nodaļas satvarā. ES iesaistījās sadarbībā ar visām trim partnervalstīm, tostarp par darba inspekcijām un darba formalizēšanu ar Peru, un par Konvencijas par starptautisko tirdzniecību ar apdraudētajām savvaļas dzīvnieku un augu sugām (*CITES*) īstenošanu, aprites ekonomiku un uzņēmumu sociālo atbildību ar Kolumbiju. Ar Ekvadoru pasākumi tika īstenoti visa gada garumā, lai palielinātu informētību un veidotu kapacitāti, tādējādi palīdzot īstenot TIA nodaļu sākotnējā posmā.

Visām trim Andu BTN partnervalstīm arvien jārisina nopietnas problēmas. Peru ir ievērojami jāuzlabo iekšzemes konsultāciju mehānisms un jāpastiprina centieni pildīt būtiskās saistības. Reaģējot uz atkārtotiem Kolumbijas pilsoniskās sabiedrības pieprasījumiem, Kolumbijā tika izveidota vietējā konsultantu grupa (VKG), kas papildinās tās esošo konsultāciju mehānismu. Ekvadora konstruktīvi iesaistījās pirmajā gadā, kad tika īstenota TIA nodaļa, un tagad darbs būs vērsts uz konkrētiem pasākumiem.

3.3. ES ASOCIĀCIJAS NOLĪGUMS AR CENTRĀLAMERIKU

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Piecus gadus pēc tam, kad stājies spēkā asociācijas nolīgums starp ES un sešām Centrālamerikas valstīm (Panamu, Kostariku, Hondurasu, Gvatemalu, Nikaragvu un Salvadoru), tā BTN daļā vērojams jauns dzīvīgums, jo 2017. gadā ES tirdzniecības plūsmas ar Centrālameriku palielinājās par 7,2 %.

Nolīgums un tā institucionālā struktūra līdz ar ES programmām reģionā sekmēja ne tikai tirdzniecības plūsmas starp Centrālamerikas valstīm un ES, kas kopā veido 11 miljardus EUR, bet arī reģionālo ekonomikas integrāciju Centrālamerikā. ES imports no šā reģiona ir pastāvīgi palielinājies ar piecām no sešām reģiona valstīm. ES eksports uz Centrālameriku vispārīgi ir palielinājies, tomēr mērenākā apjomā.

2017. gadā abi reģioni labāk izmantoja TK, tajā pašā laikā koncentrējoties uz noteiktiem produktiem. Centrālamerika pilnībā izmantoja savu cukura un beztaras ruma kvotu, savukārt ES eksportētāji labāk izmantoja TK, īpaši saistībā ar piena pulveri (91 % apmērā).

ES importam no Centrālamerikas PIR atkal bija augsts, vidēji 95 %. Nebija pieejami dati, lai aprēķinātu PIR ES eksportam uz Centrālameriku.

Pakalpojumu tirdzniecība starp abiem reģioniem turpināja palielināties absolūtā un relatīvā izteiksmē, un 2016. gadā tā veidoja gandrīz 40 % no kopējās tirdzniecības vērtības. ES eksports uz Panamu veido aptuveni 60 % no ES eksporta uz šo reģionu un vairāk nekā 60 % no kopējā pakalpojumu tirdzniecības apjoma.

ES ieguldījumi reģionā arvien bija salīdzinoši spēcīgi. Piemēram, 2016. gadā ES ĀTI Centrālamerikā bija divas reizes vai pat lielāki nekā Kolumbijā vai Peru, kaut gan tirdzniecības vērtības bija līdzīgas vai zemākas un vairāk līdzinājās rādītājiem ar Argentīnu, kuras tirdzniecības plūsma ar ES 2016. gadā palielinājās par 50 %.

Darba un vides tiesības

Pagrieziena punkts TIA nodaļas īstenošanā tika sasniegts pēc tam, kad visās Centrālamerikas valstīs bija izveidotas VKG. ES atkal finansēja dažādas darbības sadarbībā ar SDO, ESAO un vietējo pilsonisko sabiedrību, kā arī citām ieinteresētajām personām, kas aptver reģionu, koncentrējoties uz tādiem svarīgiem tematiem kā uzņēmumu sociālā atbildība un atbildīga darījumdarbība, tostarp ekspertu sanāksmes. ES arī nodrošināja finansējumu SDO reģionālajam birojam, lai tas sniegtu atbalstu Salvadorai un Gvatemalai efektīvi īstenot SDO pamatkonvencijas.

Īstenošanas progress un neatrisināti jautājumi

Pēc ilgstoša un grūta procesa Asociācijas komiteja 2018. gadā principā vienojās par savstarpēji apmierinošu risinājumu, kam būtu jānodrošina Horvātijas pilnīga iekļaušana nolīgumā, bet, lai tas stātos spēkā, vispirms ir jāizpilda nepieciešamās tiesiskās prasības.

Asociācijas komiteja nesen arī apsvēra jautājumu par to, ka Centrālamerikas partneri nesniedz nepieciešamos datus PIR aprēķināšanai eksportam no ES uz Centrālameriku. Apakškomitejai tirgus pieejamības jautājumos tika uzdots noteikt iemeslus un iespējamus risinājumus trūkumu novēršanai.

Spānijas zivju pārstrādes uzņēmums “turas uz vilņa”, pateicoties ES un Centrālamerikas BTN

Grupo Calvo ir Spānijas uzņēmumu grupa, kas nodarbojas ar zvejniecību, zivju pārstrādi un konservu izplatīšanu, un uzņēmums laika gaitā ir izaudzis no mazas konservu rūpnīcas Karbaļo (*Carballo*) pilsētā Galīcijā līdz starptautiskai pārtikas uzņēmumu grupai. Patlaban grupa darbojas vairāk nekā 70 valstīs un tajā strādā vairāk nekā 5000 darbinieku. Viens no grupas svarīgākajiem tirgiem ir Centrālamerika, un tajā grupai lielākais pārdošanas apjoms ir Kostarikā, un tad seko Panama un Salvadora.

2013. gadā, kad bija stājies spēkā tirdzniecības nolīgums starp ES un sešām Centrālamerikas valstīm, *Grupo Calvo* varēja izmantot Centrālamerikas partnervalstīm piešķirtās kvotas un eksportēt aptuveni 160 tonnas tunča. Kopš tā laika turpinājās stabila un pastāvīga *Grupo Calvo* darbības palielināšanās Centrālamerikā pēdējo gadu laikā. Kopš asociācijas nolīguma parakstīšanas *Grupo Calvo* ir pastāvīgi uzsvērusi, ka nolīgums reģionam devis juridisko noteiktību un ieguldījumu iespējas. Grupai bija vieglāk veidot stratēģiskas alianses ar valsts uzņēmumiem, kas ļauj vietējiem ražotājiem un MVU izmantot labāko praksi. *Grupo Calvo* ir kļuvusi par līderi Kostarikā inovatīvu uzņēmējdarbības modeļu jomā.

3.4. ES un Kanādas Visaptverošais ekonomikas un tirdzniecības nolīgums (CETA)

Pirmā pieredze

Provizoriska piemērošana²¹ tika sākta tikai 2017. gada 21. septembrī, un vēl nav iespējams izdarīt secinājumus par tirdzniecības plūsmu ietekmi, tomēr ieguvumi jau sāk iezīmēties.

- ✓ Pirmajos 9 mēnešos no nolīguma piemērošanas dienas (2017. gada oktobris līdz 2018. gada jūnijs) ES preču eksports uz Kanādu palielinājās par 7 %, kā arī bija novērojams lauksaimniecības eksporta pieaugums: augļi un rieksti (29 %) un dzirkstošais vīns (11 %).
- ✓ Mehānismu un mehānisko ierīču eksports (viena piektdaļa no ES eksporta uz Kanādu) arī palielinājās par 8 %. Zāļu eksports (10 % no ES eksporta uz Kanādu) palielinājās par 10 %. Pieaugums bija vērojams arī citās svarīgās ES eksporta preču jomās — tādās kā mēbeles (10 %), smaržas/kosmētika (11 %), apavi (8 %) un apģērbi (11 %).
- ✓ Komisija rūpīgi uzrauga, kā tiek apkopota informācija par to, kā tiek piešķirtas un nodotas tarifa likmes kvotas (TK) sieram.

Pasākumi, kas veikti īstenošanas veicināšanai

Strauji virzījās darbs, lai izveidotu plašu institucionālo sistēmu, ko veido 13 komitejas un 6 specializētas dialoga grupas, un tās sniedz ziņojumus *CETA* apvienotajai komitejai. 2018. gada pirmajā pusgadā notika vairāku komiteju sanāksmes, tostarp saistībā ar ģeogrāfiskās izcelsmes norādēm (ĢIN), SFS jautājumiem, muitu un publisko iepirkumu, e-komerciju, vīnu un stiprajiem alkoholiskajiem dzērieniem, kā arī saistībā ar “meža produktiem” un “piekļuvi biotehnoloģiju tirgum”. Sīkāka informācija pieejama [šeit](#).

Pirmā TIA komitejas sēde notika 2018. gada 13. septembrī, ar [kopīgo ziņojumu](#) var iepazīties šeit. ES un Kanāda cita starpā skatīja arī tādus jautājumus kā kopīgas darbības Parīzes nolīguma īstenošanai un iespējas atvieglot attiecīgo pilsoniskās sabiedrības pārstāvju iesaistīšanu. Komisija un Kanāda arī apsprieda TIA noteikumu agrīnu pārskatīšanu, paturot prātā Komisijas apņemšanos, kas pausta *CETA* [“Kopīgajā interpretējošajā instrumentā”](#).

Turklāt sadarbībā ar dalībvalstīm un Kanādu Komisija ieinteresētajām personām sagatavoja [Norādes par izcelsmes noteikumiem CETA izpratnē](#), un tās tiek pastāvīgi papildinātas.

Saistībā ar *CETA* Komisija spēra vēl vienu soli ceļā uz lielākas pārredzamības nodrošināšanu, laikus sniedzot informāciju par institucionālo struktūru darbībām *CETA* nolūkiem speciāli izveidotajā [tīmekļa lapā “Sanāksmes un dokumenti”](#).

Jaunās sīki izstrādātās *CETA* norādes uzņēmumiem un īpaši izveidotā vietne *CETA* jautājumiem [Tirgus pieejamības datubāzē](#) izrādījās ļoti veiksmīgi instrumenti, un tie var veicināt jaunu nolīgumu slēgšanu nākotnē.

Situācija nolīguma uzraudzības un turpmākas uzlabošanas jomā tika apspriesta [ekspertu grupā jautājumos par ES tirdzniecības nolīgumiem](#) 2018. gada 11. jūlijā.

²¹ Saskaņā ar LESD 218. panta 5. punktu pēc Padomes apstiprinājuma ES var pilnībā vai daļēji provizoriski piemērot tirdzniecības vai citu starptautisku nolīgumu laikposmam starp parakstīšanu un stāšanos spēkā. Līgumu provizoriska piemērošana atbilst jau ilgu laiku pastāvošai starptautiskajai līgumu praksei.

Polijas āboli: gatavi CETA labumiem

Varšavā atrodas uzņēmums *Ewa-Bis*, kas piegādā gan konvencionāli, gan bioloģiski audzētus produktus uz vairāk nekā 25 valstīm. Uzņēmuma īpašnieks Mareks Mažecs (*Marek Marzec*) ar 2014. gadā saņemtā ES finansējuma palīdzību varēja izveidot IT sistēmu uzņēmumu darījumiem ar uzņēmumiem, izstrādājot datubāzi par piegādātājiem un klientiem visā pasaulē. Uzņēmums nostiprinājās Toronto, jo vēlējās paplašināt savu darbību, lai, izmantojot *CETA*, saņemtu nulles muitas nodokli augļu un dārzeņu eksportam uz Kanādu. *Ewa-Bis* gūs labumu arī tādējādi, ka augu, augļu un dārzeņu eksportam no ES uz Kanādu tiek piemērota vienkāršota un ātrāka apstiprināšanas procedūra.

