



KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

Bruksela, dnia 18.4.2007
KOM(2007) 183 wersja ostateczna

**KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO
I KOMITETU REGIONÓW**

**GLOBALNY WYMIAR EUROPY:
WZMOCNIONE PARTNERSTWO NA RZECZ LEPSZEGO DOSTĘPU DO RYNKU
DLA EUROPEJSKICH EKSPORTERÓW**

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

**KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO
I KOMITETU REGIONÓW**

**GLOBALNY WYMIAR EUROPY:
WZMOCNIONE PARTNERSTWO NA RZECZ LEPSZEGO DOSTĘPU DO RYNKU
DLA EUROPEJSKICH EKSPORTERÓW**

1. Wprowadzenie

We współczesnej gospodarce światowej przedsiębiorstwa europejskie są coraz bardziej zależne od skutecznego dostępu do rynków swoich partnerów handlowych. Europejskie przedsiębiorstwa dokonują kapitałochłonnych inwestycji w krajach trzecich oraz tworzą złożone, a zarazem globalne, łańcuchy dostaw. Eksporterzy z Europy oczekują coraz większego sukcesu, nie tylko w ramach dużych gospodarek krajów rozwiniętych, ale także w ramach gospodarek krajów wschodzących, takich jak Chiny, Indie, Brazylia i Rosja.

W komunikacie w sprawie **globalnego wymiaru Europy** z 2006 r.¹ zostało stwierdzone, że polityka handlowa może w znaczącym stopniu przyczynić się do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia dzięki zapewnieniu, że przedsiębiorstwa europejskie pozostaną konkurencyjne i że będą miały realny dostęp do rynków zbytu. Europa czyni dobrze otwierając swój rynek w sposób stymulujący konkurencyjność i innowację, umożliwiającą dostęp do surowców oraz przyciągającą inwestycje zagraniczne. Jest to właściwa odpowiedź na globalizację. Równolegle należy również oczekiwać, że partnerzy zagraniczni otworzą rynki i zapewnią sprawiedliwe warunki wymiany handlowej. W szczególności gospodarki krajów wschodzących, które skorzystały z globalnego systemu handlu i osiągnęły wysoką stopę wzrostu gospodarczego powinny znieść bariery i w większym stopniu otworzyć swoje rynki. Leży to zarówno w ich interesie, jak również w interesie wszystkich, którzy chcą w większym stopniu korzystać z globalnego systemu wymiany handlowej. W warunkach wysoko konkurencyjnej światowej gospodarki dostęp do rynku znacznie zwiększy siłę eksportu UE.

Europa koncentruje się na utrzymaniu otwartego rynku światowego poprzez swoje zobowiązania względem WTO, wielostronne systemy handlowe i rundę dauhańską. Stopniowa liberalizacja światowa, będąca najbardziej skutecznym sposobem tworzenia otwartego systemu handlu, jest również jedyną opcją, która faktycznie spełnia potrzeby zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Jednakże odnowiona polityka dostępu do rynku, która skupia się na poszczególnych problemach lub rynkach, jest kluczową częścią szerszej strategii UE.

W niniejszym komunikacie zaproponowano, żeby Komisja, państwa członkowskie oraz przedsiębiorstwa nawiązały na podstawie szeroko zakrojonych konsultacji społecznych wzmocnione **partnerstwo na rzecz lepszego dostępu do rynku**. W komunikacie zarysowane jest bardziej przejrzyste podejście, w większym stopniu oparte na osiąganiu wyników i skupiające się na konkretnych problemach, przed którymi stają przedsiębiorstwa UE na

¹ Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów - Globalny wymiar Europy – Konkurencja na światowym rynku - Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE - KOM(2006) 567 z 4.10.2006 r.

rynkach krajów trzecich. Przedstawione są w nim niedociągnięcia istniejącego systemu oraz zakres, w jakim polityka UE musi ulec zmianom, aby nadażyć za zmieniającą się gospodarką światową.

W komunikacie przewidziana jest większa decentralizacja istniejącego systemu oraz lepsze wykorzystanie wiedzy lokalnej i inicjatywy dzięki stworzeniu regionalnych zespołów UE ds. dostępu do rynku, których członkowie będą pochodzili z Przedstawicielstw Komisji Europejskiej, ambasad państw członkowskich oraz organizacji przedsiębiorców. W komunikacie poruszona jest również kwestia tego, jak UE może w lepszy sposób wykorzystać swoje możliwości, tak aby przy równoczesnym zajmowaniu się wszystkimi skargami związanymi z dostępem do rynku, zapewnić rozwiązanie najbardziej naglących problemów. W komunikacie przedstawiony jest sposób usprawnienia istniejącego systemu oraz uczynienia go bardziej przejrzystym dla przedsiębiorstw UE.

