KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

Bruksela, dnia 16.12.2008
COM(2008) 874 wersja ostateczna

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

W SPRAWIE ZEWNĘTRZNEGO WYMIARU STRATEGII LIZBOŃSKIEJ NA RZECZ WZROSTU GOSPODARCZEGO I ZATRUDNIENIA:

Sprawozdanie na temat dostępu do rynku oraz ustalenia ram skuteczniejszej międzynarodowej współpracy regulacyjnej

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

W SPRAWIE ZEWNĘTRZNEGO WYMIARU STRATEGII LIZBOŃSKIEJ NA RZECZ WZROSTU GOSPODARCZEGO I ZATRUDNIENIA:

Sprawozdanie na temat dostępu do rynku oraz ustalenia ram skuteczniejszej międzynarodowej współpracy regulacyjnej

1. WPROWADZENIE

Otwarte rynki mają ogromne znaczenie. Stwarzają one bowiem możliwości wzrostu gospodarczego, zatrudnienia i inwestycji. Są ważne zarówno dla przedsiębiorstw UE, jak i dla przedsiębiorstw w rozwiniętych i rozwijających się gospodarkach na całym świecie. Otwarte rynki są szczególnie istotne dla UE, gdyż jest ona największym blokiem handlowym na świecie. Istnieje ryzyko, że trwający obecnie kryzys finansowy i gospodarczy spowoduje nasilenie protekcjonizmu. Ważne jest, aby czerpać z wcześniejszych doświadczeń i przeciwdziałać takim tendencjom. Podczas ostatniego spotkania grupy G20 w Waszyngtonie głowy państw i szefowie rządów położyli wyraźny nacisk na wykorzystanie całości potencjału strategii handlowej[1].

W tym kontekście usuwanie pozostałych barier handlowych – przede wszystkim poprzez pomyślne i szybkie zamknięcie rundy dauhańskiej światowych negocjacji handlowych, ale również poprzez zastosowanie podejścia dwustronnego i regionalnego – ma coraz większe znaczenie dla uwolnienia potencjału gospodarczego i w zakresie rozwoju, zwłaszcza w przypadku MŚP, które stanowią ponad 99 % przedsiębiorstw UE i tworzą ponad 67 % miejsc pracy w sektorze prywatnym. Zbliżenie przepisów prawa i współpraca regulacyjna, w tym w odniesieniu do sektora finansowego, mogą być skuteczną drogą ku utrzymaniu stabilności międzynarodowej oraz zwiększaniu możliwości handlowych.

Strategia na rzecz globalnego wymiaru Europy, zapoczątkowana pod koniec 2006 r.[2], jest istotną częścią zewnętrznego filara unijnej strategii lizbońskiej na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia oraz wyznacza ambitny program działania na rzecz otwierania rynków o największym znaczeniu, w szczególności w Azji. Jej kluczowy aspekt realizowany jest od kwietnia 2007 r. poprzez unijną odnowioną strategię dostępu do rynku[3]. Znaczenie tych wysiłków na rzecz otwarcia rynków zostało docenione w zeszłym roku w sprawozdaniu Komisji na wiosenne posiedzenie Rady Europejskiej[4] dotyczącym strategii lizbońskiej oraz poparte przez przywódców europejskich, którzy zaproponowali, aby co roku sporządzane

---

1 W dniu 15 listopada 2008 r. głowy państw i szefowie rządów państw z grupy G20 podjęli decyzję o wstrzymaniu tworzenia nowych barier dla inwestycji czy też handlu towarami i usługami w ciągu najbliższych 12 miesięcy oraz o zawarciu w 2008 r. porozumienia w sprawie warunków, które doprowadzą do pomyślnego zamknięcia dauhańskiej agendy rozwoju w ramach WTO ambitnym i zrównoważonym rezultatem.

2 COM(2006) 517 z 4.10.2006.

3 COM(2007) 183 z 18.4.2007.

4 COM(2007) 803 z 11.12.2007.

było sprawozdanie na temat dostępu do rynku, wskazujące te państwa i sektory, w których utrzymują się znaczące bariery.

Określono dwa główne kierunki:

- Unia Europejska powinna wykorzystać wszystkie swoje instrumenty, aby zapewnić otwartość swojego rynku oraz zwiększyć dostęp do rynków krajów trzecich dla swoich spółek.

- Unia Europejska powinna rozszerzyć strategiczny dialog z kluczowymi krajami trzecimi w celu opracowania wzajemnie korzystnych rozwiązań, promowania wyższych standardów oraz większego zbliżenia przepisów prawa.

W Europejskim planie naprawy gospodarczej przyjętym w dniu 26 listopada 2008 r. przez Komisję Europejską[5] potwierdzono te cele, a także zaproponowano konkretne działania na rzecz utrzymania i zwiększenia otwartości rynku oraz wsparcia zatrudnienia[6] w obecnej trudnej sytuacji gospodarczej. Główne elementy tego planu to poprawa dostępu do rynku oraz zbliżenie przepisów prawa i współpraca regulacyjna. W obecnej sytuacji gospodarczej wysiłki na rzecz zbliżenia prawa w sektorach finansowych nabierają zasadniczego znaczenia.

Niniejszy komunikat stanowi pierwsze sprawozdanie na temat dostępu do rynku; przedstawiono w nim również propozycje co do tego, jak Unia może najlepiej osiągnąć swój cel związany z otwartością wewnątrz jej granic i poza nimi, a w szczególności co do sposobu, w jaki Unia może zapewnić uczciwy i otwarty dostęp do rynków tych krajów trzecich, które mają największe znaczenie dla przedsiębiorstw unijnych, również za pomocą współpracy regulacyjnej.

Jest to kolejny krok we wzmacnianiu zewnętrznego wymiaru strategii lizbońskiej na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia po 2010 r. Wykorzystane zostaną dokonania z innych obszarów objętych strategią lizbońską; uwaga poświęcona zostanie też związkom między działaniami prowadzonymi wewnątrz Wspólnoty oraz poza jej granicami, co stanowi nawiązanie do punktów uwydatnionych w przeglądzie jednolitego rynku[7] oraz w odnowionej agendzie społecznej[8].

2. POZATARYFOWE BARIERY W HANDLU

2.1. Zmieniający się charakter barier w handlu

O ile wysokie opłaty celne wciąż utrudniają handel w niektórych sektorach i należy się nimi zająć na płaszczyźnie wielostronnej i dwustronnej, to coraz większego znaczenia nabierają też bariery pozataryfowe narzucane przez naszych partnerów handlowych. Udana operacja ograniczenia taryf może się okazać bez znaczenia, jeśli pozataryfowe bariery będą nadal utrudniać dostęp europejskich spółek do rynku lub powodować znaczący wzrost ponoszonych przez nie kosztów eksportu[9]. Jak wynika ze sprawozdania na temat konkurencyjności w 2008

---

5 COM(2008) 800 z 26.12.2008.

6 Już w odnowionej agendzie społecznej (COM(2008) 412) Komisja podkreśliła, że zwróci szczególną uwagę na wpływ, jaki na zewnątrz wywiera prowadzona przez nią polityka społeczna w różnych dziedzinach oraz na globalne skutki społeczne prowadzonej przez nią polityki wewnętrznej.