Labākie Francijas sieri dodas ceļā uz Kanādu

Maison Mons ir Francijas ģimenes uzņēmums, kas dibināts 1964. gadā, un tā specializācija ir uzlabot un pārdot tradicionāli gatavotu izcilu sieru. Uzņēmums izmanto 190 sieru veidus, kas tiek gatavoti 130 dažādās saimniecībās, un eksportē tos uz vairāk nekā 25 valstīm, tostarp Kanādu. Līdz ar *CETA* noslēgšanu uzņēmums vēlas palielināt savu eksportu, jo, pateicoties *CETA*, pašreizējā beznodokļa kvota ES siera eksportam uz Kanādu palielinās divas reizes — no 8000 tonnu līdz 18 500 tonnām. *Maison Mons* un tā produkti arī gūs labumu tādējādi, ka 140 sevišķi Eiropas reģionālie pārtikas produkti un dzērieni tiek aizsargāti Kanādas tirgū.

Izpilddirektors Ervē Mons (*Herve Mon*) atzīst: “*CETA* virza jaunu uzņēmējdarbību. Kopš nolīguma stāšanās spēkā mēs jau esam saņēmuši neskaitāmus pasūtījumus mūsu sieru piegādei Kanādas mazumtirgotājiem.” Pārdošanas direktore Ziemeļamerikā Laura Dubulo (*Laure Dubouloz*) informē: “Kopš *CETA* piemērošanas esam sākuši saņemt mūsu siera pieprasījumus no mazumtirgotājiem Kanādā. Viņiem beznodokļa kvotas divkārtš palielinājums nozīmē, ka viņi var piedāvāt izsmalcinātu sieru plašākā sortimentā. Mēs esam sajūsmā par jaunām tirgus iespējām”.

Vecais īru viskijs kļūst par savējo Kanādā

Uzņēmums *Chapel Gate Irish Whiskey Company* ir vienīgais viskija gatavināšanas tradīciju uzturētājs Īrijā, un tas atrodas Klēras apgabalā (*County Clare*). Uzņēmuma dibinātāja Luīze Makgveina (*Louise McGuane*) izmanto viskiju, ko ražo vairākas viskija ražotnes visā Īrijā, un to gatavina uzņēmuma teritorijā īpaši uzbūvētā ēkā. Kad dzēriens ir gatavs, tas tiek jaukts, veidojot neatkārtojamus veidus. Tā kā uzņēmums ir globāls MVU, aptuveni 70 % no savas produkcijas tas eksportē uz tirgiem ārpus ES, un ir gaidāms, ka uzņēmuma ieņēmumi nākamajā gadā palielināsies trīskārtīgi. Pateicoties tirdzniecības nolīgumam, piem., *CETA*, tādiem maziem uzņēmumiem kā *Chapel Gate* ir vieglāk augt un veiksmīgi konkurēt šajos tirgos. Jo īpaši *CETA* nodrošina, ka efektīvāk tiek piemēroti noteikumi, kas aizsargā preču zīmi pret atdarināšanu. *CETA* arī samazina birokrātiju, īpaši ārpus pilsētām, atvieglojot eksportēšanu.

Izpilddirektore Luīze Makgveina norāda: “Nolīgums paver ceļu maziem uzņēmumiem kā manējais, kam eksports ir vajadzīgs izdzīvošanai un augšanai. Samazinoties nodokļu slogam, mēs varam kļūt konkurētspējīgāki globālajā tirgū. Alkoholiskie dzērieni

vispārīgi ir rūpīgi aizsargāta nozare visā pasaulē, tādēļ mums ir svarīgi, ka tiek likvidēti tirdzniecības šķēršļi un mēs piekļūstam tirgiem, jo citādi mēs to nevarētu izdarīt.”

4. PADZIĻINĀTAS UN VISAPTVEROŠAS BRĪVĀS TIRDZNIECĪBAS ZONAS (DCFTA)²²

Situācijas apraksts

ES Asociācijas nolīguma ar Gruziju, Moldovas Republiku (Moldovu) un Ukrainu mērķis ir padziļināt politisko saikni un sagatavoties pakāpeniskai ekonomikas integrācijai starp ES un trīs austrumu partnervalstīm Eiropas kaimiņattiecību politikas ietvaros.

DCFTA ir divas galvenās komponentes:

- savstarpēja preču tirgus atvēršana ar zināmu asimetriju, no kuras labumu gūst austrumu partnervalstis; un
- tālejoša tiesību aktu tuvināšana ES tiesību aktiem, īpaši ar tirdzniecību saistītās jomās.

Tā kā nolīgums ar Ukrainu ticis piemērots jau vairāk nekā divus gadus un nolīgumu ar Moldovu un Gruziju piemēro vairāk nekā četrus gadus, parādās labi rezultāti un palielinās tirdzniecība. Tiesību aktu tuvināšana notiek pakāpeniski. Nolīguma ietekme tirdzniecības dinamikas izteiksmē un ilgtspējīgums jāskata vidējā līdz ilgā termiņā.

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

ES ir lielākais tirdzniecības partneris visām trim valstīm, un 2017. gadā ES daļa to kopējā tirdzniecībā bija 56 % Moldovai, 42 % Ukrainai un 27 % Gruzijai. ES ir pozitīva tirdzniecības balance ar visām trim valstīm.

- ✓ ES un Ukrainas tirdzniecība ievērojami pieaug. ES eksports uz Ukrainu un imports no Ukrainas palielinājās par attiecīgi 22 % un 27 %, lielā mērā pateicoties ekonomiskās situācijas stabilizācijai pēc 2014.–2015. gada ekonomikas krīzes.
- ✓ Tirdzniecība ar Moldovu arī palielinājās, jo ES imports palielinājās par 23 %, kas ir nedaudz lielāks pieaugums nekā eksportam, kas 2017. gadā palielinājās par 19 %. Moldovas ekonomika aug, un Moldovas uzņēmumu darbības rezultāti uzlabojas saistībā ar iekārtu, pārtikas preču, noteiktu lauksaimniecības produktu un tekstilizstrādājumu piegādēm.

²² ES un Ukrainas *DCFTA* tiek provizoriski piemērota kopš 2016. gada 1. janvāra. *DCFTA* ar Gruziju un Moldovu tiek provizoriski piemērotas kopš 2014. gada 1. septembra.

- ✓ ES un Gruzijas tirdzniecība palielinājās par 6 %, eksportam palielinoties tikai par 1,4 %, savukārt ES importam palielinoties par 23 %, un to galvenokārt veido minerālvielas, piem., rūda, izdedži un pelni.

ES importam no trim *DCFTA* partnervalstīm PIR — neraugoties uz nelielu samazinājumu salīdzinājumā ar 2016. gadu — arvien bija diezgan augsts: 77 % Gruzijai, 85 % Moldovai un 87 % Ukrainai. Eksportam no ES uz Gruziju PIR ievērojami palielinājās no 71 % 2016. gadā līdz 77 % 2017. gadā. Dati par Ukrainu un Moldovu nebija pieejami.

Ukraina, Moldova un Gruzija nevarēja pilnībā izmantot ES piešķirtās preferenciālās TK lauksaimniecības produktiem, jo tās vēl nav izpildījušas visas SFS prasības, un tām ir problēmas izvietot savus produktus tirgū.

2015.–2016. gadā ES pakalpojumu eksports uz šīm trim partnervalstīm palielinājās par 6 % un imports palielinājās par 3 %. ES eksports uz Ukrainu samazinājās par 9 %, bet imports palielinājās par 2 %. ES imports no Gruzijas saglabājās stabils, savukārt ES eksports samazinājās par 33 %. ES pakalpojumu eksports uz Moldovu samazinājās par 16 %, bet imports palielinājās par 35 %.

2016. gadā ES ĀTI plūsmas uz Moldovu palielinājās par 183 % (kaut gan palielinājums sākās no ļoti zema līmeņa), savukārt Moldovas ieguldījumu plūsmas uz ES samazinājās par 145 %. Ieguldījumu plūsmas no Gruzijas palika nemainīgas, savukārt plūsmas no ES uz Gruziju samazinājās salīdzinājumā ar 2015. gadu. ES ĀTI Ukrainā 2016. gadā saglabājās zemā līmenī.

DCFTA īstenošanas progress un neatrisināti jautājumi

Ukraina nepiemēroja augstākus eksporta nodokļus metāllūžņu eksportam uz ES, savukārt 2015. gadā noteiktais aizliegums eksportēt neapstrādātus kokmateriālus palika spēkā, neraugoties uz ES pastāvīgajiem centieniem piespiest Ukrainu atrisināt šo problēmu. Komisijas konstruktīvā pieeja un Ukrainas nevēlēšanās virzīties uz priekšu nozīmē, ka patlaban Komisija apsver iespēju risināt šo tirdzniecības nesaskaņu, izmantojot *DCFTA* paredzēto strīdu izšķiršanas mehānismu.

Pēc Augstākās tiesas nolēmuma Moldova novērsa trūkumus saistībā ar ES ĢIN *Prosecco* aizsardzību. Moldova arvien nav kļiedējusi bažas, kas ir saistītas ar pārredzamības trūkumu elektroenerģijas sadales jomā, un jānovērš pastāvošā diskriminācija saistībā ar tiesību aktu par to, ka mazumtirgotājiem jāizmanto vietējie produkti. Par šīm problēmām diskutēja gan īstenošanas iestādēs, gan politiskā līmenī.

Saistībā ar SFS pasākumiem Moldova panākusi atzīstamu progresu, jo 2017. gada decembrī valsts pieņēma un sāka īstenot stratēģiju SFS jomā, savukārt Gruzija pieņēma tiesību aktu ceļvedi. Ukrainai vajadzētu sekot šim piemēram 2018. gadā. Palielinās to uzņēmumu skaits, kuri saņem ES atļauju eksportēt lauksaimniecības produktus uz Ukrainu.

Ukraina un Moldova izrādījušas interesi sākt sarunas saistībā ar nolīgumu par atbilstības novērtēšanu un rūpniecisko izstrādājumu pieņemamību (*ACAA*).

Visas trīs valstis veikušas iedvesmojošus pasākumus, lai uzlabotu savu publiskā iepirkuma kārtību, un īstenoja plašas reformu stratēģijas. Tas attiecas uz e-iekirkuma sistēmu Ukrainā un Moldovā, kam vajadzētu veicināt efektivitāti un mazināt korupciju.

ES atbalsts reformām

ES sniedz finanšu un tehnisko palīdzību visām trim partnervalstīm, lai atbalstītu iekšzemes reformas, kas izriet no *DCFTA*, un veicinātu iestāžu administratīvo spēju saistībā ar minēto reformu izstrādi un īstenošanu. ES atbalsts aptver visdažādākās jomas, piemēram, pārtikas nekaitīgumu, tehnisko regulējumu un standartus, publisko iepirkumu, intelektuālo īpašumu, konkurenci u. c. ES palīdzība tiek sniegta, izmantojot visu modalitāšu kopumu (piem., mērķsadarbību, [Tehniskās palīdzības un informācijas apmaiņas programmu](#) vai ES nozaru reformu darbības rādītāju līgumus, ietverot budžeta atbalstu apmaiņā pret politikas pasākumu īstenošanu).