Stanowcza polityka dostępu do rynku pełni kluczową funkcję we wspólnej polityce handlowej oraz to głównie w jej zakresie UE może zapewnić państwom członkowskim realne korzyści gospodarcze. W odniesieniu do działań mających na celu zniesienie barier handlowych, należy określić lepsze sposoby wykorzystania istniejących narzędzi oraz, gdzie jest to możliwe, opracowanie nowych. W niniejszym dokumencie określono jak w przyszłości można wzmocnić taką politykę.

2. Dostęp do rynku w zmieniającej się gospodarce światowej

Postęp dokonany od 1996 r.

Strategia dostępu do rynku została rozpoczęta w 1996 r.², a jej celem było egzekwowanie wielostronnych i dwustronnych umów handlowych oraz otwarcie rynków krajów trzecich na eksport z UE. Strategia ta miała na celu poinformowanie eksporterów o warunkach dostępu do rynku oraz zapewnienie sposobów służących pokonywaniu barier w handlu towarami, usługami i własnością intelektualną oraz w inwestycjach.

Dla potrzeb omawianej strategii stworzona została baza danych w zakresie dostępu do rynku, będąca jej głównym narzędziem operacyjnym. Jest to bezpłatna usługa internetowa dla eksporterów z UE, która zawiera informacje o warunkach dostępu do rynku w około 100 krajach oraz wciąż uaktualniany zbiór sprawozdań na temat około 500 barier handlowych, napotkanych zwłaszcza przez przedsiębiorców i przedstawionych Komisji. Użytkownicy często korzystają z części informacyjnej bazy danych i ogólnie są z niej zadowoleni.

W wyniku uwagi poświęconej przez UE wielostronnym wysiłkom mającym na celu zmniejszenie barier w handlu, uwaga Komisji w pewnym stopniu została odwrócona od usuwania poszczególnych barier. Konieczna jest zmiana tej sytuacji, zarówno z powodu rosnącego znaczenia i złożoności barier pozataryfowych, jak i z powodu nacisków stron zainteresowanych. Można to osiągnąć poprzez poprawę konsultacji z przedsiębiorcami i państwami członkowskimi oraz poprzez bardziej metodyczne podejście do usuwania barier i optymalne wykorzystanie zasobów. Brak polepszenia koordynacji sprawi, że wykrycie, analiza, ocena priorytetowych przypadków oraz osiągnięcie trwałego sukcesu w eliminowaniu barier staną się trudniejsze.

² Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Globalne wyzwanie dla handlu międzynarodowego: Strategia dostępu do rynku dla Unii Europejskiej - KOM(96) 53 z 14.2.1996 r.

Zmieniający się charakter barier w gospodarce światowej

Charakter barier w handlu w gospodarce światowej uległ zmianom. Podczas gdy wcześniej dostęp do rynku skupiał się na opłatach celnych, w chwili obecnej coraz większe znaczenie przybierają bariery pozataryfowe oraz bariery w głębi kraju narzucane przez partnerów handlowych UE (patrz ramka poniżej). Należy jasno odróżnić zbyteczne bariery w handlu od uzasadnionych i zgodnych z prawem środków zmierzających do realizacji prawomocnych celów polityki, takich jak bezpieczeństwo, ochrona zdrowia ludzi, zwierząt i roślin oraz środowiska. Regulacja handlu, jakkolwiek konieczna, musi zostać przeprowadzona w przejrzysty i niedyskryminacyjny sposób, który, zmierzając do osiągnięcia innych prawomocnych celów, nie jest zbyt restrykcyjny w odniesieniu do handlu.

