



КОМИСИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ

Брюксел, 18.4.2007
COM(2007) 183 окончателен

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

**ГЛОБАЛНА ЕВРОПА:
ТЯСНО СЪТРУДНИЧЕСТВО ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ДОСТЪП ДО ПАЗАРИ ЗА
ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИЗНОСИТЕЛИ**

{SEC(2007) 452}
{SEC(2007) 453}

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

**ГЛОБАЛНА ЕВРОПА:
ТЯСНО СЪТРУДНИЧЕСТВО ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ДОСТЪП ДО ПАЗАРИ ЗА
ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИЗНОСИТЕЛИ**

1. Въведение

В съвременната глобална икономика европейските фирми никога не са били по-зависими от действителния достъп до пазарите на нашите търговски партньори. Европейските компании правят капиталоемки инвестиции в трети страни и създават логистични вериги, които са както комплексни, така и глобални. Европейските износители все повече се стремят към успех не само в големите икономики на развитите страни, но и в развиващите се икономики, като Китай, Индия, Бразилия и Русия.

Рамката за **Глобална Европа** от 2006 г.¹ доказва, че търговската политика може да има решаващ принос за растежа и заетостта в Европа чрез осигуряване на възможности на европейските фирми да останат конкурентоспособни и да имат действителен достъп до експортните пазари, които са им необходими. Европа е готова да отвори и собствените си пазари по начин, който стимулира конкуренцията и иновациите, осигурява достъп на суровини и привлича навлизащи чуждестранни инвестиции: това е правилният отговор на глобализацията. Едновременно с това ние можем и трябва да очакваме отворени пазари и справедливи условия за търговия в чужбина. По-конкретно разрастващите се икономики, които са се възползвали от глобалната система за търговия за постигане на високи темпове на растеж, сега трябва да премахнат своите бариери и да отворят в по-голяма степен своите пазари. Това е в техен интерес, както и в интерес на разширяването на глобалната система за търговия. В една силноконкурентна световна икономика достъпът до пазарите ще се отрази значително на нашата икономическа сила като износители.

Първият и най-ясен приоритет на Европа за поддържане на отворени световни пазари е чрез нейния ангажимент към Световната търговска организация (СТО), многостранната система за търговия и преговорите от кръга Доха. Нарастващата глобална либерализация е не само най-ефективният способ за създаване на отворена система за търговия, но и единственият начин, който действително работи еднакво добре за всички – и за развиващи се, и за развити страни. Въпреки това, и обновената политика за достъп до пазарите, която е насочена към определени проблеми или пазари, е съществена част от по-общата стратегия на ЕС.

¹ Съобщение на Комисията до Съвета, до Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите – „Глобална Европа: конкурентоспособна в световен мащаб – Принос към стратегията на ЕС за растеж и заетост - COM(2006) 567 от 4.10.2006 г.

Настоящото съобщение предлага тясно **сътрудничество за осигуряване на достъп до пазари** между Комисията, държавите-членки и бизнеса на основата на широки обществени консултации. То формулира по-ясен, по-ориентиран към конкретни резултати подход, насочен към точно определени проблеми, които фирмите от ЕС срещат на пазарите на трети страни. То определя както слабостите на сегашната система, така и степента, до която политиката на ЕС трябва да се промени, за да отразява променящата се световна икономика.

То предвижда по-голяма децентрализация на настоящата система и по-добро използване на местните знания и инициативи чрез създаване на установени по места Екипи на ЕС за достъп до пазара, съставени от представители на Делегациите на Комисията, на посолствата на държавите-членки и на бизнес организации. В него се задава и въпросът дали можем по-добре да степенуваме по приоритетност използването на нашите възможности, за да гарантираме, че всички жалби относно достъпа до пазарите се разглеждат подобаващо, но все пак ЕС фокусира вниманието си върху най-належащите проблеми. Съобщението определя как можем да направим настоящата система по-ефективна и по-прозрачна за фирмите на ЕС.

Силната политика за достъп до пазари е ключова функция на общата търговска политика и ключова област, в която ЕС може да предостави реални икономически облаги за държавите-членки. Когато става въпрос за предприемане на действия срещу търговските бариери, ние трябва да определим начините за подобряване на използването на съществуващите инструменти и – където е възможно – да разработим нови. Този документ разяснява как можем да подсилим тази политика за в бъдеще.

2. Достъп до пазари в променяща се глобална икономика

Развитие от 1996 г.