ES atbalsts MVU

Valstīs, kuras parakstījušas asociācijas nolīgumu ar ES, tostarp *DCFTA*, MVU saņem papildu atbalstu no *DCFTA* instrumenta MVU vajadzībām. Šis instruments saņems aptuveni 200 miljonus EUR kā dotācijas no ES budžeta, lai MVU veiktu jaunus ieguldījumus vismaz 2 miljardu EUR apmērā. Šie līdzekļi palīdzēs Gruzijai, Moldovai un Ukrainai pielāgoties jaunajām tirgus prasībām, racionalizējot procesus un ieguldot jaunās iekārtās, lai nodrošinātu atbilstību ES noteikumiem tādās jomās kā kvalitāte un drošums, energoefektivitāte un atbilstība vides prasībām.

Rumānijas programmatūras risinājums Moldovas bankām

Rumānijas uzņēmums *Allevo*, kura galvenais birojs atrodas Bukarestē, nodarbina 50 cilvēkus un nodrošina programmatūras risinājumus, kuri palīdz finanšu iestādēm darboties, apstrādāt maksājumus un nodrošināt atbilstību Eiropas un vietējiem standartiem un regulējumam. Saskaņā ar *DCFTA* Moldovai jāpieņem ES regulējums, kas ļaus Moldovas bankām labāk pozicionēties plašākā finanšu pakalpojumu tirgū. Tādējādi uzņēmumam pavērsies uzņēmējdarbības iespējas, jo tas piedāvā risinājumus, kas ir izstrādāti atbilstoši banku vajadzībām. Turklāt saskaņā ar *DCFTA* tādi ES uzņēmumi kā *Allevo*, kas darbojas Moldovā, tagad tiek uzskatīti par Moldovas uzņēmumiem un līdz ar to tiem ir vieglāk darboties. Pateicoties *DCFTA*, lielākā Moldovas finanšu regulējuma daļa pamatojas uz ES modeli, tādējādi tiek vienkāršota ES pakalpojumu pārdošana.

Polijas āra aprīkojums uzņēmums sasniedz jaunas virsotnes Ukrainā

Polijas uzņēmums *Fjord Nansen* atrodas Čvaščino (*Chwaszczyno*) ciematā Gdiņas (*Gdynia*) tuvumā, un tā specializācija ir āra aprīkojums — teltis, mugursomas, guļammaisi, termosī un āra apģērbs. Uzņēmuma īpašnieks Dariušs Staņiševskis (*Dariusz Staniszewski*) norāda, ka uzņēmumam arvien nozīmīgāks kļūst eksports. Svarīgākais tirgus ir Ukraina. 2011. gadā uzņēmums uz Ukrainu eksportēja rekordlielu apjomu — 23 % no savām precēm. ES un Ukrainas brīvās tirdzniecības zona, kas tiek piemērota kopš 2016. gada janvāra, ievērojami veicina uzņēmumu tālāku izaugsmi un

ļauj tiem pilnībā izmantot savu potenciālu.

Ukrainas modes preču uzņēmums izmanto BTN atspērienam, lai piegādātu vadošās Eiropas preču zīmes

Atbalsts uzņēmējdarbības attīstībai un tātad lielākai ekonomikas stabilitātei partnervalstīs ir galvenais *DCFTA* mērķis. *Uzhgorod clothing factory* ir uzņēmums, kas izpilda slavenu Eiropas klientu, piem., *Gerry Weber* un *Marc O'Polo*, pasūtījumus un sadarbojas ar *Hugo Boss* un *Dolce & Gabbana*. Uzņēmuma direktors uzsver, ka ļoti svarīgs brīdis bija 2016. gada 1. janvāris, kad *DCFTA* piemērošanas rezultātā Ukrainas muitas dienests sāka izsniegt preču izcelsmes sertifikātus, tādējādi preču importam ES tika piemērots preferenciālais muitas nodoklis. Uzņēmums piegādā Eiropai 400–450 tūkstošus apģērba vienību gadā, un uzņēmumā strādā 300 darbinieku.

Darba un vides tiesības

Ir pavisam sīkās TIA nodaļas īstenošana. Moldovā un Gruzijā pilsoniskās sabiedrības konsultēšanas mehānismi darbojas jau vairākus gadus. Nākamais solis Moldovai ir izveidot darba plānu TIA īstenošanai. Gruzija pieņēma TIA darba plānu 2018. gadā, un notika konstruktīvs dialogs ar pilsoniskās sabiedrības struktūrām par darba standartiem, īpaši darba inspekcijām kā svarīgām iestādēm to efektīvai īstenošanai, kā arī par vides un klimata pārmaiņām. Ukrainā ir sācies dialogs starp pusēm, un uzmanība tiek vērsta uz ilgtspējīgu mežu pārvaldību, bet par darba noteikumiem vēl diskutēs TIA apakškomiteja. Ukrainā vēl jāizveido pilsoniskās sabiedrības konsultatīvā grupa.

5. PIRMĀS PAAUDZES BTN

Ievads

Šī ziņojuma izpratnē “pirmās paaudzes” BTN ir nolīgumi, par kuriem sarunas notikušas pirms 2006. gada paziņojuma “Globālā Eiropa”, un tie ir Stabilizācijas un asociācijas nolīgumi (SAN) ar Rietumbalkānu valstīm, kas noslēgti laikā starp 2009. gadu un 2016. gadu. No visiem piemērotajiem nolīgumiem šis ziņojums aptver šādus nolīgumus²³:

- BTN ar Šveici un Norvēģiju²⁴, kas tika noslēgts 20. gadsimta 70. gados;
- BTN ar ES Vidusjūras reģiona partnervalstīm²⁵ Asociācijas nolīgumu ietvaros, kas tika noslēgti 20. gadsimta 90. gados;
- BTN ar Meksiku un Čīli (noslēgti 2000. gadā un 2003. gadā);
- Muitas savienība ar Turciju (1995. gads);
- Stabilizācijas un asociācijas nolīgumi ar piecām Rietumbalkānu valstīm (noslēgti laikā starp 2001. gadu un 2016. gadu).

Divvirzienu tirdzniecība palielinājās visos gadījumos BTN piemērošanas laikā. ES importam no partnervalstīm PIR bija robežās no 97 % (importam no Alžīrijas un Ēģiptes) līdz 69 % (importam no Norvēģijas), vidējais rādītājs bija 87 %. Statistiskas informācija, kas nepieciešama, lai aprēķinātu PIR eksportam no ES uz partnervalstīm, nebija pieejama no visām partnervalstīm. Gadījumos, kad dati bija pieejami, PIR bija robežās no 86 % (eksportam no ES uz Izraēlu) līdz 44 % (eksportam no ES uz Ēģipti)²⁶. Pakalpojumi nav iekļauti “pirmās paaudzes” BTN, izņemot Meksikas un Čīles gadījumā.

2018. gada aprīlī ES un Meksika panāca “vienošanās principā” par tirdzniecības daļu modernizētajā ES un Meksikas Vispārējā nolīgumā. Turpinās sarunas ar Čīli un Tunisiju par spēkā esošā BTN modernizēšanu, un sarunas ir sāktas ar Maroku. Komisija ir saņēmusi “zaļo gaismu” sākt sarunas ar Jordāniju un Ēģipti, kad šīs valstis būs tam gatavas. Komisija arī ierosināja sākt sarunas ar Turciju par muitas savienības modernizēšanu.

5.1. Šveice

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Šveice ir lielākā ES tirdzniecības partnervalsts BTN kontekstā, un kopumā tā ir trešā lielākā ES tirdzniecības partnervalsts. Laikā no 2016. gada līdz 2017. gadam ES eksports palielinājās par 6 %, kas ir nedaudz vairāk nekā pēdējos desmit gados (5 %), savukārt ES imports samazinājās par 9 %. PIR lejupejošā tendence ES importam no Šveices tika apvērsta

²³ Nolīgumi ar Islandi un Fēru Salām nav iekļauti šajā ziņojumā. BTN ar Dienvidāfriku nomainīja EPN ar Dienvidāfrikas Attīstības kopieni (SADC; sk. 6.1. iedaļu).

²⁴ 1992. gada Eiropas Ekonomikas zonas (EEZ) nolīgums ar Islandi, Lihtenšteinu un Norvēģiju veicināja preču, pakalpojumu un ieguldījumu brīvu apriti un cilvēku brīvu kustību šajā zonā. Tas nav šā ziņojuma priekšmets.

²⁵ Alžīrija, Ēģipte, Izraēla, Jordānija, Libāna, Maroka, Palestīna un Tunisija.

²⁶ Komisija meklē iespējamus iemeslus tam, kādēļ ES eksportam uz Ēģipti bija zems PIR. Iespējamie iemesli varētu būt zemi tarifi vairākumam preču vai apgrūtināšanas procedūras, ko piemēro vietējās iestādes, lai noteiktu izcelsmi.

2017. gadā, kad PIR atkal sasniedza 85 %. Eksportam no ES uz Šveici PIR bija stabils pēdējos četros gadus, un 2017. gadā tas bija 78 %.

Šveice ir otrā lielākā ES partnervalsts pakalpojumu jomā. Strauji aug vērtība pakalpojumiem, kurus ES uzņēmumi sniedz Šveicē, un otrādi. Laikā no 2016. gada līdz 2017. gadam ES pakalpojumu eksports palielinājās par 12 %, bet ES imports samazinājās par 26 %, tādējādi ES tirdzniecības pārpalikums pieauga gandrīz divas reizes, un 2017. gadā tas bija 58 miljardi EUR²⁷. Starp ES un Šveici nav aptveroša nolīguma par pakalpojumiem, bet pakalpojumi ir tikai daļēji aptverti nolīgumos par zemi un gaisu un nolīgumā par personu brīvu pārvietošanos, tādēļ turpmākai tirdzniecības attīstībai ir potenciāls.

Labāks institucionālais ietvars tirdzniecībai starp ES un Šveici

Iespējas uzlabot institucionālo ietvaru tirdzniecības attiecībām starp ES un Šveici, ko patlaban reglamentē 1972. gadā noslēgtais BTN un vairāki nozaru nolīgumi, tiek arī apspriestas plašākā sarunu kontekstā par Institucionālo pamatnolīgumu starp ES un Šveici.

5.2. Norvēģija

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Norvēģija ir trešā lielākā ES tirdzniecības partnervalsts BTN kontekstā, un kopumā tā ir septītā lielākā ES preču tirdzniecības partnervalsts. Preču tirdzniecība starp Norvēģiju un ES ir ļoti dinamiska. Laikā no 2016. gada līdz 2017. gadam imports no Norvēģijas palielinājās par 22 %. Eksports uz Norvēģiju arī palielinājās, tomēr lēnākā tempā (par 4,9 %).

Kopš 2012. gada ES eksportētāji ir pilnībā vai gandrīz pilnībā izmantojuši Norvēģijas piešķirtās TK lauksaimniecības produktiem (liellopu gaļai, cūkgaļai, sieram). Norvēģija izmantojusi tikai četras ES piešķirtās TK.

2017. gadā pirmo reizi kopš 2013. gada PIR ES importam no Norvēģijas (70 %) atkal palielinājās.

Jaunais nolīgums par lauksaimniecību

2017. gadā ES eksportēja uz Norvēģiju lauksaimniecības produktus 4,5 miljardu EUR vērtībā, un šī tendence palielinās. Kad tiks provizoriski piemērots 2017. gada decembrī parakstītais nolīgums par lauksaimniecību, tas piedāvās ES un Norvēģijas eksportētājiem jaunas tirdzniecības iespējas, jo abām pusēm būs atvērtas 36 pilnībā liberalizētas tarifu pozīcijas un TK.

5.3. Vidusjūras reģiona valstis

Piekļuves piešķiršana ES tirgum ir svarīgākais instruments, kas atbalsta Eiropas kaimiņattiecību politikas mērķi, kas ir veicināt pārticību partnervalstīs. Saistībā ar šo BTN ar Alžīriju, Ēģipti, Izraēlu, Jordāniju, Libānu, Maroku, Palestīnu un Tunisiju paredz savstarpēji liberalizēt rūpniecības preču visu veidu tirdzniecību un dažādā mērā liberalizēt tirdzniecību ar lauksaimniecības, pārstrādātiem lauksaimniecības un zivsaimniecības produktiem. Šie

²⁷ Attiecībā uz Šveici dati par pakalpojumiem jau bija pieejami par 2017. gadu.

nolīgumi parasti ietver asimetriskus elementus par labu vairākumam Vidusjūras reģiona valstu, lai veicinātu ekonomikas attīstību reģionā un tā lielāku integrāciju ES iekšējā tirgū.