Wykrycie, analiza i usunięcie nowych rodzajów barier są bardziej złożone, skomplikowane technicznie i czasochłonne. Wiele problemów związanych z dostępem do rynku powstaje obecnie z powodu nieprawidłowego wdrażania i egzekwowania istniejących zasad. Ponadto zasady ustalane przez WTO nie dotrzymują w pełni tempa powiększającej się liczbie zróżnicowanych barier w gospodarce światowej. Mimo tego, że działania GATT i WTO są bardzo skutecznie w zakresie pokonywania barier taryfowych w handlu i objęły dziedziny takie jak polityka w zakresie sanitarnych ograniczeń w handlu, w dalszym ciągu istnieje wiele dziedzin, w których zasady WTO muszą zostać opracowane i rozwinięte w celu uwzględnienia problemu barier pozataryfowych. Dodatkowo przedsiębiorstwa UE skorzystają na bardziej zaawansowanej wymianie najlepszych praktyk między partnerami handlowymi oraz na zbliżeniu ich standardów środowiskowych i społecznych.

Barier w handlu we współczesnej gospodarce światowej

1. **Barier taryfowe.** Mimo, że zostały one zmniejszone przez kolejne wielostronne rundy handlowe, wysokie taryfy w dalszym ciągu stanowią problem dla eksporterów z UE.
2. **Uciążliwe procedury celne** w zakresie przywozu, wywozu i tranzytu, jak również niesprawiedliwe lub dyskryminujące **reguły i praktyki podatkowe.**
3. **Rozporządzenia techniczne, standardy** oraz procedury oceny zgodności, które różnią się od zasad WTO w zakresie barier technicznych w handlu (porozumienie TBT).
4. **Niewłaściwe stosowanie środków sanitarnych i fitosanitarnych** tzn. tych, które nie są usprawiedliwione względami zdrowotnymi i bezpieczeństwa w ramach istniejących zasad WTO.
5. **Ograniczenia dostępu do surowców**, szczególnie praktyki restrykcyjne w zakresie wywozu, w tym podatki przywozowe, które podnoszą ceny produktów takich jak skóry i skórki, podstawowe rodzaje minerałów i metali, jak również polityka stosowania podwójnych cen.
6. **Słaba ochrona praw własności intelektualnej**, w tym oznaczenia geograficzne oraz brak odpowiedniego wdrożenia i egzekwowania.
7. **Barier w handlu usługami i w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych**, takie jak nieuzasadnione ograniczenia kapitału zagranicznego, zobowiązania wspólnych przedsiębiorstw oraz dyskryminacyjne traktowanie.

8. **Restrykcyjne zasady zamówień rządowych** oraz praktyki, które uniemożliwiają przedsiębiorstwom UE skuteczny udział w przetargach na zamówienia publiczne w krajach trzecich.

9. **Nadużywanie i/lub stosowanie niezgodne z zasadami WTO instrumentów ochrony handlu** przez kraje trzecie.

10. **Niesprawiedliwe wykorzystywanie pomocy państwa i innych dotacji** przez kraje trzecie w sposób stwarzający bariery w dostępie do rynku.

Zaangażowanie zainteresowanych stron w dokonanie zmian

W 2006 r. Komisja zleciła przeprowadzenie analizy³ oraz dokonała konsultacji internetowych na temat stosunku Unii Europejskiej do dostępu do rynku⁴. W wyniku konsultacji otrzymano więcej niż 150 odpowiedzi od państw członkowskich, przedsiębiorstw UE oraz innych zainteresowanych stron. W trakcie konsultacji i oceny wysunęły się następujące wnioski:

- UE musi lepiej dobrać instrumenty polityki, które wykorzystuje w celu zagwarantowania i utrzymania dostępu do rynku – łącząc zobowiązania wynikające z wielostronnych i dwustronnych negocjacji handlowych z działaniami koncentrującymi się na zapewnieniu, że umowy te zostaną dotzymane.
- O ile promowanie eksportu słuszenie pozostaje kluczową rolą państw członkowskich UE, wiele przedsiębiorstw europejskich działa na poziomie europejskim i w coraz większym stopniu w skali światowej. Komisja, państwa członkowskie oraz przedsiębiorstwa muszą lepiej współpracować w celu zwiększenia swojego wpływu na usuwanie barier i zapobieganie im, zarówno w Brukseli, jak i w krajach trzecich.
- UE musi polepszyć wyznaczanie priorytetów w działaniu przeciwko barierom, w celu uzyskania dla UE jak największego wpływu gospodarczego.
- UE potrzebuje skuteczniejszych i bardziej przejrzystych usług dla przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) odgrywają coraz większą rolę w eksporcie i coraz częściej stają przed olbrzymimi wyzwaniami związanymi z barierami w handlu. Problemy MŚP związane z dostępem do rynku powinny zostać szczegółowo rozważone na etapie praktycznego wykonania strategii. W listopadzie 2005 r. Komisja przyjęła komunikat⁵, w którym zawarte są szczegółowe sposoby sprostanie potrzebom MŚP w tym zakresie. Komisja może również ulepszyć bazę danych w zakresie dostępu do rynku, czyniąc ją bardziej przyjazną użytkownikom.