7 COM(2007) 724 z 20.11.2007.

8 COM(2008) 412 z 2.7.2008.

9 Ogólne koszty barier pozataryfowych dla europejskich podmiotów gospodarczych w samych Chinach szacuje się na 21,4 mld EUR. Zob. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf

r.[10], firmy unijne dostrzegają, iż bariery pozataryfowe i brak informacji (np. brak wiedzy na temat rynków eksportowych) nabierają większego znaczenia niż tradycyjne polityczne ograniczenia handlowe w postaci taryf i ceł przywozowych[11].

Do **najczęstszych barier pozataryfowych** należą zarówno uciążliwe procedury celne, jak i dyskryminujące zasady i praktyki podatkowe, regulacje techniczne, normy i procedury oceny zgodności, środki sanitarne i fitosanitarne (SPS), ograniczenia dostępu do surowców, słaba ochrona lub słabe egzekwowanie praw własności intelektualnej, bariery w handlu usługami i w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, restrykcyjne lub nieprzejrzyste zasady zamówień publicznych, a także nadużywanie instrumentów ochrony handlu lub nieuczciwe korzystanie z dotacji.

Rozwiązanie problemu tych barier jest jednak skomplikowane: trudne pod względem technicznym i czasochłonne. Reagowanie na bariery nie jest prostą sprawą. Dużo zależy od tego, gdzie te bariery powstają i czy są one uciążliwe, ale tylko ze względu na realizację uzasadnionych celów, czy też można je uznać za środki nieuzasadnione. Ogólnie mówiąc, można wyróżnić dwie kategorie barier. Niektóre z nich po prostu wynikają z różnic np. w rozwiązaniach regulacyjnych i celach: społecznych, w zakresie zatrudnienia, ochrony środowiska, zdrowia publicznego oraz polityki wobec konsumentów. Inne bariery są stosowane w sposób bardziej systematyczny, faworyzując lub chroniąc w efekcie produkcję krajową, są to np. specjalne normy, wymogi dotyczące testowania lub nadmierne wymogi pod względem dokumentowania. O ile w przypadku tych drugich konieczna będzie zdecydowana, konkretna odpowiedź ze strony UE przy użyciu bardziej stanowczych instrumentów, o tyle z pierwszymi można sobie radzić poprzez systematyczną, długoterminową współpracę i dialog. Jest to szczególnie cenne w sferze różnic regulacyjnych.

2.2. Przykłady barier, z jakimi borykają się europejscy eksporterzy

Coraz większa liczba skutecznie usuniętych barier dowodzi, że strategiczne podejście określone w strategii dostępu do rynku przygotowanej przez Komisję jest skuteczne. Utrzymywanie się poważnych barier na głównych docelowych rynkach UE pokazuje jednak, że istnieją możliwości dalszej poprawy dostępu do rynku oraz zapotrzebowanie na ukierunkowane działania.

Bariery pozataryfowe w dziedzinie towarów

W obszarze handlu towarami różnice w regulacjach mogą utrudniać dostęp do rynku, ponieważ mogą powodować dodatkowe koszty dla producentów, na przykład w sytuacji, gdy przed wprowadzeniem do sprzedaży produkty muszą przechodzić testy w niezależnych laboratoriach lub uzyskiwać certyfikaty na docelowym rynku, lub jeśli istnieje konieczność opracowania specjalnych wersji produktów w celu ich dostosowania do wymagań szczegółowych specyfikacji technicznych. Oznacza to, że **przejrzystość** i **przewidywalność** systemów regulacji mają podstawowe znaczenie dla spółek działających w krajach trzecich. Działania UE na rzecz zbliżenia przepisów prawa i współpracy regulacyjnej w tej dziedzinie skoncentrowane są na likwidowaniu problemów związanych z drugą wspomnianą wyżej kategorią barier.

---

10 COM(2008) 774 i SEC(2008) 2853.

11 Mimo że te wyniki w zasadzie dotyczą wszystkich ogólnych sektorów działalności uwzględnionych w analizie, w poszczególnych sektorach i krajach taryfy przywozowe wciąż stanowią główne bariery handlowe dla firm europejskich eksportujących za granicę.

Poniższe przykłady, pochodzące z sektorów, które są istotne dla UE z ekonomicznego punktu widzenia, ilustrują obszary wymagające podjęcia ewentualnych działań ukierunkowanych na usuwanie istotnych barier w handlu[12].

W odniesieniu do **sektora motoryzacyjnego** (obejmującego części samochodowe takie jak opony) istotne bariery związane z normami pojawiają się m. in. w Brazylii, Chinach, Indiach, Korei, Indonezji i na Tajwanie. W **sektorze chemicznym** występują poważne przeszkody dla eksportu w Azji, a w szczególności w Chinach (na przykład w związku z rejestracją niektórych substancji chemicznych i uciążliwymi procedurami przywozowymi). Inne utrudnienia w handlu substancjami chemicznymi dotyczą odprawy celnej oraz braku przejrzystości w sferze regulacji prawnych.

W odniesieniu do **produktów farmaceutycznych** dostęp do potencjalnie istotnych rynków, jak Chiny, Korea, Tajwan, Japonia, Rosja oraz kilka państw ASEAN, jest poważnie utrudniony przez środki wymagane w ramach procedur rejestracji (w tym normy, zezwolenia, umowy licencyjne, gwarancje finansowe oraz badania), spłat i ustalania cen produktów przywożonych oraz brak wystarczającej ochrony danych. W przypadku **wyrobów medycznych** główne bariery dla swobodnego handlu to brak dostosowania do międzynarodowych wytycznych i praktyk określonych przez grupę zadaniową ds. światowej harmonizacji, czy też różnice w praktykach regulacyjnych takich krajów, jak Brazylia, Indie, Japonia, Chiny, Tajwan i Korea. W przypadku wyrobów medycznych kolejną niepokojącą kwestią są opóźnienia w rejestrowaniu produktów.