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Vairākumam šo valstu ES ir vadošais tirdzniecības partneris un galvenais importa avots. ES ir arī galvenais galamērķis izstrādājumiem no piecām reģiona valstīm ar lielāko ekonomiku (Alžīrija, Ēģipte, Izraēla, Maroka un Tunisija). Lai gan tirdzniecība ir palielinājusies abās pusēs, ES eksports uz tās partnervalstīm, izņemot Tunisiju un Izraēlu, kopš nolīgumu stāšanās spēkā ir palielinājies straujāk nekā imports, neraugoties uz to, ka 2016.–2017. gada laikposmā ES eksports vairākumā gadījumu pieauga lēnāk nekā imports (izņemot Jordāniju, Palestīnu un Tunisiju). Tajā pašā laikposmā ES eksports uz Alžīriju un Ēģipti samazinājās, jo šīs valstis saskaras ar ievērojamiem tirdzniecības šķēršļiem.

Valstīm, kuras ir panākušas salīdzinoši lielāku progresu diversifikācijas jomā, piem., Marokai, Tunisijai un Izraēlai, ir salīdzinoši mazāks un stabilāks tirdzniecības deficīts ar ES. 2017. gadā Alžīrija bija praktiski atguvusies no tirdzniecības deficīta ar ES, un, iespējams, atkal būs vērojams pārpalikums tirdzniecības bilanci ar ES, kā tas bija līdz 2015. gadam. To varētu būt virzījusi naftas cenu palielināšanās, kā arī Alžīrijas piemērotie tirdzniecības ierobežojumi, kas ietekmē ES eksportu.

Mūsu Vidusjūras reģiona partnervalstis ir labi izmantojušas tirdzniecības preferences 2017. gadā, un PIR ES importam no astoņām valstīm vidēji bija 87 %. Dati par PIR ES eksportam bija pieejami tikai par Izraēlu (86 %), Libānu (58 %) un Ēģipti (44 %)²⁸. Izņemot Izraēlu un Maroku, vairākums partnervalstu nepietiekami izmanto ES piešķirtās TK, un tas daļēji ir saistīts ar to, ka tām ir grūti nodrošināt atbilstību ES SFS regulējumam. Šajā posmā nav pilnīgi apmierinoši arī tas, kā ES izmanto tai piešķirtās kvotas.

Saistībā ar pakalpojumu tirdzniecību un ĀTI ES ir pati lielākā partnervalsts vai arī viena no galvenajām partnervalstīm pakalpojumu tirdzniecībā un galvenā ĀTI sniedzēja visās attiecīgajās valstīs.

Spānijas uzņēmums rod tirgu liellopu gaļai Tuvajos Austrumos

Spānijas ģimenes uzņēmums *Cecinas Nieto* specializācija ir izsmalcināti gaļas produkti. Apbalvojumus ieguvušais uzņēmums ir dibināts 1965. gadā, un tas eksportē savu produkciju uz daudzām pasaules valstīm, pēdējā laikā koncentrējoties uz Tuvajiem Austrumiem.

ES un Libānas tirdzniecības nolīgums palīdz tādiem Eiropas uzņēmumiem kā *Cecinas Nieto* eksportēt produktus bez ierobežojumiem, un tie gūst labumu arī no pakāpeniskas tarifu samazināšanas, tiem pilnībā izzūdot 2018. gadā. Tas ļauj liellopu gaļas eksportētājiem Eiropā noturēties sīvā konkurencē ar līdzīgiem uzņēmumiem Indijā un Brazīlijā.

Libāna nav vienīgā valsts, kurā uzņēmumam ir izaugsme. Pateicoties starptautiskajai uzņēmējdarbībai, *Cecinas Nieto* var saglabāt nodarbinātības līmeni un veicināt

²⁸ Sk. 26. zemsvītras piezīmi.

ekonomikas aktivitāti reģionā.

Kofeīna uzplaukums pasaules tirdzniecībā: Austrijas kafija uzlādē ar enerģiju tirgu Vidusjūras reģiona valstīs un citviet

Gadsimtiem ilgi Vīne bijusi slavena ar saviem kafijas namiem. Uzņēmums *Coffeeshop Company* savu pirmo kafejnīcu te atvēra 1999. gadā, un tas grauzdē kafiju, attīsta kafijas vārāmos automātus un rada autentisku atmosfēru — un to visu paveic zem vien jumta.

Paplašinot darbību tirgos ārpus ES, uzņēmuma panākumus noteica izpratne par vietējām kafijas kultūrām un vietējām tradīcijām. Turklāt uzņēmums guva labumu no ES tirdzniecības darījumiem ar Maroku 2000. gadā un Ēģipti 2004. gadā. Bija vieglāk un lētāk veidot franšīzes, produkti kļuva lētāki. Patlaban *Coffeeshop Company* ir vairāk nekā 300 franšīzes, kurās tiek nodarbināti 4500 darbinieku, tostarp 36 Ēģiptē, un vēl 54 tas tur plāno atvērt. Uzņēmumu nodibināja Šerfu (*Schärf*) ģimene, un tas arvien ietilpst *Schärf* grupā, kas tika izveidota 20. gadsimta 50. gados un ir nozīmīgs darbdevējs Neizīdlē (*Neusiedl am See*), kur tas arī atrodas.

Ir izstrādāti plāni pilnveidot vairākumu šo BTN par *DCFTA*, kas labāk atbilst sarežģītajām ekonomiskajām attiecībām, kas mūsdienās pastāv starp ES un tās Vidusjūras reģiona partnervalstīm. Sarunas par BTN pilnveidošanu notiek ar Tunisiju un ir uzsāktas ar Maroku, un Komisijai ir ļauts sākt sarunas ar Jordāniju un Ēģipti, kad šīs valstis būs tām gatavas.

Nestabilitāte reģionā turpina ietekmēt mūsu Vidusjūras reģiona partnervalstu ekonomiku, tādēļ tām ir grūtāk piesaistīt ārvalstu ieguldītājus. Sīrijas krīze negatīvi ietekmēja īpaši Jordānijas un Libānas ekonomiku. Tirdzniecības veicināšanas pasākumiem, kas saistīti ar Jordānijas atbalstam pieņemto izcelsmes noteikumu vienkāršošanu, lai sniegtu atbalstu Jordānijai veicināt ieguldījumus, eksportu un darba iespējas gan Jordānijas iedzīvotājiem, gan Sīrijas bēgļiem, bija mēreni rezultāti. ES meklē iespējas pastiprināt ekonomisko sadarbību un ar tirdzniecību saistītu palīdzību, lai nodrošinātu, ka Vidusjūras reģiona valstis gūst lielāku labumu no tirdzniecības liberalizācijas ar ES.

5.4. Meksika

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

2017. gadā divpusējā preču tirdzniecība palielinājās par 15 % salīdzinājumā ar 2016. gadu, un tās kopējais apjoms bija 61,7 miljardi EUR. ES tirdzniecības pārpalikums ar Meksiku arī palielinājās, kaut gan ES imports palielinājās straujāk nekā ES eksports.

ES importam no Meksikas PIR bija aptuveni 71 %, kas ir stabils pieaugums no 58 % 2016. gadā. Pretēji tam eksportam no ES uz Meksiku²⁹ PIR samazinājās no 85 % uz 75 %³⁰.

Pakalpojumu tirdzniecība palielinājās par 2,1 %, kas ir mērenāks temps, un ES pārpalikums salīdzinājumā ar 2015. gadu nemainījās. ES bija otrs lielākais ieguldītājs pēc ASV — tās daļa kopējos ĀTI bija 27 % (6,5 miljardi EUR).

Spāņu *chorizo* dodas uz Meksiku

Spānijas ģimenes uzņēmums *Tello* sāka darboties pirms vairāk nekā 50 gadiem Toledo (*Toledo*) pilsētā Spānijas centrālajā daļā, kad Eusevio Tello (*Eusebio Tello*) nolēma sākt nelielu darījumdarbību, lai pārdotu vietēja ražojuma cūkgaļu, vārītu vai nogatavinātu šķiņķi, pastētes un citus cūkgaļas izstrādājumus. Patlaban *Tello Group* eksportē uz vairāk nekā 40 valstīm.

Modernizētais ES un Meksikas tirdzniecības nolīgums palīdzēs tādiem uzņēmumiem kā *Tello* paplašināt darbību un piekļūt Meksikas tirgum ar 125 miljoniem patērētāju, jo tiks atcelti nodokļi Eiropas cūkgaļas importam, kas patlaban ir 20 %. Pateicoties nolīgumam, būs vieglāk importēt cūkgaļu no kautuvēm katrā ES valstī. Piemēram, kad Meksika būs apstiprinājusi eksportu no kādas ES valsts, piem., Spānijas, apstiprinājums automātiski attieksies uz visām citām līdzīgajām vietām šajā valstī.

Progress, neatrisinātie jautājumi un prognozes

Pēc diskusijām BTN satvarā tika atrisinātas dažas grūtības, ar kurām saskārās ES eksportētāji, reģistrējot un pieprasot apstiprināt zāles un lauksaimniecības ķīmiskos produktus Meksikā. Meksika arī atcēla ĀTI ierobežojumus, atceļot pašu kapitāla maksimālo robežvērtību dažādās nozarēs. Modernizētais nolīgums starp ES un Meksiku palīdzēs ievērojami uzlabot situāciju saistībā ar intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzību, SFS ierobežojumiem un valsts iepirkumu. Tas arī aptvers TIA nodaļu.

5.5. Čīle

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Kaut gan BTN palīdzēja mazināt šo ietekmi, ES ir pakāpeniski zaudējusi tirgus daļu Čīlē, piekāpjoties citiem tirdzniecības partneriem, piem., Ķīnai un ASV, un patlaban tā ir trešais lielākais Čīles tirdzniecības partneris. 2017. gadā ES un Čīles divpusējā preču tirdzniecība

²⁹ Aptvertais laikposms: no 2016. gada 1. jūlija līdz 2017. gada 30. jūnijam.

³⁰ Visas ES dalībvalstis, izņemot četras, norāda, ka PIR to eksportam uz Meksiku 2017. gadā samazinājušies salīdzinājumā ar 2016. gadu. Vācija, kas izmanto gandrīz trešo daļu no visām preferencēm, kuras piešķirtas ES eksportam uz Meksiku, norādīja, ka PIR samazinājās no 82 % 2016. gadā līdz 66 % 2017. gadā. Tas galvenokārt ir saistīts ar to, ka Vācija mazāk izmantoja preferences Harmonizētās sistēmas 87. nodaļā (Mehāniskie transportlīdzekļi) un 85. nodaļā (Elektriskās iekārtas).

pieauga par gandrīz 7 % salīdzinājumā ar 2016. gadu, un ES imports pieauga salīdzinoši straujāk, kas daļēji bija vara cenu atgūšanās dēļ.

ES eksports ievērojami pārsniedza Čīles piešķirtās TK sieram, kaut gan kvota palielinās par 75 tonnām gadā. Čīle tikai daļēji izmanto tai piešķirtās kvotas.