Wnioski płynące z konsultacji i oceny wyraźnie wskazują na to, że w ogólnym odczuciu dostęp do rynku jest dziedziną, która zasługuje na podjęcie bardziej zdecydowanych działań na poziomie UE. Przedsiębiorstwa UE opowiadają się za podejściem w większym stopniu opartym na osiągnięciu wyników, które, ze skutecznością i szybkością odzwierciedlającą

³ Sprawozdanie to znajduje się pod adresem:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

⁴ Sprawozdanie znajduje się pod adresem:
http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

⁵ Komunikat Komisji „Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego - Nowoczesna polityka wzrostu i zatrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw” - KOM(2005) 551 z 10.11.2005.

współczesną rzeczywistość handlową, pomoże im w przezwyciężeniu konkretnych problemów pojawiających się w dostępie do rynków krajów trzecich. Państwa członkowskie od dawna wyrażają opinię, że konieczna jest bardziej efektywna i zdecydowana polityka UE.

3. Propozycje wzmocnionego partnerstwa na rzecz lepszego dostępu do rynku

Zainteresowanie dostępem do rynku jest obecnie co najmniej równie duże jak w 1996 r. Zadaniem UE jest wzmocnienie i przystosowanie istniejących ram polityki dostępu do rynku oraz poprawa konkretnych narzędzi wchodzących w ich skład.

3.1. Odpowiednie dobranie instrumentów polityki

System WTO i wielostronna współpraca pozostają jedynymi najważniejszymi mechanizmami zapewnienia dostępu do rynku w światowym systemie handlu, chociaż ważną rolę odgrywają również inne organizacje, takie jak Światowa Organizacja Celną. Nie można jednak polegać na jednym sposobie czy mechanizmie pokonywania barier w handlu. Należy używać instrumentów zarówno wielostronnych, jak i dwustronnych, formalnych, jak i nieformalnych.

Priorytetem UE w ramach WTO jest pomyślnie zakończenie rundy dauhajskiej negocjacji handlowych. Zmniejsza się zakres wykorzystania negocjacji w sprawie przystąpienia w celu zapewnienia lepszego dostępu do rynku, gdyż niektórzy z najważniejszych partnerów handlowych (np. Chiny) przystąpili do WTO, a inni (np. Rosja) są na etapie zakończenia negocjacji. Działania wielostronne zostaną uzupełnione rozpoczęciem negocjacji w sprawie nowej generacji dwustronnych umów o wolnym handlu, wychodzących poza zakres istniejących zasad WTO, z regionami i krajami takimi jak ASEAN, Korea, Indie, państwa Grupy Andyjskiej i Ameryką Środkową, jak również trwającymi negocjacjami z państwami Mercosur i z krajami Rady Współpracy Zatoki Perskiej oraz zawarciem umów sektorowych.

Należy również dążyć do wzmocnienia pozycji UE w międzynarodowych organach normatywnych, takich jak Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna (ISO). Pomoże to w większym stopniu wpływać na międzynarodową współpracę prawodawczą, np. dzięki promowaniu dobrowolnego stosowania norm międzynarodowych stworzonych przez międzynarodowe organy normalizacyjne. Dodatkowo nowa generacja umów o wolnym handlu powinna zawierać element mający na celu zbliżenie prawodawstwa. UE powinna również ułatwić czynny udział rozwijających się krajów w rozmowach dotyczących regulacji.