W ujęciu horyzontalnym kilka istotnych sektorów (w szczególności sektor elektryczny, elektroniczny i TIK, motoryzacyjny, maszynowy i zabawkarski) jest objętych chińskim systemem obowiązkowej certyfikacji, który nakłada poważne, nieproporcjonalne obciążenia na eksporterów unijnych. Ponadto nowy projekt chińskich regulacji prawnych w zakresie norm bezpieczeństwa obejmuje szeroki asortyment produktów informatycznych. Wśród innych krajów trzecich unijni eksporterzy **sprzętu elektrycznego i elektronicznego** również napotykają poważne bariery na rynkach w Korei i Stanach Zjednoczonych, gdzie normy dotyczące produktów nie zawsze są dostosowane do norm międzynarodowych. W Stanach Zjednoczonych zróżnicowane regulacje techniczne i normy na poziomie federalnym, regionalnym i stanowym przyczyniają się do jeszcze większego podziału rynku.

Największym utrudnieniem w **eksporcie najważniejszych produktów rolno-spożywczych** są przepisy sanitarne i fitosanitarne, które w pewnych sektorach stanowią poważne bariery na kilku znaczących rynkach eksportowych. Wiele krajów trzecich, w tym rynki kluczowe w Azji, Europie Wschodniej, regionie Morza Śródziemnego oraz na Bliskim Wschodzie, jak również w obu Amerykach, ustalają normy, które są znaczniej ostrzejsze niż normy międzynarodowe, bez dostarczenia niezbędnych dowodów naukowych. Bariery te stają się tym trudniejsze do pokonania, gdy dane państwo nie jest członkiem WTO i w związku z tym nie obowiązują go wielostronne zasady zabraniające dyskryminacji i stosowania nieopartych na dowodach naukowych środków i praktyk. Kolejna trudność wynika z wprowadzania norm prywatnych, które stają się coraz bardziej istotną barierą w zakresie przepisów sanitarnych i fitosanitarnych.

W odniesieniu do równego **dostępu do surowców**, od których europejski przemysł jest w dużym stopniu uzależniony, rosnąca liczba ograniczeń wywozowych, takich jak podatki i

---

[12] Zob. sprawozdanie Komisji na temat wyników UE na tle światowej gospodarki, październik 2008 r. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm

kwoty, osłabia konkurencyjność przemysłu unijnego (ponad 400 asortymentów produktów składających się z różnorodnych surowców pochodzących z takich krajów jak Chiny, Rosja, Ukraina, Argentyna, Republika Południowej Afryki oraz Indie)[13].

W ujęciu **przekrojowym uciążliwe procedury celne**, jak również nadmierne wymagania w zakresie dokumentacji i rejestracji, stwarzają poważne problemy dla eksporterów unijnych na wielu istotnych rynkach eksportowych. Problemy takie mogą potencjalnie pojawić się w związku z przepisami Stanów Zjednoczonych w sprawie pełnego skanowania wszystkich kontenerów ze względu na bezpieczeństwo narodowe.

Bariery związane z usługami i zakładaniem działalności gospodarczej

Handel usługami i bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) odgrywają kluczową rolę w gospodarce światowej. Jako największy eksporter usług handlowych na świecie oraz główne źródło bezpośrednich zewnętrznych inwestycji UE jest naturalnie zainteresowana poprawą dostępu do zagranicznych rynków oraz uwolnieniem pełnego potencjału wewnętrznych możliwości UE w zakresie usług i zakładania działalności gospodarczej. Leży to również często w bezpośrednim interesie naszych partnerów. Ci, którym zależy na przyciągnięciu BIZ i rozwinięciu infrastruktury, mogą dużo zyskać na liberalizacji BIZ oraz handlu usługami, zwłaszcza w takich sektorach, jak usługi telekomunikacyjne, transportowe, w zakresie energii (np. dostęp do zasobów) i finansowe.

Różnorodne bariery wejścia nadal utrudniają handel usługami i działają hamująco na wzrost gospodarczy. Bariery w handlu usługami dotyczą wielu sektorów, począwszy od bankowości po przesyłki kurierskie. Wykrywanie, analizowanie i usuwanie tych barier jest często bardziej skomplikowane niż uporanie się z barierami taryfowymi, ponieważ dotyczą one wielu regulacji i mechanizmów kontroli. Unia Europejska prowadzi prace nad usprawnieniem wolnego handlu usługami oraz BIZ w ramach wielostronnego układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS) oraz poprzez dwustronne umowy o wolnym handlu.

Główne przeszkody w dziedzinie usług i przedsiębiorczości to bariery wejścia, takie jak wymogi dotyczące obywatelstwa, wymagania dotyczące stałego pobytu, ograniczenia w zakresie własności lub udziału zagranicznego, ograniczenia dotyczące rodzaju podmiotu prawnego lub uzależnienie wejścia od wyników analizy potrzeb gospodarczych. Ograniczenia w zakresie inwestycji i własności zagranicznej istnieją na większości rynków, którymi zainteresowana jest UE, np. w Brazylii, Rosji, Chinach, Japonii, Indiach oraz w większości państw ASEAN, jak również w Stanach Zjednoczonych, gdzie przejęcia przez spółki zagraniczne podlegają „procesowi przeglądu pod kątem bezpieczeństwa narodowego" (CFIUS). Usługi finansowe, w tym ubezpieczenia, podlegają licznym ograniczeniom na rynkach takich jak Stany Zjednoczone, Kanada, Brazylia, Indie, Rosja, Chiny, Japonia i Republika Południowej Afryki. Ponadto istotne bariery w handlu usługami istnieją w wielu sektorach oraz w wielu państwach partnerskich, które są istotne z punktu widzenia przedsiębiorstw europejskich, jak na przykład w przypadku usług prawnych w Indiach, Chinach i Singapurze, usług dystrybucji w Indiach, Chinach i państwach ASEAN, usług pocztowych i kurierskich w Indiach, Brazylii, Chinach i Egipcie, usług transportowych w Brazylii i Indiach oraz w Kanadzie, Republice Południowej Afryki i Singapurze, zaś bariery w usługach telekomunikacyjnych istnieją w Chinach, Korei, Japonii, Indiach, Meksyku oraz w mniejszym stopniu w Brazylii.

---

[13] COM(2008) 699 z 4.11.2008.

Ograniczenia dotyczące zamówień publicznych

Szacuje się, że wartość zamówień publicznych stanowi przeciętnie 15 % całkowitego PKB państw OECD, a nawet więcej w przypadku krajów rozwijających się. Pomimo dużej wartości zamówień publicznych, konieczne jest prowadzenie dalszych prac w celu promowania otwartego i niedyskryminującego dostępu. Dostawcy z UE mogą opierać się na Porozumieniu w sprawie zamówień rządowych (GPA), które zapewnia wspólne zasady udzielania oraz publiczne ogłaszanie dużych zamówień. O ile UE, Stany Zjednoczone, Japonia, Kanada, Korea i kilka innych krajów podpisało GPA, a Chiny wystąpiły o uczestnictwo, to jednak wielu innych członków Światowej Organizacji Handlu tego nie zrobiło. Komisja dąży do upowszechnienia uczestnictwa w GPA i aktywnie zachęca nowych członków Światowej Organizacji Handlu do przyłączenia się, podkreślając korzyści płynące z otwartych i konkurencyjnych rynków zamówień publicznych oraz poprzez bardziej atrakcyjne procedury przyłączania się, zwłaszcza dla krajów rozwijających się.