ES importam no Čīles PIR pēdējo trīs gadu laikā bija stabils, aptuveni 95–96 %. Eksportam no ES uz Čīli PIR palielinājās no 74 % 2016. gadā līdz 76 % 2017. gadā. ES pakalpojumu eksports uz Čīli palielinājās par 25 % laikā no 2010. gada līdz 2016. gadam, savukārt ES imports palielinājās par 18 %. Starp visiem ĀTI sniedzējiem Čīlē ES arvien ir pirmā. ES ĀTI plūsmas turpina samazināties, jo samazinās kalnrūpniecības relatīvais nozīmīgums Čīles ekonomikā, kaut gan kādreiz ES daļa valsts kopējos ĀTI pārsniedza 45 %.

Pateicoties ES tirdzniecības nolīgumiem, Itālijas dizaina klātbūtne ir jūtama Čīlē

Moving ir krēslu ražotājs no Venēcijas apgabala Itālijā, un uzņēmums ir dibināts 1980. gadā. Uzņēmumā strādā 45 darbinieki, un eksports veido iespaidīgu uzņēmuma apgrozījumu — 85–90 %. ES tirdzniecības nolīgums ar Čīli stājās spēkā 2003. gadā, un tas likvidēja visus muitas nodokļus mēbelēm, tādēļ palielinājās pieprasījums pēc *Moving* produktiem. Itālijas krēslu eksports uz Čīli ir palielinājies vairāk nekā divas reizes kopš ES un Čīles tirdzniecības nolīguma stāšanās spēkā 2003. gadā, un palielinājums ir 103 % vērtības izteiksmē un 121,4 % kvantitatīvā izteiksmē. Tas ievērojami veicināja uzņēmuma apgrozījuma vispārēju palielināšanos. Pateicoties ES tirdzniecības nolīgumam ar Čīli, *Moving* varēja kompensēt pieprasījuma samazinājumu citos starptautiskos tirgos un saglabāt stabilu darbinieku skaitu. Turklāt *Moving* varēja investēt 300 000 EUR jaunās iekārtās un novirzīt līdzekļus pētniecībai, izstrādājot ražojumus īpaši Čīles tirgum.

Progress, neatrisinātie jautājumi un prognozes

2017. gada martā Čīle atvēra tirgu ES liellopu gaļai. Patlaban tā izvērtē atjauninājumus, kas jāveic 2002. gada nolīgumā attiecībā uz vīnu un stiprajiem alkoholiskajiem dzērieniem. Čīlei būs jāveic turpmāki pasākumi, lai pilnībā īstenotu savas saistības valsts iepirkuma jomā. Tāpat kā Meksika, arī Čīle un ES nolēma pilnveidot un aizstāt esošo tirdzniecības nolīgumu ar jaunu un vērīenīgu satvaru divpusējās tirdzniecības un ieguldījumu jomā.

5.6. Muitas savienība ar Turciju

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Turcija ir otrā lielākā ES tirdzniecības partnervalsts BTN kontekstā, un vispārīgi tā ir piektā lielākā ES partnervalsts. 2017. gadā gan ES eksports uz Turciju, gan imports no Turcijas palielinājās par attiecīgi 8,4 % un 4,5 % salīdzinājumā ar 2016. gadu. Tā paša perioda laikā ES tirdzniecības deficīts lauksaimniecībā ievērojami samazinājās no 1,4 miljardiem EUR 2016. gadā līdz 0,8 miljardiem EUR 2017. gadā. Abas puses lielā mērā izmantoja preferences. ES importam no Turcijas PIR bija stabils — apmēram 92 %, bet eksportam no ES uz Turciju PIR nedaudz samazinājās no 95 % līdz 94 %.

Muitas savienības modernizācija

2016. gadā Komisija pieņēma priekšlikumu modernizēt muitas savienību, lai uzlabotu tās darbību un paplašinātu tās darbības jomu, tajā iekļaujot jaunākos tirdzniecības nolīgumus. Priekšlikums ir iesniegts Padomei apstiprināšanai. Tomēr 2018. gada 26. jūnijā Vispārējo lietu padome secināja, ka netiek plānots turpmāks darbs ES un Turcijas muitas savienības modernizācijai.

5.7. Stabilizācijas un asociācijas nolīgums ar Rietumbalkāniem

Pārskats — situācijas raksturojums

Stabilizācijas un asociācijas nolīgums (SAN), kas tika noslēgts laikā no 2001. gada līdz 2016. gadam ar mūsu Rietumbalkānu partnervalstīm, tostarp Albāniju, bijušo Dienvidslāvijas Maķedonijas Republiku, Melnkalni, Serbiju, Bosniju un Hercegovinu un Kosovu, sniedz atbalstu ekonomikas attīstībai un politikas stabilizācijai reģionā. Stabilizācijas un asociācijas nolīgums ir tiesību akts, kas izstrādāts, lai salāgotu šo valstu tiesību aktus ar ES tiesību aktu kopumu, lai sagatavotos to progresīvai integrācijai ES tirgū. Izņemot Kosovu (ar kuru SAN stājas spēkā tieši, aptverot arī tirdzniecības daļu), pirms SAN stāšanās spēkā stājas spēkā pagaidu nolīgumi, kas aptvēra tirdzniecības jautājumus. Ar šiem pagaidu nolīgumiem tika izveidotas atsevišķas brīvās tirdzniecības zonas starp ES un katru Rietumbalkānu partnervalsti, likvidējot nodokļus un kvantitatīvus ierobežojumus divpusējai preču tirdzniecībai, atstājot dažus izņēmumus, kuri attiecas galvenokārt uz lauksaimniecības un zivsaimniecības produktiem. SAN arī iekļauj papildu noteikumus, kas ir būtiski konkurencei, intelektuālā īpašuma tiesību aizsardzībai un muitas sadarbībai, saistībām pakalpojumu un uzņēmējdarbības veikšanas jomā, un tiesību aktu tuvināšanu ES tiesību aktu kopumam valsts pasūtījuma un standartizācijas jomā.

Visas Rietumbalkānu partnervalstis ir kandidātvalstis vai arī potenciālās kandidātvalstis, lai kļūtu par ES dalībvalstīm. Patlaban notiek sarunas ar Serbiju un Melnkalni par pievienošanos.

ES sniedz atbalstu Rietumbalkānu partnervalstīm to centienos kopš 2017. gada attīstīt Reģionālo ekonomikas zonu, kuras pamatā būtu brīvās tirdzniecības zona, ko izveidoja ar [Centrāleiropas Brīvās tirdzniecības nolīgumu](#) 2006. gadā. Rietumbalkānu Reģionālās ekonomikas zonas mērķis ir attīstīt zonu, kurā preces, pakalpojumi, ieguldījumi un kvalificēti darbinieki var pārvietoties bez šķēršļiem.

Tirdzniecības attīstība un preferenču izmantojums

Tirdzniecība ar Rietumbalkānu reģionu ir palielinājusies vairāk nekā divas reizes kopš 2007. gada, un tirdzniecības ekspansija vispārīgi ir devusi labumu Rietumbalkānu valstīm: 10 gados reģions palielinājis eksportu uz ES par 142 % salīdzinājumā ar mērenāku ES eksporta pieaugumu uz reģionu 84 % apmērā. 2017. gadā importam uz ES no visām Rietumbalkānu valstīm PIR saglabājās augsts, vidēji 91 % apmērā. Tā kā dati bija pieejami, PIR ES eksportam arī bija salīdzinoši augsts (78 % Albānijai, 89 % bijušajai Dienvidslāvijas Maķedonijas Republikai, 86 % Melnkalnei un 91 % Serbijai).

Galvenās īstenošanas problēmas

6. EKONOMISKO PARTNERATTIECĪBU NOLĪGUMI (EPN) AR ĀFRIKAS, KARĪBU JŪRAS REĢIONA UN KLUSĀ OKEĀNA (ĀKK) VALSTĪM

[illegible]

ES atbalsta mērķis EPN īstenošanai ir sniegt atbalstu privātā sektora attīstībai un darbvietu radīšanai, tirdzniecības palielināšanai un ieguldījumu piesaistei, tostarp īpašās nozarēs, piem., lauksaimniecībā. Ar tirdzniecību saistīta attīstības palīdzība tiek sniegta saistībā ar visiem EPN un līdzekļi tiek piešķirti Eiropas Attīstības fonda (EAF) satvarā. Šo atbalstu papildina ES dalībvalstis, kas arī nodrošina finansējumu, īpaši [stratēģijas “Atbalsts tirdzniecībai”](#)³¹

35

ietvaros, kā arī izmantojot programmas ĀKK valstīs. Turpmāk vieds salikums, ko veido Atbalsts tirdzniecībai, atbalsts EPN īstenošanai un [Eiropas ārējo investīciju plāns](#)³², ļaus visām partnervalstīm arī nākotnē izmantot EPN piedāvātās iespējas.

Spējas veidošana tirdzniecībai — piemēri tam, kā ES īsteno atbalstu saskaņā ar EPN

Atbalsts EPN īstenošanai tiek sniegts ar mērķi veicināt tirdzniecības politikas spēju, uzlabot uzņēmējdarbības vidi un stiprināt privātā sektora piegādes puses spēju partnervalstīs. Piemēram, Austrumāfrikas un Dienvidāfrikas valstu (ADĀ) EPN reģionā Maurīcija ar ES atbalstu īsteno projektu, lai uzlabotu uzņēmējdarbības veikšanas apstākļus un tiesisko regulējumu ieguldījumu veikšanai. E-licencēšanas platforma ir izstrādāta kā *SPE* pieeja uzņēmumu licencēm un atļaujām, tādējādi saīsinot un vienkāršojot pieteikšanās procedūru. Dienvidāfrikas Attīstības kopienas (*SADC*) EPN reģionā valstu administrācijas saņēmušas atbalstu muitas, SFS pārvaldības un tirdzniecības veicināšanas jomās, tādējādi tiek veicināta gan reģionālā tirdzniecība, gan eksports uz ES.

2017. gada jūlijā ES veica papildu iemaksu 5 miljonu EUR apmērā īpašai tirdzniecības programmai “*Hub and Spokes*”. Saskaņā ar programmu tirdzniecības konsultanti (*spokes*) stiprina un veicina valdības ministriju spēju, bet reģionālie tirdzniecības konsultanti (*hubs*) sniedz palīdzību lielākajām reģionālajām organizācijām. Mērķis ir veicināt valsts un privātā sektora galveno ieinteresēto personu spēju ĀKK valstīs, lai dotu ieguldījumu tirdzniecības politikas un nolīgumu, piem., EPN, formulēšanā, sarunu veikšanā un īstenošanā.

Ievērojama attīstības sadarbības daļa (visu pieejamo ES ārējās palīdzības instrumentu, tostarp finansējuma apvienošanas, ietvaros) sniedz atbalstu ar EPN saistītām politikas jomām attiecīgajās partnervalstīs un reģionos, tostarp MVU attīstībai, industrializācijai, arodapmācībai, lauksaimniecības attīstībai un savienojamībai (transporta un enerģētikas infrastruktūrai).

6.1. Dienvidāfrikas Attīstības kopienas (*SADC*) EPN

Pirmajā gadā, kad Ekonomisko partnerattiecību nolīgums tika pilnībā īstenots, Dienvidāfrika un ES lielā mērā izmantoja jaunās liberalizētās tarifu pozīcijas. Palielinājās Botsvānas, Lesoto, Namībijas un Svazilendas eksports uz ES, kas bija bezalkoholisko dzērienu koncentrāti, kā arī tropiskie augļi un rieksti. Dažām Āfrikas EPN partnervalstīm, īpaši Mozambikai, Svazilendai un Zimbabvei (kas īsteno Austrumāfrikas un Dienvidāfrikas valstu (ADĀ) EPN), samazinājās cukura eksports uz ES, jo palielinājās globālā konkurence ar citiem ražotājiem, un arī beidzās ES cukura kvotas režīms. 2017. gada oktobrī Dienvidāfrikā notika pirmais Pilsoniskās sabiedrības forums. Forumā apsprieda EPN lomu ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanā, tostarp vides un darbaspēka aspektus.