Jednakże ustanowienie zasad jest jedynie początkiem procesu. Należy w dalszym ciągu dążyć do zapewnienia, że kraje trzecie wypełniają swoje zobowiązania w ramach umów dwustronnych i wielostronnych oraz do egzekwowania tego. Aby to ułatwić należy aktywnie korzystać z praw przewidzianych w ramach Porozumienia WTO o rozstrzyganiu sporów. Należy wykorzystać wielostronne i dwustronne negocjacje w celu stworzenia opartych na mediacjach, elastycznych mechanizmów unikania sporów i rozwiązywaniu ich wspólnie z krajami partnerskimi. W celu zapobiegania ograniczeniom w handlu powinno się również zachęcać innych do lepszego wykorzystania, wzorem UE, procedur powiadamiania w ramach porozumień w sprawie barier technicznych w handlu. Dodatkowo należy zmienić rozporządzenie o barierach w handlu, tak aby włączyć do niego skargi dotyczące naruszenia dwustronnych umów, w których stroną jest UE. UE może również dalej rozwijać współpracę z krajami trzecimi w celu rozwiązywania problemów dotyczących barier. Na przykład UE powinna włączyć takie dyskusje do istniejących strategicznych partnerstw z rynkami

wschodzących i rozwiniętych krajów. Nawiązana została już ścisła współpraca ze Stanami Zjednoczonymi w zakresie problemów związanych z dostępem do rynku.

Dostęp do rynku może również zostać ograniczony w wyniku braku skutecznych przepisów w zakresie konkurencji. UE musi w dalszym ciągu promować wprowadzenie odpowiednich reguł konkurencji w krajach trzecich.

Egzekwowanie reguł dostępu do rynku zależy również od wydajnego systemu technicznego i administracyjnego. Wiele rozwijających się krajów nie ma wystarczających zdolności administracyjnych, szkoleń czy wyposażenia. Pomoc w zakresie handlu może przyczynić się do zmniejszenia tych ograniczeń. Komisja, i UE jako całość, chcą zwiększyć pomoc w zakresie handlu w ramach swojej ogólnej strategii pomocy na rzecz wymiany handlowej⁶.

Kontakty polityczne i działania dyplomatyczne w zakresie handlu będą odgrywały coraz ważniejszą rolę we wspólnych staraniach Komisji, państw członkowskich oraz przedsiębiorstw mających na celu skuteczne zwalczanie barier. Uzupełnią one inne, średnio- i długoterminowe, instrumenty polityki.

3.2. Nowe stosunki z państwami członkowskimi i przedsiębiorstwami

Komisja odgrywa nadrzędną rolę we wspólnej polityce handlowej. Jest jednak oczywiste, że jej skuteczność zależy od stworzenia nowych partnerstw z państwami członkowskimi, które mają swoje własne kompetencje w tej dziedzinie, oraz z przedsiębiorstwami europejskimi.

Komisja, państwa członkowskie oraz przedsiębiorstwa muszą opracować lepsze sposoby współpracy. Oznacza to bardziej systematyczne kontakty i współpracę na wszystkich poziomach, zarówno w UE, jak i w krajach trzecich. Komisja, państwa członkowskie oraz przedsiębiorstwa powinny nawiązać lepszą współpracę w celu ustalenia priorytetów dla działań w dziedzinie usuwania barier, jak również połączyć bazy danych i rozwinąć sieć specjalistów ds. dostępu do rynku.

Jest to szczególnie ważne na rynkach krajów trzecich, gdzie wiedza lokalna odgrywa bardzo dużą rolę. Przedstawicielstwa Komisji, ambasady państw członkowskich oraz przedsiębiorstwa europejskie działające na zagranicznych rynkach znają lokalne struktury administracyjne i procesy oraz zazwyczaj najlepiej mogą dokonać wstępnej oceny problemów związanych z dostępem do rynku, określić przypadki wymagające koordynacji działań ze specjalistami z Brukseli w dziedzinach takich jak własność intelektualna, bariery techniczne w handlu (TBT) i ochrona sanitarna / fitosanitarna (SPS) oraz mogą przeprowadzić dalsze działania. W praktyce stopień zaawansowania działań w krajach trzecich pozwala na łączenie zasobów i kontaktów. Bardziej systematyczne kontakty i koordynacja poprawiłyby zbieranie informacji, umożliwiłyby wskazanie odpowiednich wniosków legislacyjnych i reagowanie na nie zanim zostaną przyjęte oraz przyczyniłyby się do wykorzystywania wiedzy lokalnej i wpływów dyplomatycznych do szybkiego i skutecznego znoszenia barier w dostępie do rynku.