Zakres porozumienia nie jest jednak pełny i niektóre dziedziny zamówień publicznych i podmioty zamawiające nie są objęte zasadami, np. małe przedsiębiorstwa z innych państw są często wyłączane z zamówień publicznych m. in. w Stanach Zjednoczonych, Japonii i Korei. Jednocześnie unijny rynek zamówień publicznych jest stosunkowo otwarty dla zagranicznej konkurencji, co przynosi wyraźne korzyści finansowe oraz większy wybór konkurencyjnych ofert, ale zmniejsza zdolność UE do otwierania zagranicznych rynków zamówień publicznych.

Bariery związane z niewystarczającą ochroną i egzekwowaniem praw własności intelektualnej

Przemysł europejski jest poważnie zaniepokojony zakresem, w jakim ich własność intelektualna jest naruszana w niektórych regionach świata, brakiem ochrony prawnej oraz efektywnego egzekwowania tej ochrony. Na wielu rynkach krajów trzecich występują znaczne bariery związane z niedostateczną ochroną i egzekwowaniem praw własności intelektualnej, w tym niedostateczną ochroną oznaczeń geograficznych. Przypadki naruszania praw własności intelektualnej sygnalizowane są w szczególności w Chinach, Rosji, Brazylii oraz w szeregu państw ASEAN. W niektórych przypadkach, np. w odniesieniu do wzornictwa przemysłowego, ściślejsza współpraca w zakresie badań i rozwoju mogłaby przyczynić się do poprawy ochrony praw własności intelektualnej.

Jak wynika z badania przeprowadzonego przez OECD w 2007 r.[14], międzynarodowe obroty w handlu produktami podrabianymi i pirackimi sięgają 200 mld USD rocznie. Kwota ta przewyższa krajowe PKB około 150 gospodarek. Dane te nie obejmują jednak produktów podrabianych i pirackich, które są produkowane i konsumowane w tym samym kraju, nie obejmują one również niematerialnych pirackich produktów cyfrowych, które są rozpowszechniane za pomocą Internetu. Badanie to wskazuje również, że łączna wartość handlu produktami podrabianymi i pirackimi na całym świecie mogłaby być większa o kilka miliardów dolarów, gdyby te pozycje zostały uwzględnione.

Ponadto z danych statystycznych za rok 2007 dotyczących konfiskat podrabianych i pirackich produktów przez organy celne na granicach UE[15] wynika, że jeszcze nigdy organy celne nie

---

[14] Zob. streszczenie w formie dokumentu DSTI/IND(2007)9/PART4.

[15] Zob. strona internetowa DG Taxud:

skonfiskowały tak wielu produktów, odnotowano bowiem 43 000 przypadków, w porównaniu do 37 000 w 2006 r. – co oznacza wzrost o prawie 17 %. Organy celne skonfiskowały na granicach UE łącznie 79 mln przedmiotów[16]. W porównaniu do 2006 r. nastąpił znaczący wzrost, zwłaszcza pod względem podrobionych produktów, które są niebezpieczne dla zdrowia i bezpieczeństwa, tj. kosmetyków i produktów higieny osobistej (+ 264 %); zabawek (+ 98 %); środków spożywczych (+ 62 %); oraz leków (+ 51 %). Poza wymiarem zdrowotnym i kwestią bezpieczeństwa sytuacja ta stanowi zagrożenie dla konkurencyjności UE.

3. ODPOWIEDŹ UE NA ISTNIEJĄCE BARIERY

W strategii na rzecz globalnego wymiaru Europy pokreślono potrzebę otwartych rynków w obrębie granic i poza nimi oraz stworzenia nowych możliwości dla handlu. Spółki europejskie muszą być w stanie prowadzić uczciwą konkurencję na zagranicznych rynkach. W strategii na rzecz dostępu do rynku określono bardziej strategiczne i nastawione na wyniki podejście do usuwania barier w handlu, z wykorzystaniem pełnego wachlarza dostępnych instrumentów w sposób skoordynowany, w tym współpracy z naszymi partnerami handlowymi.

Skoordynowane wykorzystanie wszystkich zasobów i instrumentów oraz większa koncentracja na kwestiach priorytetowych są niezbędne do dalszego umacniania swobodnego handlu oraz zdecydowanego reagowania w sytuacji, gdy niesłusznie odmawia się nam praw dostępu do rynku. Oczywiste jest, że, aby rozwiązywać problemy barier w handlu, nie możemy opierać się na jednej możliwości czy na jednym mechanizmie. Możemy wykorzystać szeroki zakres instrumentów, od formalnych po nieformalne, od negocjacji i dialogu po środki dyplomacji handlowej, od interwencji doraźnych po bardziej długoterminowe. Z naszych doświadczeń wynika, że problem polega na połączeniu i dopasowaniu tych różnych instrumentów w taki sposób, aby ich stosowanie było skuteczne.

3.1. Negocjacje umów handlowych

Negocjacje umów handlowych to główne narzędzie zapewnienia dostępu do rynku eksporterom z UE. O ile wielostronne negocjacje w ramach WTO dają jedną w swoim rodzaju możliwość zaangażowania niemalże wszystkich naszych partnerów handlowych, to negocjacje dwustronne często pozwalają na podjęcie bardziej kompleksowych i dogłębnych zobowiązań. Ponadto fakt, że negocjacje są w toku, może stwarzać możliwość skutecznego eliminowania wieloletnich barier handlowych. Ze względu na wzajemne interesy również negocjacje w sprawie przystąpienia do WTO okazały się przydatnym narzędziem eliminowania barier w handlu.

Szybkie zamknięcie **rundy dauhańskiej** światowych negocjacji handlowych wzmocniłoby światowy system handlu i zasady mające na celu zapewnienie otwartego i sprawiedliwego handlu, jak również dostępu do nowych rynków. Podejście wielostronne jest niezbędne do ustanowienia międzynarodowego systemu opartego na zasadach. Dauhańska runda negocjacji

---

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

16 Zob. strona internetowa DG Taxud: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

handlowych ma na celu ograniczenie nie tylko taryf, ale również pozataryfowych barier pomiędzy członkami WTO, na przykład za pomocą umowy o ułatwieniach w handlu.