2017. gadā ES ar *SADC* EPN valstīm, īpaši Dienvidāfriku, turpināja apspriest tirdzniecības nesaskaņas putnkopības un tekstilrūpniecības nozarēs.

³² Sk. Komisijas paziņojumu Eiropas Parlamentam, Padomei, Eiropas Centrālajai bankai, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai, Reģionu komitejai un Eiropas Investīciju bankai (2016. gada 14. septembris); COM(2016) 581 final.

6.2. Austrumāfrikas un Dienvidāfrikas valstu (ADĀ) pagaidu EPN

Četrām ADĀ partnervalstīm, kas bija noslēgušas pagaidu EPN, 2017. gadā atkal palielinājās eksports uz ES par 15,3 %. EPN partnervalstis rosināja padziļināt nolīgumus un izveidot pilnu EPN, kas aptvertu ne tikai preču tirdzniecību, bet arī citas jomas.

Maurīcijas ēdamo ziedu vafeles nonāk ES

2017. gadā gandrīz puse no visa Maurīcijas eksporta bija uz ES tirgu. Viens no uzņēmumiem, kas guva labumu no EPN, ir Maurīcijas uzņēmums *Creasim Ltd*, kas ražo ēdamas kūku dekorācijas, kas izgatavotas vafeļu formā no ziediem un augļiem, kā arī mīklas plāksnes un konditorejas produktus. Vairāk nekā 180 tonnas kūku dekorāciju ik gadu tiek eksportētas uz ES tirgiem, kas ir 60 % no uzņēmuma apgrozījuma. *Creasim Ltd* nodarbina 230 darbiniekus, no kuriem 30 % uzņēmumā strādā kopš EPN stāšanās spēkā. Vafeles kļūst arvien populārākas ES, jo tās ir lētas un tām ir zems kaloriju līmenis. Reģistrētie modeļi ir roku darbs, un tiem tiek piemēroti stingri kvalitātes kontroles standarti, kas atbilst ES standartiem.

6.3. ĀKK valstu Karību jūras reģiona grupas (CARIFORUM) EPN forums

2017. gadā Karību jūras reģiona valstu eksports uz ES palielinājās par 12 %, neraugoties uz to, ka ciklonu dēļ samazinājās banānu, kakao un rīsu eksports. Tomēr Karību jūras reģiona valstis vēl tikai gūs labumu, kas tām izveidosies, patiecoties pakalpojumu tirdzniecības liberalizācijai. Saistībā ar šo ir nozīmīgi daudzi faktori, tostarp tas, ka daudzas partnervalstis neīsteno nolīgumus, trūkst piegādes jaudas, bet arī tas, ka ES dalībvalstis ir noteikušas vīzu režīmu un trūkst datu par pakalpojumiem. Šo problēmu risināšanai EPN partnervalstis vienojušās izveidot īpašu komiteju pakalpojumu tirdzniecības jautājumos. 2017. gadā pilsoniskās sabiedrības pārstāvji (EPN Konsultatīvā komiteja) tikās jau trešo reizi. Savās rekomendācijās saistībā ar EPN īstenošanu pilsoniskā sabiedrība aicināja laikus pieņemt uzraudzības mehānismu un uzsvēra nepieciešamību ievērot sociālos aspektus un darba pamatstandartus.

6.4. EPN ar Klusā okeāna valstīm, un ar Ganu, Kotdivuāru un Kamerūnu

Starp Klusā okeāna valstīm Papua Jaungvineja turpina palielināt eksportu, kas ir sagatavoti un konservēti zivju produkti (galvenokārt konservēti tuncis). 2017. gadā eksports palielinājās par 48,7 %. Rietumāfrika un Centrālāfrika, Gana, Kotdivuāra un Kamerūna turpināja palielināt eksportu, kas ir apstrādāti kakao produkti, saskaņā ar saviem EPN.

Vairāk banānu no Kotdivuāras

Pēdējos desmit gados (2007.–2017. gadā) ES banānu imports no Kotdivuāras palielinājās par 80 %, kaut gan banānu imports ES kopumā palielinājās tikai par 50 %. Kvantitatīvā izteiksmē eksports 2017. gadā palielinājās līdz 316 000 tonnu (vērtības izteiksmē 2017. gadā tas bija 235 miljoni EUR). Augšupejošo tendenci veicināja tas, ka, pateicoties EPN, bija nodrošināta ilgtermiņa piekļuve ES tirgum bez nodokļiem un kvotām. Banānu ražošana eksportam Kotdivuārā veido aptuveni 10 % no lauksaimniecības IKP. Banānu ražošana ir darbietilpīga

process, un nodarbinātības līmenis ir augstāks nekā citās šīs valsts lauksaimniecības nozarēs. Nozarē tieši strādā aptuveni 10 000 darbinieku, un vēl 3300 darbinieku ir iesaistīti atbalsta darbībās. Ja ņem vērā ģimenes locekļus, tad 60 000 iedzīvotāju iztikšana ir atkarīga no banānu ražošanas.

Apstrādāts kakao no Ganas dod pievienoto vērtību vietējā mērogā

Ganas galvenais veiksmes stāsts ir valsts spēja palielināt apstrādātu kakao produktu eksportu uz ES, pateicoties EPN, kas nodrošina piekļuvi tirgum bez nodokļiem un kvotām. Pēdējo desmit gadu laikā Gana par 237 % palielinājusi savu eksportu uz ES, ko veido kakao sviests, kakao pasta un kakao pulveris. Salīdzinājumā ar Ganu Nigērijas (kam arvien bija VPS tirdzniecības režīms) eksports uz ES, kas bija apstrādāta kakao, stagnēja.

Tā kā Gana eksportēja ne tikai neapstrādātas kakao pupiņas, bet arī sāka vietējā mērogā apstrādāt kakao produktus, tā elastīgāk reaģēja uz izejvielu tirgus cenu svārstībām pasaulē. Kakao pupiņu zemo cenu dēļ 2017. gadā Ganas eksports uz ES samazinājās par 400 miljoniem EUR. Savukārt apstrādātu kakao produktu eksports turpināja palielināties.

7. TIRDZNIECĪBA UN ILGTSPĒJĪGA ATTĪSTĪBA (TIA): ATJAUNINĀTA INFORMĀCIJA PAR JAUNĀKAJEM PASĀKUMIEM

Visos “jaunās paaudzes” BTN un *DCFTA*, ko ES noslēgusi kopš 2010. gada, ir iekļauta TIA nodaļa ar juridiski saistošiem pienākumiem, un to izpildi uzrauga TIA komiteja, kuras sanāksmes notiek reizi gadā.

2017. gadā notika pamatīgas politiskas diskusijas, kurās iesaistījās ES iestādes, ES dalībvalstis un pilsoniskā sabiedrība, un tās bija par to, kā efektīvāk īstenot TIA nodaļas un uzlabot to izpildi, vienlaikus arī atkārtoti apstiprinot starptautiskās pamatapņemšanās, tostarp saistībā ar Parīzes nolīgumu par klimata pārmaiņām. Saistībā ar to 2018. gada 26. februārī Komisijas dienesti publicēja [neoficiālu](#) dokumentu, kurā tika sniegta pārveidota stratēģija, pamatojoties uz rīcības plānu ar 15 konkrētiem pasākumiem. Pasākumi sagrupēti četrās lielās nodaļās, atspoguļojot vienošanos, kas izrietēja no diskusijas par to, kurās jomās ir nepieciešami uzlabojumi:

- 1) strādāt kopā (ar ES dalībvalstīm, Eiropas Parlamentu un starptautiskām organizācijām);
- 2) dot iespēju pilsoniskajai sabiedrībai, tostarp sociālajiem partneriem, piedalīties īstenošanā;
- 3) panākt rezultātus (tostarp noteikt katrai partnervalstij nepieciešamās prioritātes, panākt pārliecinošāku izpildi un pastiprināt tematisko tvērumu saistībā ar noteikumiem darbaspēka un klimata pārmaiņu jomā, un arī palielināt pieejamos resursus atbilstīgi [stratēģijai “Atbalsts tirdzniecībai”](#) u. c.) un
- 4) uzlabota pārredzamība un komunikācija.

Patlaban darbs tiek vērsts uz 15 punktu rīcības plāna pilnīgu īstenošanu, ņemot vērā pēc pieciem gadiem paredzēto plāna pārskatīšanu.

Īstenojot TIA nodaļas, Komisija nodrošina ciešu sadarbību ar ES dalībvalstīm, izmantojot īpašas ekspertu grupas TIA jautājumos, kuru sanāksmes notiek četras reizes gadā. Pilsoniskās sabiedrības VKG ir izveidotas saskaņā ar tirdzniecības nolīgumiem, tām ir regulāras sanāksmes, un tām atbalstu sniedz Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komiteja.

ES turpina mudināt partnervalstis ieviest mehānismus līdzsvarotam un pārredzamam dialogam par TIA jautājumiem un palielina finanšu resursus, lai veicinātu ieinteresēto personu iesaistīšanos. Saistībā ar to kā nozīmīgs pavērsiens jāmin Kolumbijas lēmums izveidot VKG.

Progresu temps būtisko TIA saistību ieviešanai atšķiras, rādot, ar kāda rakstura problēmām saskaras katra partnervalsts. Tomēr spēcīgāka ES iesaistīšanās sāk dot rezultātus. Piemēram, ir saņemti iedvesmojoši signāli no Dienvidkorejas par to, ka iestādes publicējušas laika plānu darba kodeksa un citu tiesību aktu pārskatīšanai un trīspusējo diskusiju atvēršanai, un tas ļaus veikt nozīmīgus grozījumus, lai Dienvidkoreja varētu ratificēt četras SDO pamatkonvencijas (sk. [Kopsavilkumu par diskusijām 6. TIA komitejas sēdē](#)). Komisijas dienesti rūpīgi uzrauga šo procesu un vajadzības gadījumā veiks papildu pasākumus. Centrālamerikā ES iesaistījusies darbā ar valstu valdībām un VKG, lai virzītu TIA saistības problemātiskos apstākļos, sadarbojoties ar SDO un citām starptautiskām struktūrām. Ar Peru ES pastiprina centienus nodrošināt īstenošanas darba paātrināšanu. Dokuments, ko pilsoniskās sabiedrības

organizāciju grupa iesniedza Komisijai, liecina, ka Peru iestādēm oficiāli jāiesaistās darbā ar iekšzemes pilsonisko sabiedrību TIA jautājumos.

TIA pasākumi ir iekļauti ne tikai “jaunās paaudzes” BTN un *DCFTA*, bet ir saistīti arī ar citu veidu tirdzniecības nolīgumiem, piem., EPN (sk., piemēram, 6.1. iedaļā aprakstīto pirmo Pilsoniskās sabiedrības forumu *SADC* ietvaros).

Vairākas ES finansētas programmas un projekti arī veicina TIA mērķu īstenošanu valstīs, ko aptver ES tirdzniecības nolīgumi, un citās valstīs³³.

Turklāt [Eiropas ārējo investīciju plāna](#) un ES 2017. gada 26. septembra Regulas 2017/1601³⁴ mērķis ir sniegt atbalstu, lai veicinātu TIA mērķu sasniegšanu.

³³ Piemēram, sk. “Zaļo programmu Āfrikas pārveidei”, kas sniedz atbalstu, lai Āfrikas valstis panāktu ilgtspējīgu attīstību, iesaistoties pārejā uz iekļaujošu zaļo ekonomiku; <https://www.switchafricagreen.org/index.php?lang=en>.

³⁴ Sk. Eiropas Parlamenta un Padomes 2017. gada 26. septembra Regulu (ES) 2017/1601, ar ko izveido Eiropas Fondu ilgtspējīgai attīstībai (EFIA), EFIA garantiju un EFIA garantiju fondu.