Komisja proponuje stworzenie w krajach trzecich zespołów ds. dostępu do rynków, których członkowie będą pochodzili z Komisji, państw członkowskich, sektora prywatnego, oraz gdzie stosowne, innych stron zainteresowanych z UE. Niedługo zostanie sporządzony wykaz

⁶ Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego: W kierunku strategii UE dotyczącej pomocy na rzecz wymiany handlowej – wkład Komisji - KOM(2007) 163 z 4.4.2007 r.

państw, w których pilotażowo stworzone zostaną bardziej rozwinięte sieci oraz zespoły ds. dostępu do rynku.

Zdaniem Komisji Komitet Doradczy ds. dostępu do rynku, w skład którego wchodzi przedstawiciele państw członkowskich, a któremu przewodniczy jeden z przedstawicieli Komisji, powinien w większym stopniu skoncentrować się pod względem technicznym na problemach związanych z dostępem do rynku⁷, z rozważeniem poszczególnych przypadków oraz wymianą najlepszych praktyk. Powinien on również, w oparciu o informacje od regionalnych zespołów ds. dostępu do rynku, na nowo położyć nacisk na koordynację oraz ściśle współpracować z komitetem stworzonym na mocy rozporządzenia w sprawie barier w handlu. Komitet ustanowiony na mocy art. 133, ogólny komitet doradczy ds. polityki handlowej, powinien pozostać forum dla dyskusji na temat najważniejszych przypadków związanych z dostępem do rynku. Jednakże, w związku ze złożonością i różnorodnością kwestii związanych z dostępem do rynku, inne komitety specjalistyczne będą nadal, w stosownych przypadkach, odgrywały kluczową rolę. Komisja Europejska w dalszym ciągu będzie regularnie konsultowała omawiane kwestie z Parlamentem Europejskim.

Oczywisty jest fakt, że przedsiębiorstwa bardzo chcą aktywnie uczestniczyć w usuwaniu barier. Komisja widzi korzyści płynące z bardziej regularnych trójstronnych dyskusji pomiędzy Komisją, przedsiębiorstwami UE oraz państwami członkowskimi i proponuje stworzenie specjalistycznego forum, na którym mogłyby się spotykać państwa członkowskie/służby Komisji/przedsiębiorstwa UE, które ewentualnie mogłyby być powiązane ze spotkaniami Komitetu Doradczego ds. dostępu do rynku.

Ogólnym założeniem współpracy powinno być lepsze wykorzystanie istniejących mechanizmów oraz stworzenie ram regularnych kontaktów, a nie tworzenie dodatkowych instytucji do celów wewnętrznej współpracy w UE.

3.3. Wyznaczanie priorytetów w celu lepszego wykorzystania zasobów

Przewidywany wzrost i tak już dużej liczby odnotowanych przypadków barier w handlu, połączony ze zwiększoną złożonością i trudnością w rozwiązywaniu problemów związanych z nimi, oznacza, że priorytetem UE powinno być skoncentrowanie działań na najważniejszych barierach.

Należy nadal badać wszystkie otrzymane skargi, ale trzeba dokonywać tego w świetle obiektywnych wskaźników dotyczących wyznaczania priorytetów, które zostaną przedyskutowane z państwami członkowskimi i przedsiębiorstwami UE, w tym z przedsiębiorstwami małymi i średnimi. Wskaźniki te mogłyby obejmować:

- potencjalne korzyści gospodarcze dla przedsiębiorstw UE ogółem w perspektywie krótko- i średnioterminowej,
- zagadnienie, czy omawiane bariery stanowią poważne naruszenie dwustronnych lub wielostronnych umów, oraz
- prawdopodobieństwo rozwiązania problemu w rozsądnym terminie.

Priorytety można by również definiować pod względem hierarchizacji:

⁷ W ramach istniejących kompetencji określonych decyzją Rady 98/552/WE z 24 września 1998 r.

- krajów (zarówno uprzemysłowionych, jak i wschodzących gospodarek, ale z wyłączeniem krajów najslabiej rozwiniętych);
- sektorów (zdefiniowano wiele sektorów, np. w trakcie konsultacji oraz w ramach polityki przemysłowej⁸); i/lub
- kategorii problemu – np. naruszanie praw własności intelektualnej.

Jednakże wyznaczanie priorytetów nie może hamować działań, lecz powinno stanowić pomoc w lepszym wykorzystaniu zasobów.

3.4. Usługi bardziej skuteczne, wydajne i przejrzyste

... zapobiegające powstawaniu nowych barier...