Na poziomie dwustronnym i regionalnym kompleksowe **umowy o wolnym handlu** (FTA), do których zawarcia dąży UE, zwłaszcza z istotnymi partnerami handlowymi w Azji, doprowadzą do powstania doskonałych ram i skutecznego instrumentu poprawy możliwości dostępu do rynku dla przedsiębiorstw unijnych. Oprócz wyeliminowania taryf, umowy te przynoszą nowe sposoby skutecznego likwidowania nieuzasadnionych pozataryfowych utrudnień w handlu. Innowacyjnymi elementami są zwłaszcza konkretne zasady związane ze zwalczaniem barier pozataryfowych w niektórych sektorach, wzmocniony mechanizm współpracy i konsultacji w zakresie barier technicznych w handlu oraz środków sanitarnych i fitosanitarnych, włączenie rozdziału dotyczącego dostępu do rynku usług i inwestycji, zamówień publicznych i konkurencji, w tym również subsydiów, wzmocnienia ochrony i egzekwowania praw własności intelektualnej (w tym oznaczeń geograficznych) oraz rozdziału dotyczącego ułatwień w zakresie ceł i handlu. Ponadto w wymiarze horyzontalny mechanizm mediacji w odniesieniu do barier pozataryfowych uzupełni przepisy dotyczące rozwiązywania sporów oraz zobowiązania w zakresie norm zatrudnienia i środowiskowych w celu wsparcia zrównoważonego rozwoju. Aby zagwarantować skuteczną realizację zobowiązań partnerów UE, należy przewidzieć ścisłe monitorowanie efektywnego wdrażania układów o wolnym handlu.

3.2. Stosunki dwustronne

Bariery w dostępie do rynku możemy usuwać różnymi sposobami, utrzymując systematyczne lub bardziej doraźne kontakty z krajami trzecimi.

Regularny **dwustronny dialog**, który w większości przypadków dotyczy wielu sektorów, jest efektywnym, zinstytucjonalizowanym sposobem na systematyczne eliminowanie barier w handlu i rozwiązywanie problemów regulacyjnych oraz podejmowanie działań następczych, z możliwością przeniesienia tej kwestii na wyższy poziom polityczny, jak na przykład mechanizm dialogu ekonomicznego i handlowego wysokiego szczebla z Chinami oraz Transatlantycka Rada Gospodarcza ze Stanami Zjednoczonymi. Można również wykorzystać szczyty polityczne pomiędzy UE i jej kluczowymi partnerami. Dialogi takie są dobrą okazją do promowania zbliżenia przepisów prawa w ramach międzynarodowej współpracy i mogą być dalej zacieśniane.

Stanowcza dyplomacja handlowa prowadzona zarówno centralnie z Brukseli, jak i lokalnie w krajach trzecich, jest dobrym sposobem na eliminowanie barier w sposób doraźny lub poprzez określone działania interwencyjne na rzecz wspierania długoterminowej strategii. Współpraca pomiędzy Komisją i państwami członkowskimi oraz przedsiębiorstwami w ramach partnerstwa na rzecz dostępu do rynku powinna przyczynić się do wykorzystania w pełni potencjału dwustronnych kontaktów Komisji i państw członkowskich w jednomyślnym działaniu oraz efektywnego wyrażania naszych interesów za granicą.

Ponadto unijna **pomoc związana z handlem** umożliwiła również pokonanie lub załagodzenie utrudnień w handlu na przykład poprzez szkolenie funkcjonariuszy celnych, a tym samym pomaga stworzyć ramy dla bardziej efektywnych procedur celnych.

3.3. Instrumenty formalne

Coraz ważniejszym narzędziem służącym do zabezpieczania możliwości prowadzenia swobodnego handlu są procedury notyfikacji w ramach **porozumienia WTO TBT**[17] i **porozumienia WTO SPS**[18]. Komitety TBT i SPS w Genewie stanowią wielostronne platformy konsultacyjno-negocjacyjne dla wszystkich członków WTO w celu monitorowania i zapewniania zgodności z porozumieniami TBT i SPS. Obowiązek notyfikowania nowych środków w ramach WTO daje partnerom możliwość szybkiego zareagowania oraz zajęcia się problematycznymi kwestiami. Mocne i czynne zaangażowanie oraz kontrola mają zasadnicze znaczenie dla zwiększenia możliwości zapobiegania nowym barierom w handlu.

W sytuacji, gdy nie można znaleźć możliwego do zaakceptowania przez wszystkie strony rozwiązania irytujących kwestii związanych z handlem, skutecznym środkiem mogą być formalne i możliwe do wyegzekwowania instrumenty, takie jak **unijna procedura przewidziana w rozporządzeniu o barierach w handlu** lub odwołanie się do **procedur WTO dotyczących rozstrzygania sporów**. Rozporządzenie Komisji o barierach w handlu ustanawia na potrzeby spółek UE mechanizm likwidowania barier utrudniających im dostęp do rynków krajów trzecich poprzez wystąpienie do Komisji z wnioskiem o zbadanie skarg i dochodzenie swoich praw. Procedura rozwiązywania sporów WTO jest przydatnym narzędziem do eliminowania barier niezgodnych z zasadami WTO i do egzekwowania zgodności z zasadami WTO. Ponadto możliwość rozwiązywania problemu barier handlowych poprzez dwustronne mechanizmy rozstrzygania sporów oraz mediacji, przewidziane w nowej generacji umów o wolnym handlu, stanie się znaczącym rozwiązaniem oraz pomoże w osiągnięciu większego dostępu do rynku.

3.4. Współpraca regulacyjna

UE posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie współpracy regulacyjnej i zbliżania przepisów[19] na jednolitym rynku, który został zbudowany w oparciu o odrębne krajowe regulacje. Wysoki stopień ochrony socjalnej pracowników, wysokie standardy bezpieczeństwa produktów odnoszące się do towarów sprzedawanych na unijnych rynkach, silna ochrona konsumentów i wiodące w skali światowej prawodawstwo w zakresie ochrony środowiska naturalnego w UE zachęciły kraje trzecie do opracowania równie wysokich standardów odniesienia. Podstawowym celem współpracy regulacyjnej jest promowanie wysokich standardów zagranicą.

Wielostronna lub dwustronna międzynarodowa współpraca regulacyjna pomaga w zwalczaniu niepotrzebnych barier spowodowanych różnicami w praktyce regulacyjnej. Współpraca regulacyjna nie tylko ustanawia mechanizm służący rozwiązywaniu dwustronnych kwestii regulacyjnych, ale także pomaga w budowaniu relacji między organami regulacyjnymi, co przyczynia się do wymiany informacji na temat rozważanych lub planowanych zmian regulacyjnych oraz najlepszych praktyk. W niektórych przypadkach odpowiednim rozwiązaniem może być zbliżenie przepisów. W innych przypadkach bardziej odpowiednim rozwiązaniem może być wzajemne uznawanie lub porozumienia dotyczące

---

17 Techniczne bariery w handlu.

18 Środki sanitarne i fitosanitarne.