8. UZMANĪBAS CENTRĀ: LAUKSAIMNIECĪBAS PĀRTIKAS TIRDZNIECĪBA BTN IETVAROS

Kā ES BTN veicina lauksaimniecības pārtikas tirdzniecību: stāvoklis 2017. gadā

Lauksaimniecības pārtikas tirdzniecība ES BTN ietvaros palielinās un ievērojami veicina veiksmīgo ES lauksaimniecības pārtikas eksportu. 2017. gadā ES lauksaimniecības pārtikas tirdzniecība ar BTN partnervalstīm veidoja vienu trešo daļu no kopējās ES lauksaimniecības pārtikas eksporta un vairāk nekā 40 % no importa. Tirdzniecība saskaņā ar ES “pirmās paaudzes” BTN (īpaši ar Šveici, Norvēģiju un Alžīriju) ievērojami veicināja ES kopējās lauksaimniecības pārtikas tirdzniecības pārpalikumu, kas 2017. gadā bija 20 miljardi EUR. Saskaņā ar “jaunās paaudzes” BTN ar Dienvidkoreju, kas ir piektā lielākā ES eksporta saņēmējvalsts lauksaimniecības pārtikas nozarē BTN ietvaros, ES eksports nozarē palielinājies par 113 % pēdējo astoņu gadu laikā. Laikā no 2016. gada līdz 2017. gadam ES eksports uz Dienvidkoreju palielinājies par 10 % — no 2,6 līdz 2,9 miljardiem EUR. Gaidāms, ka *CETA* ar Kanādu ieguvumi veidosies īstenošanas gaitā. *CETA* mērķis ir pakāpeniski likvidēt nodokļus par 91 % visām lauksaimniecības tarifu pozīcijām.

ES eksports BTN ietvaros ir diezgan vienmērīgi sadalīts starp primārajiem lauksaimniecības produktiem un apstrādātu pārtiku un dzērieniem. 2017. gadā galvenās eksporta saņēmējvalstis bija Šveice, Norvēģija, Turcija, Kanāda, Dienvidkoreja un Alžīrija, veidojot 55 % no lauksaimniecības pārtikas eksporta uz BTN partnervalstīm un 19 % no kopējā ES lauksaimniecības pārtikas eksporta. Ukraina tagad ir pirmais ES lauksaimniecības preču importa avots BTN ietvaros (galvenokārt graudaugi, augu eļļa un eļļas sēklas). 2017. gadā imports no šīm valstīm palielinājās par vienu trešdaļu. Ukraina, Šveice, Turcija, Kotdivuāra, Dienvidāfrika, Kolumbija un Čīle veidoja 51 % no visa lauksaimniecības pārtikas importa BTN ietvaros un 22 % no visa ES lauksaimniecības pārtikas importa 2017. gadā. Lielākā daļa no ES importa ir primārie lauksaimniecības produkti, piem., tropiskie augļi, kakao, dārzeņi un kafija (72 %), apstrādāta pārtika un dzērieni veido 22 %.

BTN atver tirgus lauksaimniecības produktiem, pārtikai un dzērieniem, tādējādi dodot pievienoto vērtību un radot darbvietas primārajā lauksaimniecībā un arī pārtikas apstrādē, kā parādīts *Copenhagen Economics* Komisijai iesniegtajā [pētījumā par ES tirdzniecības nolīgumu ietekmi uz lauksaimniecības nozari](#), kas tika pabeigts 2016. gadā. 2017. gadā Komisija atkal veica pasākumus, lai veicinātu lauksaimniecības preču tirdzniecību, tostarp organizējot augsta līmeņa apmeklējumu uz Kanādu un popularizējot ES pārtiku un dzērienus lielos starptautiskos pārtikas gadatirgos (piem., Toronto un Abū Dabī). Papildus vairāk nekā 100 atsevišķām reklāmas programmām, kas jau darbojās 2017. gadā, Komisija atlasīja 33 papildu priekšlikumus ES lauksaimniecības pārtikas produktu popularizēšanai trešās valstīs, un tie tiks īstenoti laikā no 2018. gada līdz 2020. gadam. Dažas no šīm ES līdzfinansētām kampaņām ietver, piem., ĢIN ābolu popularizēšanu Ēģiptē vai ES šķiņķa un siera eksporta veicināšanu uz Meksiku.

ES eksportētāji var gūt labumu no vairāk nekā 600 preferenciālajām TK, ko piešķirušas mūsu BTN partnervalstis. Tā kā TK izmantošanas atšķiras starp dažādām valstīm un dažādiem produktiem, un tas ir dažādu iemeslu dēļ, Komisija cenšas panākt TK lielāku izmantošanu. 2017. gadā tika panākti labāki nosacījumi tirgus piekļuvei saistībā ar ES liellopu gaļas eksportu uz Turciju.

BTN noteikumi par SFS aspektiem tiek izmantoti, lai novērstu tirdzniecības šķēršļus saistībā ar SFS pasākumiem partnervalstīs. Piemēram, 2017. gadā Komisija panāca lielāku tirgus

piekļuvi vairākām ES dalībvalstīm cukgaļai uz Meksiku un ES piena produktiem uz Peru. Ukraina atcēla pagaidu aizliegumu saistībā ar putnu gripu, kas bija noteikts putnkopības produktiem, un Japāna vēl divām dalībvalstīm atcēla aizliegumu, kas bija piemērots liellopu gaļas importam govju sūklveida encefalopātijas dēļ. BTN arī ietver noteikumus, kas veicina augu un dzīvnieku veselības aizsardzību ES partnervalstīs, tostarp austrumu partnervalstīs un Rietumbalkānos. Nesen attiecīgajām *DCFTA* apakškomitejām veiksmīgi izdevās pieņemt SFS stratēģiju Moldovai un Gruzijai. Ukraina arī gatavojas pabeigt diskusiju ar Komisiju par šo jautājumu.

BTN nodrošina ES svarīgāko produktu aizsardzību; tas attiecas, piem., uz *Aceto Balsamico di Modena*, *Feta*, *Reblochon*, *Prosciutto di Parma* vai *Queso Manchego*, kā arī vīnu un stiprajiem alkoholiskajiem dzērieniem, kas aizsargāti kā ģeogrāfiskās izcelsmes norādes (ĢIN)³⁵. Paši jaunākie ES BTN nodrošina, ka ĢIN tiek aizsargātas augstā līmenī un ievērojamā apmērā valstīs, kurās vairākumā gadījumu iepriekš netika piedāvāta aizsardzība. Piemēram, Ekvadora aizsargās 116 ES ĢIN. Kopš 2017. gada septembra 143 ES lauksaimniecības pārtikas ĢIN tiek aizsargātas *CETA* ietvaros, papildus ĢIN vīnam un stiprajiem alkoholiskajiem dzērieniem, kas Kanādā tika aizsargāti kopš 2003. gada. Ir nodrošināta *Prosecco* aizsardzība Moldovā, tādējādi pieliekot punktu ilgi risinātai tiesas lietai.

BTN paredz aizsargāt jutīgu produktu, piem., liellopu gaļas, putnkopības produktu vai cukura, ražotājus ES. Šādi produkti tiek pilnībā izslēgti no preferenciālās tirdzniecības vai arī daļēji izslēgti, un kopumā uz tiem attiecas apmēram 360 ES tarifu kvotas. Jūtīgiem produktiem, kas ir augļi un dārzeņi, piemēro ieviešanas cenas sistēmu laikā, kad ES ir ražas laika augstākais punkts.

Turklāt BTN mērķis ir sniegt atbalstu vietējai lauksaimniecības nozarei jaunattīstības valstīs, piem., ĀKK valstīs vai Centrālamerikas un Latīņamerikas partnervalstīs. ES EPN koncentrējas uz attīstības mērķiem un ir panākuši rezultātus, sniedzot atbalstu lauksaimniecības nozares spējai daudzās ĀKK valstīs. Laikā no 2007. gada līdz 2017. gadam lauksaimniecības pārtikas produktu imports no EPN valstīm palielinājās par 71 % vērtības izteiksmē, un tas galvenokārt attiecās uz tādām lauksaimniecības precēm kā tropiskie augļi, kakao vai kafija, kas neaug ES. Turklāt, kaut gan ES eksports uz Centrālameriku, Kolumbiju, Ekvadoru un Peru palielinājās, Peru izveidojās lauksaimniecības pārtikas tirdzniecības pārpalikums, pamatojoties uz svaigu tropisko augļu, piem., banānu, ES importu.

Komisija sadarbojas ar BTN partnervalstīm, risinot dažādus svarīgus jautājumus saistībā ar lauksaimniecības preču tirdzniecību, un tie attiecas gan uz ES tehnisko palīdzību lauksaimniecības nozarē un lauku attīstību, gan pārtikas nekaitīguma kontroles sistēmas uzlabošanu.

BTN īstenošana lauksaimniecības pārtikas nozarē: pašreizējie un turpmākie pasākumi

Lai nodrošinātu, ka BTN panāk labumu lauksaimniecības nozarei, Komisija strādā vairākos virzienos, tostarp:

³⁵ Ģeogrāfiskās izcelsmes norāde (ĢIN) ir atšķirības zīme, ko izmanto, lai identificētu, ka produkta izcelsme ir kādas valsts teritorijā, reģionā vai noteiktā vietā, un tā kvalitāte, reputācija vai citas īpašības ir saistītas ar šo ģeogrāfisko izcelsmi.

- ✓ risina neatrisinātas problēmas saistībā ar piekļuvi tirgum, piem., saistībā ar ES liellopu gaļas eksportu uz Dienvidkoreju un ES reģionalizācijas atzīšanu, īpaši ES putnkopības produktu un cūkgaļas eksportam uz Dienvidkoreju, Japānu un Dienvidāfriku;
- ✓ efektīvi īsteno *CETA* (piem., uzrauga, kā tiek izmantotas TK sieram, un apkopo informāciju par to, kā tiek piešķirtas un nodotas TK sieram) un gatavojas EPN ar Japānu (kad tas tiks pilnībā ieviests, tiks liberalizēti 87 % no lauksaimniecības pārtikas pašreizējā eksporta);
- ✓ uzrauga un uzlabo TK izmantošanu;
- ✓ īsteno ĢIN aizsardzību (piem., *CETA*, Čīlē un Kolumbijā, Ekvadorā un Peru) un virza procesu citu ES ĢIN pievienošanai nosaukumiem, kuri tiek aizsargāti BTN ietvaros (Dienvidkorejā);
- ✓ uzrauga stabilizācijas mehānismu saistībā ar banāniem no Kolumbijas, Ekvadoras, Peru un Centrālamerikas;
- ✓ veicina sadarbību ar BTN partnervalstīm (piem., Kanādu vai Japānu) svarīgos kopīgu interešu jautājumos, piem., par dzīvnieku labturību un rezistenci pret antimikrobiāliem līdzekļiem;
- ✓ mobilizē ES līdzekļus tehniskās palīdzības sniegšanai, piem., Austrumu partnerības reģionā (lai virzītu regulējuma salāgošanu Gruzijā, Moldovā un Ukrainā ar ES tiesību aktu kopumu), Rietumbalkānos vai ĀKK valstīs.

9. ATJAUNINĀTA INFORMĀCIJA PAR SĀKTĀM UN TURPMĀKĀM DARBĪBĀM

Komisija iesaistījies atklātā diskusijā ar Eiropas Parlamentu par BTN īstenošanu, tostarp par [Eiropas Parlamenta rezolūciju par Komisijas ziņojumu par kopējās tirdzniecības politikas īstenošanu](#). Komisija arī turpmāk reizi gadā sniegs ziņojumu Eiropas Parlamentam, Padomei, Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejai un Reģionu komitejai par ES BTN īstenošanu.