Zaletą podejścia opartego na zasadzie wczesnego ostrzegania w zakresie monitorowania rozporządzeń w krajach trzecich polega na identyfikowaniu barier na wczesnym etapie i zajmowaniu się nimi u źródła oraz na powiadamianiu partnerów handlowych o obawach zanim przyjęte zostaną projekty legislacyjne czy rozporządzenia. Komisja będzie zachęcała inne zainteresowane strony do przekazywania informacji w ramach porozumienia w sprawie barier technicznych w handlu oraz do zwiększenia wysiłków w zakresie zbierania informacji na temat prawodawstwa powstającego w krajach trzecich.

..ulepszające proces prowadzący do usuwania barier...

Najbardziej niespełnione oczekiwanie z 1996 r. wiąże się z ilością czasu poświęcanego na skuteczne usunięcie ograniczeń w handlu, nawet w najbardziej rażących przypadkach nieprzestrzegania zobowiązań wynikających z dwu- lub wielostronnych umów. Informacje zwrotne od przedsiębiorców wyraźnie wskazują na to, że potrzebna jest szybsza i sprawniejsza reakcja. Komisja usprawni proces rejestracji i analizy skarg dotyczących dostępu do rynku, prace nad nimi oraz sposób przekazywania przedsiębiorcom informacji zwrotnych.

Komisji zależy na tym, żeby przedsiębiorstwa UE dostarczały jej informacje o barierach, które negatywnie wpływają na ich działania handlowe lub inwestycje w krajach trzecich i zobowiązuje się przekazywać takie informacje odpowiednim służbom. Komisja dąży do zarejestrowania wszystkich otrzymanych skarg w bazie danych dotyczącej dostępu do rynku. Ustanowione zostaną łącza internetowe z innymi bazami danych w UE (z uwzględnieniem państw członkowskich i przedsiębiorstw, tam gdzie to możliwe), w celu zapewnienia, że wszystkie odnotowane bariery zostaną umieszczone w bazie danych w zakresie dostępu do rynku. Każdej sprawie zostanie przypisany niepowtarzalny numer, który pozwoli na szybkie odnalezienie jej w systemie.

Analiza barier musi obejmować wszystkie aspekty, łącznie z informacjami dostarczonymi przez zespoły ds. dostępu do rynku. Przedsiębiorstwa UE powinny regularnie otrzymywać informacje na temat realizowanych prac.

⁸ Komunikat Komisji: "Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Ramy polityczne dla wzmocnienia przemysłu UE – w kierunku bardziej zintegrowanego podejścia do polityki przemysłowej - KOM(2005) 474 z 5.10.2005 r. Aktualizacja techniczna z dnia 4.9.2006 jest dostępna na stronie http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

Rozpoznanie i analiza barier jest dziedziną, w której ścisła współpraca między przedsiębiorstwami i państwami członkowskimi może wywrzeć największy wpływ na skuteczności i przejrzystości.

...oraz ulepszające bazę danych w zakresie dostępu do rynku

Europejska baza danych w zakresie dostępu do rynku zawiera łatwo dostępne i wiarygodne informacje na temat stosowanych opłat celnych, formalności przywózowych oraz wymogów krajów trzecich w zakresie dokumentacji. Zawiera ona również informacje na temat barier w handlu ograniczających dostęp do rynków. Chociaż użytkownicy są ogólnie zadowoleni z istniejącej bazy, należałoby ją usprawnić.

Korzystanie z bazy danych w zakresie dostępu do rynku zostanie uproszczone i stanie się bardziej przyjazne użytkownikowi, co ułatwi rozpoznawanie problemów i informowanie o nich. Komisja poprawi czas potrzebny aby odpowiedzieć na pytania zadane on-line i zobowiąże się do regularnej aktualizacji bazy. Istniejąca sekcja bazy zawierająca komentarze zostanie unowocześniona, tak aby w większym stopniu zachęcić do informowania Komisji pocztą elektroniczną o powstałych zagadnieniach i problemach. Rozpoczęta zostanie kampania promocyjna przy udziale państw członkowskich i na ich terytoriach, mająca na celu rozprzestrzenienie informacji o partnerstwie w zakresie dostępu do rynku, szczególnie wśród MŚP (dzięki zapowiadanej sieci obejmującej całą UE, udzielającej wsparcia przedsiębiorstwom i działaniom innowacyjnym) oraz zachęcenie przedsiębiorstw UE do wnoszenia skarg dotyczących barier.