19 Jeśli chodzi o współpracę regulacyjną, niniejszy Komunikat koncentruje się na kwestiach, które w sposób najbardziej bezpośredni są związane z dostępem do rynku i likwidacją barier handlowych. Inne aspekty współpracy regulacyjnej obejmują integrację gospodarczą, lepszą ochronę praw konsumentów i działania na rzecz globalnych regulacji.

równoważności – czasami w następstwie pewnego zbliżenia ustawodawstwa. We wszystkich przypadkach świadomość możliwych zmian regulacyjnych ma zasadnicze znaczenie dla przemysłu, aby mógł planować z wyprzedzeniem.

Dwustronne rozmowy, o których mowa w punkcie 3.2, są skuteczną, zinstytucjonalizowaną formą systematycznego rozwiązywania i podejmowania innych stosownych działań wobec kwestii regulacyjnych i innych barier handlowych.

Umowy o wzajemnym uznawaniu (MRA) uprawniają stronę eksportującą do certyfikowania produktów na zgodność z różnymi wymogami regulacyjnymi strony przywożącej, przed eksportem. W kwestii SPS porównywalnym instrumentem jest uznanie równoważnego charakteru środków kraju wywozu i środków kraju przywożącego. **Układy ACAA** (układy w sprawie oceny zgodności i zatwierdzania produktów przemysłowych) promują zbliżenie przepisów poprzez zobowiązywanie kraju partnerskiego – w ramach wsparcia procesu rozszerzania bądź europejskiej polityki sąsiedztwa – do przyjęcia elementów prawnego dorobku europejskiego w zakresie handlu towarami, w zamian za co kraj partnerski zostaje w pełni włączony do europejskiego jednolitego rynku tych produktów.

Współpraca regulacyjna oraz zbliżanie przepisów z kluczowymi krajami

Kraje kandydujące: Negocjacje z Chorwacją i Turcją w sprawie przystąpienia mają na celu wprowadzenie w życie całości wspólnotowego dorobku prawnego w obydwu krajach. Unia celna z Turcją jest dodatkowym narzędziem służącym przyspieszeniu procesu zbliżania przepisów prawnych. Szereg układów o stabilizacji i stowarzyszeniu ustanawia strefę wolnego handlu między UE a krajami zachodnich Bałkanów; układy te mają również na celu przygotowanie tych państw do przyszłego członkostwa w UE, a także służą współpracy regulacyjnej. Wszystkie kraje kandydujące oraz te zainteresowane członkostwem otrzymują od Wspólnoty znaczące wsparcie, szczególnie w ramach pomocy technicznej oraz rozwoju instytucjonalnego, stanowiących jeden z elementów instrumentu pomocy przedakcesyjnej (IPA), ale również poprzez program TAIEX, w ramach którego udziela się wsparcia w procesach przyjmowania, stosowania i egzekwowania wspólnotowego dorobku prawnego (również w dziedzinie oceny zgodności, zamówień publicznych, praw własności intelektualnej itd.).

Partnerzy europejskiej polityki sąsiedztwa: Europejska polityka sąsiedztwa (EPS) ma na celu wzmocnienie integracji i współpracy gospodarczej w ramach europejskiej polityki sąsiedztwa. Współpraca i zbliżenie w zakresie regulacji znajdują się w centrum uwagi EPS i opierają się na umowach o partnerstwie i współpracy. Zgodnie z europejskim planem naprawy gospodarczej współpraca i zbliżenie w zakresie regulacji z państwami w ramach europejskiej polityki sąsiedztwa będą stopniowo wzmacniane, między innymi poprzez przekrojowe i kompleksowe umowy o wolnym handlu FTA, które obejmują zasadniczo cały handel i mają na celu osiągnięcie możliwie jak najwyższego stopnia liberalizacji. Przyszłe partnerstwo wschodnie będzie stwarzać realne perspektywy wzmożonego przepływu towarów, kapitału, świadczenia usług i modernizacji gospodarek krajów partnerskich. UE i jej partnerzy mogą w przyszłości zastanowić się nad szerszym regionalnym podejściem do handlu, dającym pełny dostęp do rynku wewnętrznego po przyjęciu wszystkich stosownych elementów dorobku prawnego UE. Pierwszym przykładem takiego podejścia jest nowy układ o stowarzyszeniu i FTA negocjowane z Ukrainą. W przypadku sąsiedztwa południowego współpraca opiera się na układach o stowarzyszeniu. Zacieśniona współpraca regulacyjna jest centralnym elementem umocnienia więzi handlowych z krajami EuroMed w celu ustanowienia strefy wolnego handlu. Celem tej współpracy jest powołanie wspólnej przestrzeni gospodarczej, do której będą należały wszystkie państwa w ramach europejskiej

polityki sąsiedztwa.

Stany Zjednoczone: są najważniejszym partnerem dla UE. Ścisła współpraca i, w miarę możliwości, zbliżenie podejść regulacyjnych odgrywają kluczową, strategiczną i gospodarczą rolę. Dzięki niej możliwe są umocnienie rynku transatlantyckiego i wspieranie rozwoju światowych norm i regulacji. W tym celu w 2007 r. ustanowiono Transatlantycką Radę Gospodarczą jako organ polityczny wysokiego szczebla, dający impuls polityczny inicjatywom mającym na celu budowę pozbawionego barier rynku transatlantyckiego i wspierający szereg dwustronnych rozmów na temat regulacji sektorowych. Rada wspiera współpracę na wyższym szczeblu na rzecz zbliżenia przepisów i likwidowanie barier oraz obciążeń występujących na niższym szczeblu dla przedsiębiorstw prowadzących działalność po obu stronach Atlantyku. Do jej sukcesów zalicza się znaczne uproszczenia administracyjne dla przemysłu farmaceutycznego i równoważność standardów rachunkowości.

Chiny: „Mechanizm konsultacyjny w sprawie produktów przemysłowych i WTO/TBT" działa na rzecz wzajemnego zrozumienia naszych procedur regulacyjnych i ich przejrzystości. Do jego sukcesów należy uproszczenie procedur certyfikacji wyrobów medycznych. W celu uzyskania konkretnych wyników można także poruszyć kwestie regulacyjne w kontekście mechanizmu dialogu wysokiego szczebla gospodarczo-handlowego między UE i Chinami, który obejmuje kwestie natury strategicznej. UE zamierza utrzymać i w dalszym ciągu rozwijać istniejący mechanizm dialogu wysokiego szczebla i dialogów w sprawie polityki przemysłowej i regulacji sektorowych w celu zapewnienia autentycznego dostępu do chińskiego rynku i bezpieczeństwa konsumentów po obu stronach.