Komisija ir iesaistījies vairākās darbībās, lai palīdzētu iedzīvotājiem un uzņēmumiem pēc iespējas vairāk gūt no BTN, pamatojoties uz pastāvošajiem un arī izstrādājot jaunus instrumentus un praksi:

- ✓ Lai MVU būtu vieglāk izmantot BTN, Komisija izstrādā tiešsaistes portālu par ES importu un eksportu, iekļaujot tajā informāciju par tirgus pieejamības datubāzi un ES palīdzības dienestu tirdzniecības jautājumos. Cita starpā portāls piedāvās specifisku informāciju par produktiem un norādījumus par muižošanas procesiem, un to atbalstīs brīdinājuma sistēma, kas būs pielāgota atsevišķiem lietotājiem. Jaunāko informāciju par preferenciāliem tarifiem var atrast arī [ES TARIC datubāzē](#), un sīkāka informācija par preferenciāliem izcelsmes noteikumiem un saistītām procedūrām atrodama Komisijas vietnēs par muitas jautājumiem.
- ✓ Komisija cenšas iegūt ticamus datus no partnervalstīm, lai varētu noteikt PIR eksportam no ES, risina problēmas ar partnervalstīm un sniedz palīdzību, ja nepieciešams. Sākot ar *CETA*, jaunajos nolīgumos būs iekļauti saistoši noteikumi par datu periodisku apmaiņu. Komisija arī meklē papildinformāciju, kas var izrietēt no salīdzinājuma ar citām aizstājējvērtībām, piem., nodokļu ietaupījuma rādītājiem, ar kuriem nosaka, kādā mērā no kopējā potenciālā ietaupījuma nodokļi tiek ietaupīti³⁶.
- ✓ Jaunā ekspertu grupa ES tirdzniecības nolīgumu jautājumos sniedz konsultācijas Komisijai par BTN īstenošanu. Pilsoniskā sabiedrība sniedz ieguldījumu cita starpā arī regulāro Pilsoniskās sabiedrības dialoga sanāksmju ietvaros.
- ✓ Komisija pēdējā laikā ir pastiprinājusi sadarbību ar ES dalībvalstīm par jautājumiem, kuri attiecas uz vairākām jomām BTN īstenošanas kontekstā, un ir izveidojusi īpašu BTN koordinātoru tīklu.
- ✓ Lai apspriestu TIA nodaļas īstenošanu un jo īpaši praktiskos aspektus saistībā ar TIA rīcības plāna 15 punktiem, īpaši izveidota TIA dalībvalstu ekspertu grupa tagad tiekas četras reizes gadā. Turklāt atbildīgie Komisijas dienesti pasūtīja apsekojumus 2018. un

³⁶ Šis rādītājs varētu palīdzēt noteikt nozares, kurās eksporta pamatā esošā vērtība un potenciālie nodokļu ietaupījumi ir lieli un ir svarīgi uzlabot rādītājus (sk. arī 2018. gada pētījumu, kura autori ir Nilsons (Nilsson) un Preijons (Preillon); tas ir pieejams vietnē http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf

2019. gadā par darba pamatstandartu piemērošanu un darba apstākļiem 29 valstīs, kuru saistības ir iekļautas VPS+ un BTN.

- ✓ Lai palielinātu īstenošanas pārredzamību, Komisija, sākot ar *CETA*, publiskos informāciju par BTN dialogiem un komiteju sanāksmēm vietnē “[Kā darbojas pārredzamība](#)”. Komisija sadarbībā ar partnervalstīm centīsies palielināt esošo BTN pārredzamību.
- ✓ Lai nodrošinātu, ka BTN sāk darboties pēc iespējas ātri, Komisija savā vietnē sniedz aptverošu informāciju jau pirms BTN piemērošanas. Sākot no *CETA*, Komisija publiskos ne tikai provizorisko BTN tekstu, bet arī faktu lapas, sīki izstrādātas norādes uzņēmumiem, eksportētāju pieredzes stāstus un infografiku. Lai labāk sagatavotos jaunu BTN īstenošanai, Komisija vajadzības gadījumā veikusi ieguldījumus pētījumos par tiesisko regulējumu vairākās partnervalstīs.
- ✓ Komisija arī popularizē BTN īstenošanu, izmantojot pasākumus “tirgus pieejamības dienas” ietvaros ar ES dalībvalstīm, izmantojot pieredzi, kas uzkrāta saistībā ar tirgus pieejamības partnerību. [Eiropas Biznesa atbalsta tīkls](#) un Tirdzniecības veicināšanas aģentūras ES dalībvalstīs gan Eiropā, gan citās valstīs kopā ar uzņēmēju un tirgotāju asociācijām, tādām kā Eiropas uzņēmēju organizāciju pasaules tīkls (*EBO WWN*), informē par šādiem pasākumiem un popularizē īpašās iespējas, ko piedāvā BTN.
- ✓ Tirgus piekļuves komandas ES delegācijās trešās valstīs cenšas izmantot ES fondus BTN īstenošanas atbalstam, piem., partnerības instrumentus vai citus attiecīgos instrumentus. ES [tirdzniecības atbalsta stratēģija](#) un [ES ārējo investīciju plāns](#) sniedz atbalstu maziem uzņēmumiem no jaunattīstības valstīm, lai tie varētu izmantot BTN piedāvātās iespējas. Aptverošā Eiropas Ekonomikas diplomātijas iniciatīva, kas tika ieviesta 2017. gadā, nodrošina, ka dažādi ES politikas virzieni cits citu pastiprina, sniedzot atbalstu galvenajām ekonomikas prioritātēm, no kurām viena ir BTN īstenošana.
- ✓ Komisija 2018. gadā publicēs vidusposma novērtējumu par BTN ar Dienvidkoreju un drīzumā sāks vidusposma novērtējumu nolīgumam ar Kolumbiju un Peru. Turpinās [ex post novērtējums](#) par ES BTN ar sešām Vidusjūras reģiona partnervalstīm, un to plāno pabeigt 2019. gadā.

10. TIESĪBU AKTU IZPILDES PIEPRASĪŠANA

ES BTN nodrošina, ka tiek izpildītas katrā nolīgumā ietvertās būtiskās saistības, lai strīdus, kas varētu rasties saistībā ar to, varētu izšķirt efektīvi un laicīgi. 2017. gadā BTN noteiktās strīdu izšķiršanas procedūras netika izmantotas, bet Komisija turpināja pamatīgi un centīgi uzraudzīt BTN ieviešanu. Tādējādi Komisija varēja izvērtēt, vai ir piemēroti pieprasīt tiesību aktu izpildi katrā konkrētajā gadījumā.

I PIELIKUMS. PREFERENČU IZMANTOJUMS ES IMPORTAM

Eksportētājvalsts	2015. gads	2016. gads	2017. gads
“Jaunās paaudzes” brīvās tirdzniecības nolīgumi			
Kolumbija	97 %	97 %	97 %
Kostarika	96 %	97 %	96 %
Ekvadora	89 %	88 %	97 %
Salvadora	82 %	74 %	90 %
Gvatemala	95 %	95 %	93 %
Hondurasa	91 %	92 %	92 %
Nikaragva	94 %	94 %	93 %
Panama	70 %	61 %	82 %
Peru	98 %	97 %	96 %
Dienvidkoreja	85 %	87 %	88 %
DCFTA			
Gruzija	83 %	80 %	77 %
Moldova	91 %	88 %	85 %
Ukraina	87 %	89 %	87 %
“Pirmās paaudzes” brīvās tirdzniecības nolīgumi			
Vidusjūras reģiona partnervalstis			
Alžīrija	97 %	95 %	97 %
Ēģipte	95 %	96 %	97 %
Izraēla	89 %	90 %	91 %
Jordānija	68 %	79 %	75 %
Libāna	76 %	71 %	70 %
Maroka	97 %	97 %	97 %
okupētā palestīniešu teritorija	78 %	81 %	77 %
Tunisija	95 %	96 %	94 %
Rietumbalkāni			
Albānija	87 %	86 %	86 %
Bosnija un Hercegovina	93 %	94 %	94 %
ES un bijusī Dienvidslāvijas Maķedonijas Republika	97 %	95 %	94 %
Kosova	85 %	89 %	92 %
Melnkalne	81 %	83 %	90 %
Serbija	93 %	90 %	92 %
Latīņamerikas partnervalstis			
Čīle	95 %	95 %	96 %
Meksika	52 %	58 %	70 %
EBTA valstis			
Norvēģija	71 %	66 %	69 %
Šveice	86 %	83 %	85 %
Ekonomisko partnerattiecību nolīgumi (EPN)			
CARIFORUM (vidēji)	91 %	92 %	91 %
SADC (vidēji)	87 %	80 %	83 %
ADĀ (vidēji)	97 %	97 %	96 %
Kotdivuāra	99 %	98 %	98 %
Gana	98 %	98 %	96 %
Centrālāfrika (Kamerūna)	91 %	97 %	99 %
Klusā okeāna valstis (vidēji)	92 %	99 %	81 %

2. PIELIKUMS. PREFERENČU IZMANTOJUMS EKSPORTAM NO ES

Importētājvalsts	2015. gads	2016. gads	2017. gads
“Jaunās paaudzes” brīvās tirdzniecības nolīgumi			
Kolumbija	63 %	71 %	68 %
Peru	28 %	47 %	52 %
Kostarika		38 %	
Ekvadora			42 %
Dienvidkoreja	68 %	71 %	74 %
DCFTA			
Gruzija	72 %	71 %	77 %
“Pirmās paaudzes” brīvās tirdzniecības nolīgumi			
Vidusjūras reģiona partnervalstis			
Ēģipte	36 %	62 %	44 %
Izraēla		89 %	86 %
Libāna	74 %		58 %
Maroka		52 %	
Rietumbalkāni			
Albānija	76 %	80 %	78 %
ES un bijusī Dienvidslāvijas Maķedonijas Republika		90 %	89 %
Kosova		44 %	
Melnkalne	85 %	85 %	86 %
Serbija	89 %	90 %	91 %
Latīņamerikas partnervalstis			
Čīle	76 %	75 %	76 %
Meksika	76 %	85 %	75 %
EBTA valstis			
Šveice	79 %	79 %	78 %

3. PIELIKUMS. SAĪSINĀJUMI

ĀKK	Āfrikas, Karību jūras reģiona un Klusā okeāna valstis
<i>Cariforum</i>	ĀKK valstu Karību jūras reģiona valstu grupas forums
<i>CETA</i>	ES un Kanādas Visaptverošs ekonomikas un tirdzniecības nolīgums
<i>CITES</i>	Konvencija par starptautisko tirdzniecību ar apdraudētajām savvaļas dzīvnieku un augu sugām
VKG	vietējā konsultantu grupa
<i>DCFTA</i>	padziļināta un visaptveroša brīvās tirdzniecības zona
<i>EBO WVN</i>	Eiropas uzņēmēju organizāciju pasaules tīkls
EEZ	Eiropas Ekonomikas zona
<i>EEN</i>	Eiropas Biznesa atbalsta tīkls
EPN	ekonomisko partnerattiecību nolīgums
ADĀ	Austrumāfrikas un Dienvidāfrikas valstis
ĀTI	ārvalstu tiešie ieguldījumi
BTN	brīvās tirdzniecības nolīgums
ĢIN	ģeogrāfiskās izcelsmes norāde
<i>IPR</i>	intelektuālā īpašuma tiesības
SDO	Starptautiskā Darba organizācija
<i>MFN</i>	vislielākās labvēlības
PIR	preferenču izmantojuma rādītājs
SAN	stabilizācijas un asociācijas nolīgums
<i>SADC</i>	Dienvidāfrikas Attīstības kopiena
MVU	mazais un vidējais uzņēmums
SFS	sanitārie un fitosanitārie
<i>TBT</i>	tehniskie šķēršļi tirdzniecībai
TK	tarifu kvota
TIA	tirdzniecība un ilgtspējīga attīstība