W odpowiedzi na prośby użytkowników oraz w celu lepszego dostosowania reakcji na obecne wyzwania stojące przed eksporterami z UE mając na uwadze ich potrzeby, baza danych w zakresie dostępu do rynku zostanie powiększona, szczególnie w zakresie usług, egzekwowania praw własności intelektualnej oraz w zakresie inwestycji.

Regionalne zespoły ds. dostępu do rynku powinny regularnie sporządzać sprawozdania na temat barier w handlu w krajach, w których mają siedzibę, umożliwiające aktualizację i ogólny zarys informacji zawartych w bazie danych w zakresie dostępu do rynku.

Komisja poszuka również sposobów połączenia bazy danych w zakresie dostępu do rynku z "Export Helpdesk" dla eksporterów z krajów rozwijających się. Udzielenie dostępu do tych informacji eksporterom z krajów rozwijających się zwiększyłoby ich możliwości eksportu do innych państw - przyczyniłoby się to w sposób istotny do pobudzenia wymiany handlowej w przypadku handlu południe-południe.

4. Wniosek

Wzmocnione partnerstwo na rzecz lepszego dostępu do rynku jest ważną częścią strategii na rzecz globalnego wymiaru Europy i ma znaczny wkład w agendę lizbońską dotyczącą wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Przedsiębiorstwa europejskie – zarówno przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji na rynku światowym, jak i nowopowstałe MŚP – pragną odnieść sukces na rynkach światowych. Stanowcza polityka dostępu do rynku pełni kluczową funkcję we wspólnej polityce handlowej oraz to głównie w jej zakresie UE może zapewnić państwom członkowskim, ich obywatelom i przedsiębiorstwom realne korzyści gospodarcze. Polityka UE z 1996 r. musi zostać wzmocniona i przystosowana do wyzwań stawianych przez gospodarkę światową, w której zmieniają się zarówno rynki, jak i bariery.

Z tego względu Komisja proponuje:

- Większe zobowiązanie się do korzystania z wielostronnych instytucji, takich jak WTO, oraz kanałów dwustronnych, takich jak umowy o wolnym handlu nowej generacji, mających na celu zachęcenie do stopniowych (i dających się przeprowadzić): liberalizacji, otwarcia rynków oraz zbliżenia norm i standardów pomiędzy UE i jej partnerami handlowymi.
- Stworzenie ściślejszej współpracy pomiędzy Komisją, państwami członkowskimi oraz przedsiębiorstwami UE w celu udzielenia bezpośredniego wsparcia podmiotom gospodarczym w pokonywaniu konkretnych przeszkód, które napotykają w dostępie do rynków krajów trzecich, w taki sposób i na tyle szybko, aby jak najlepiej reagować na realia istniejące w środowisku przedsiębiorców.
- Decentralizacja istniejącego systemu oraz wspieranie inicjatyw lokalnych w krajach trzecich poprzez rozwój regionalnych zespołów UE ds. dostępu do rynku, których członkowie będą pochodzili z Przedstawicielstw Komisji Europejskiej, ambasad państw członkowskich oraz organizacji przedsiębiorców.
- Ściślejsza współpraca techniczna w Brukseli pomiędzy urzędnikami z państw członkowskich i Komisją w kwestiach związanych z dostępem do rynku oraz wzmożone konsultacje z większą liczbą przedstawicieli przemysłu.
- Lepsze wyznaczanie priorytetów w określaniu barier, na których należy się skoncentrować aby jak najlepiej wykorzystać zasoby na niektórych rynkach docelowych (z wyłączeniem krajów najsłabiej rozwiniętych), główne sektory oraz kluczowe dziedziny, takie jak prawa własności intelektualnej.
- Prace nad będącą pod pieczęcią Komisji Europejskiej bazą danych w zakresie dostępu do rynku.
- Poprawa wydajności i przejrzystości przeprowadzanych przez Komisję analiz skarg na bariery w handlu, łącznie z nowym, sprawniejszym systemem rejestracji skarg.

Sukces niniejszej inicjatywy będzie zależał od skuteczności nowych partnerstw oraz od tego, czy uda się jak najlepiej wykorzystać zasoby wniesione do projektu przez strony. Komisja zobowiązuje się do stawienia czoła temu wyzwaniu oraz zaprasza wszystkie zainteresowane strony do wniesienia wkładu we wprowadzanie w życie nowych partnerstw.