Rosja: Zlikwidowanie nieskutecznych uciążliwych barier regulacyjnych w ogromnym stopniu usprawniłoby relacje, jak również znacznie zwiększyłoby dostęp przedsiębiorstw europejskich do rynku rosyjskiego. W związku z tym obie strony są zainteresowane zbliżeniem unijnych i rosyjskich przepisów prawa. Obecnie współpraca regulacyjna z Rosją prowadzona jest w ramach wspólnej przestrzeni gospodarczej, nawiązano również szereg dialogów regulacyjnych w wielu dziedzinach. O ile w niektórych dziedzinach osiągnięto znaczący postęp, o tyle współpraca w przypadku wielu innych musi stać się bardziej ukierunkowana i skuteczniejsza. Relację gospodarczą między UE i Rosją charakteryzuje ogromny niewykorzystany potencjał. Przystąpienie Rosji do WTO i jej przyszłe zobowiązania jako członka WTO będą dodatkowo sprzyjać rozwiązaniu szeregu problemów. Współpraca regulacyjna, która będzie poruszana podczas negocjacji w sprawie nowych ram prawnych na linii UE-Rosja, jest kluczowym celem UE

Japonia: Bariery pozataryfowe są największym problemem w ramach naszych relacji gospodarczych. Między UE a Japonią prowadzone są liczne dialogi, w tym między innymi dialog w sprawie reformy regulacji. Dzięki rozmowom prowadzonym z Japonią można wiele osiągnąć w kontekście licznych interesów sektorowych. Współpraca regulacyjna z Japonią powinna być zacieśniona ze względu na jej znaczenie gospodarcze.

Kanada: Współpraca regulacyjna, będąca jednym z elementów porozumienia o większym zasięgu, obejmującego handel i inwestycje, wymaga pracy i zacieśnienia. Współpraca z Kanadą musi także uwzględniać współpracę regulacyjną ze Stanami Zjednoczonymi, tak aby w efekcie uzyskać trójstronne zbliżenie przepisów.

3.5. Partnerstwo w zakresie dostępu do rynku

Aby zachęcić do pełnego wykorzystania tych instrumentów i uzupełnić różne podejmowane przez nas wysiłki, służące zlikwidowaniu barier handlowych, w ramach strategii dostępu do rynku ustanowiono nowe silniejsze partnerstwo między Komisją, państwami członkowskimi i sektorem biznesu w celu zgromadzenia wszystkich dostępnych zasobów i doświadczeń służących wykrywaniu, analizowaniu i likwidowaniu barier. Było ono intensywnie wspierane przez Parlament Europejski[20] i Radę[21]. Comiesięczne spotkania Komitetu Doradczego ds. Dostępu do Rynku (MAAC), w których uczestniczą konkretne grupy ekspertów zajmujących się konkretnymi problemami, sektorami i regionami[22], stały się podstawowym elementem koordynacji działań z państwami członkowskimi i sektorem handlu. Ponadto na większości głównych rynków eksportowych UE utworzone zostały regionalne zespoły ds. dostępu do rynku, w których skupia się wiedza i zaangażowanie delegacji Komisji, ambasad państw członkowskich i przedstawicieli sektora biznesu UE. Praca zespołów ds. dostępu do rynku ma szczególne znaczenie w kontekście zapobiegania powstawaniu barier za pośrednictwem skutecznego „mechanizmu wczesnego ostrzegania", monitorowaniu ustawodawstwa państwa przyjmującego i udostępnianiu wiedzy i kontaktów. Ponadto, ze względu na znajomość lokalnych warunków, dysponują one większą wiedzą przydatną w indywidualnych przypadkach. Odgrywają także ważną rolę w koordynacji działań między Komisją, państwami członkowskimi i sektorem biznesu na miejscu, ułatwiając tym samym skuteczne jednogłośne wyrażanie obaw w sprawach handlowych.

Ponadto, aby zwiększyć zdolność Komitetu do wywierania nacisku, Komisja zacieśniła współpracę z krajami trzecimi w zakresie kwestii dostępu do rynku będących przedmiotem wspólnego zainteresowania, zwłaszcza ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią, zarówno poprzez wymianę informacji, jak i skoordynowane wspólne lub równoległe działania.

4. PLAN DZIAŁANIA

W celu utrzymania otwartości UE i dopilnowania, by otwartość ta rekompensowana była wzrastającą otwartością rynków krajów trzecich dla europejskich przedsiębiorstw, należy wykorzystać wszystkie wymienione powyżej instrumenty. W kontekście strategii dostępu do rynku Komisja, państwa członkowskie i sektor biznesu w dalszym ciągu powinny czynnie działać, aby zapewnić spójność działań Unii Europejskiej w krajach trzecich i skuteczne formułowanie przez nią własnych interesów za granicą.

Kwestia ta nabiera jeszcze większego znaczenia w kontekście obecnej sytuacji gospodarczej, w której zewnętrzny wymiar strategii lizbońskiej musi odgrywać większą rolę w kontekście zatrudnienia i wzrostu gospodarczego.

Oprócz podejmowanych przez nas wysiłków zmierzających do zakończenia rundy dauhańskiej i sfinalizowania ambitnych układów wolnego handlu, duży nacisk zostanie położony na następujące kwestie:

---

[20] Sprawozdanie dotyczące strategii UE na rzecz zapewnienia europejskim przedsiębiorstwom lepszego dostępu do rynków zewnętrznych 2007/2185 (INI)), 7.1.2008, ref. A6-0002/2008, RR\396713EN.doc, PE396.713v02-00.

[21] Konkluzje Rady, GAERC, z 18.6.2007; dok. 10542/07l.

[22] Grupa robocza ds. szczepionek/Japonia; ds. opon/Indie, Chiny i Indonezja; ds. wyrobów medycznych/Indie, Chiny, Korea, Tajwan, Brazylia, Turcja; ds. TIK/Turcja i Chiny.

- Działania w zakresie dostępu do rynku w odniesieniu do **sektorów o dużym potencjale rozwoju w przyszłości**, takich jak przemysł motoryzacyjny, farmaceutyczny, chemiczny, elektroniczny, maszynowy i sektor ochrony środowiska, jak również w odniesieniu do **usług, zakładania działalności gospodarczej i zamówień publicznych**. W przypadku sektora usług w ostatnim czasie powołane zostały grupy robocze (począwszy od pocztowych usług kurierskich i usług dystrybucji) w celu likwidowania barier na rynkach, które oferują unijnym usługodawcom znaczne możliwości.

- **Ochrona i egzekwowanie praw własności intelektualnej** w krajach trzecich, dzięki zawieraniu umów dwustronnych uwzględniających szczegółowe zapisy dotyczące praw własności intelektualnej, zwłaszcza w zakresie ich egzekwowania, wzmacniania współpracy i dialogów dwustronnych, oraz programom współpracy technicznej, zwłaszcza z Chinami i państwami ASEAN. Wkrótce z Chinami podpisany zostanie plan działań dotyczący egzekwowania przepisów celnych w zakresie ochrony własności intelektualnej. Kontynuowana będzie również dwustronna współpraca ze Stanami Zjednoczonymi w zakresie egzekwowania praw własności intelektualnej. W celu zapewnienia lepszego dostępu do rynku europejskim produktom posiadającym oznaczenie geograficzne, w odpowiedzi na wniosek krajów trzecich, takich jak Indie, zastanowimy się nad możliwością ochrony oznaczenia geograficznego produktów innych niż rolne.

- Dostęp do rynku **małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)**, o którym mowa ogólnie w Small Business Act[23], wraz ze specjalnym wsparciem w zakresie pozyskiwania informacji na temat sytuacji regulacyjnej, prawnej i kulturowej na potencjalnych rynkach eksportowych, jak również na zmniejszeniu kosztów takich informacji.

UE powinna wykorzystać swoje znaczenie gospodarcze i wzmocnić relacje gospodarcze i handlowe z głównymi światowymi gospodarkami. Musimy dbać o to, aby łączyć nasze relacje handlowe i regulacyjne z szerzej zakrojonymi stosunkami gospodarczymi. Mimo że nie istnieje jeden model naszych stosunków ze wszystkimi partnerami, UE musi znaleźć lepsze sposoby koordynacji wewnętrznych i zewnętrznych wymiarów naszych polityk oraz udziału we wszechstronnych dialogach prowadzonych z naszymi głównymi partnerami. W tym kontekście powinniśmy także zastanowić się nad tym, jak najlepiej promować uzgodniony na szczeblu międzynarodowym program godnej pracy i podstawowe standardy pracy.

W swoich przyszłych działaniach UE powinna kierować się następującymi zasadami:

(1) **Skoordynowane podejście**

Wszystkie wysiłki mające na celu poprawę dostępu do rynku i możliwości eksportowych europejskich przedsiębiorstw oraz inne kwestie związane ze współpracą regulacyjną i zbliżeniem przepisów powinny być koordynowane i wyraźnie powiązane z programem konkurencyjności zewnętrznej. Wysiłki muszą być dobrze ukierunkowane i odpowiednio zarządzane, z możliwie jak najlepszym wykorzystaniem dostępnych środków, zamiast pojedynczych doraźnie prowadzonych dyskusji z naszymi partnerami na temat pewnych obszarów współpracy. Konieczne jest zapewnienie politycznego nadzoru nad procesem

[23] COM(2008) 394 z 25.6.2008.

realizowanym wspólnie z najważniejszymi partnerami UE. Strategia dostępu do rynku stanowi ważne ramy tej koordynacji.

(2) **Ustalanie priorytetów**

Hierarchizacja priorytetów jest czynnikiem decydującym. Usuwanie barier w handlu, niezależnie od ich charakteru, wymaga bardzo dużych nakładów. Musimy dopilnować, aby wysiłki UE zmierzające do otwarcia rynków i prowadzenia współpracy w zakresie regulacji, miały rzeczywiste trwałe skutki gospodarcze i mogły być zrealizowane w rozsądnym czasie. Priorytetowe znaczenie należy nadać tym partnerom, sektorom i kierunkom polityki, które są silnie powiązane z interesem gospodarczym, niezależnie od tego, czy interes ten jest realny, czy potencjalny. Szerszy cel polityczny UE polegający na integracji gospodarczej z jej sąsiadami oznacza, że udział tych krajów także ma priorytetowe znaczenie.

(3) **Wysłuchanie głosu zainteresowanych stron**

Zacieśnione partnerstwo między Komisją, państwami członkowskimi i sektorem biznesu w ramach strategii dostępu do rynków okazało się bardzo skuteczne. Skuteczność ta powinna przejawiać się we wszystkich aspektach działalności związanej z dostępem do rynków i współpracą regulacyjną. Prowadzona na najwyższym szczeblu koordynacja w ramach tego partnerstwa, jak również z krajami trzecimi, będzie miała podstawowe znaczenie dla przyjęcia aktywnego podejścia do unikania i likwidowania barier handlowych.

(4) **Pełne wykorzystanie całego zakresu instrumentów**

Relacje między UE i jej głównymi partnerami handlowymi obejmują szereg różnych interakcji. Te relacje dotychczas często były utrzymywane niezależnie od siebie, przez co trudniej było ocenić bilans korzyści. W przyszłości KE powinna zwracać uwagę na obszary, w których nasi partnerzy czerpią korzyści ze współpracy z UE, na przykład w ramach programów badań i rozwoju, a jednocześnie utrzymują znaczące bariery dla przedsiębiorstw UE. Musimy wykorzystywać wszystkie dostępne nam instrumenty w sposób celowy i spójny, aby zwiększyć możliwości eksportowe europejskich eksporterów i usprawnić ogólne ramy prawne.

5. WNIOSKI

Niniejszy komunikat ma na celu stworzenie większych możliwości dla przedsiębiorstw UE w krajach trzecich, a także stanowi połączenie zagadnień polityki zewnętrznej i wewnętrznej.

Jest on także pierwszym rocznym sprawozdaniem na temat dostępu do rynku przedstawiającym istniejące poważne bariery. Aby skutecznie likwidować bariery, konieczne jest jednogłośne formułowanie interesów europejskiego handlu. Powodzenie inicjatywy UE w dalszym ciągu zależy w dużym stopniu od autentycznego zaangażowania wszystkich zainteresowanych stron.

Odpowiedź na bariery handlowe musi być spójna i ukierunkowana. Unia Europejska dysponuje zestawem różnych instrumentów, które służą usuwaniu barier w handlu i promowaniu zbliżenia przepisów. Powinna więc strategicznie wykorzystywać wszystkie te instrumenty i dopilnować, aby opracowany został bardziej zintegrowany program zewnętrznej

polityki umożliwiający korzystne dla obu stron kompromisy i rozwiązania. Komisja musi zapewnić pełne wykorzystanie potencjału współpracy regulacyjnej, aby przewidzieć wyzwania dla handlu i aby wszystkim stronom zapewnić korzystną współpracę na początkowych etapach procesu legislacyjnego. Oprócz dostępu do rynku, współpraca regulacyjna oferuje również inne korzyści w dziedzinach takich jak ochrona konsumenta, poprawa standardów ochrony środowiska, poszerzenie zbioru faktów służącego opracowywaniu przepisów prawa i obniżenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

Niniejszy komunikat określa sposoby usuwania przeszkód regulacyjnych oraz zwiększania dostępu do rynku w celu wspierania wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Komisja będzie aktywnie dążyć do osiągnięcia tych celów w roku 2009, zastanawiając się również nad sposobami dalszego wzmacniania współpracy regulacyjnej. Wysiłki te będą szły w parze z dalszym rozwijaniem strategii lizbońskiej na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia po 2010 r.