Стратегията на ЕС за достъп до пазари от 1996 г.² цели прилагането на многостранните и двустранните търговски споразумения и да се гарантира, че пазарите на трети страни са отворени за износ от ЕС. Тази стратегия целеше да се осигури на износителите информация за условията на достъп до пазари и рамка, в която да се разглеждат проблемите с преодоляване на бариерите в търговията със стоки, услуги, интелектуална собственост и инвестиции.

Базата данни за достъп до пазари беше създадена като основен работен инструмент на тази стратегия. Това е безплатна онлайн услуга за износители от ЕС и включва информация за условията на достъп до пазари в около 100 държави и включващ публичен регистър с докладвани към момента около 500 бариери за достъп до пазара, съобщени, предимно от страна на бизнеса, до Комисията. Информационните раздели на базата данни се използват доста добре и са широко популярни сред потребителите.

Вследствие на приоритета, който ЕС даде на многостранните усилия за намаляване на търговските бариери, вниманието на Комисията до известна степен се измества от конкретното премахване на бариери. Съществува сериозна необходимост това да се коригира чрез подобрени консултации с бизнеса и с държавите-членки и чрез по-

² Съобщение на Комисията до Съвета, до Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите: Глобалното предизвикателство на международната търговия: Стратегия на Европейския съюз за достъп до пазари - COM(96) 53 от 14.2.1996 г.

целенасочен подход за преодоляване на бариерите и оптимално мобилизиране на ресурсите. Недостатъчните усилия за подобряване на координацията ще направят много по-трудно определянето, анализирането и достъпа до приоритетните случаи и постигането на системен успех в елиминирането на бариерите.

Променящият се характер на бариерите в световната икономика

Видът на бариерите пред търговията в условията на глобалната икономика е променен. Докато някога достъпът до пазари се съсредоточаваше върху ограниченията чрез митнически тарифи, то сега нетарифни и други трансгранични бариери на пазарите на нашите търговски партньори стават все по-важни (виж таблицата по-долу). Трябва да бъде направено ясно разграничение между неоправданите и оправдани бариери пред търговията и между юридически обосноваваните мерки за изпълнение на легитимните цели на политиката, като сигурност, защита на индивида, на здравето на животни и хора и на околната среда. Докато от една страна е необходимо да се регулира търговията, от друга - това трябва да се направи по прозрачен и лишен от дискриминация начин, който не налага повече от необходимите ограничения пред търговията в преследването на легитимните цели на политиката.

Тези нови видове бариери са по-усложнени, технически развити и изискват повече време да бъдат определени, анализирани и отстранени. В настоящия момент възникват много проблеми с достъпа до пазари, тъй като съществуващите правила не се прилагат правилно или не се привеждат в действие. Освен това, налагането на правилата на СТО не съответства напълно на темпа на нарастване на обхвата на бариерите в световната икономика. Въпреки че Общото споразумение за митата и търговията (ГАТТ) и СТО имат забележителни резултати в премахването на тарифните бариери в търговията и са навлезли в области като определяне на политика на санитарните ограничения за търговията, все още има много области, в които правилата на СТО трябва да се разработват и доразвиват, за да се насочи вниманието към нетарифните бариери. В добавка, колкото повече се обменят добри практики и сближаване на стандартите по отношение на околната среда и социалната политика между търговските партньори, толкова по-добре за бизнеса в ЕС.

Търговски бариери в съвременната световна икономика

- 1. Тарифни бариери.** Въпреки че те са преодоляни чрез поредица от многостранни търговски преговори, някои високи тарифи все още създават проблеми на износителите от ЕС.
- 2. Утежнени митнически процедури** за внос, износ и транзит, както и нелоялни или дискриминиращи **данъчни правила и практики.**
- 3. Технически разпоредби, стандарти** и процедури за оценка на съответствие, които не са съгласувани с правилата на СТО за Техническите бариери пред търговията (Споразумение ТБТ).
- 4. Злоупотреба със санитарни и фитосанитарни мерки,** които не се основават на причини във връзка със здравето и безопасността в рамките на съществуващите правила на СТО.

5. Ограничения за **достъпа до суровини**, по-специално рестриктивни практики за износ, включително експортни такси, които повишават цените на продукти като обработени и необработени животински кожи и важни стоки от минерален и метален произход, както и практики за двойно ценообразуване.
6. Слаба защита на **правата на интелектуална собственост**, включително и географски означения, и липсата на правилно прилагане и изпълнение.
7. Бариери пред **търговията с услуги и преките чуждестранни инвестиции**, като неоправдани тавани за придобиване на собственост от чужденци, задължения в смесени предприятия и неравносвотно отношение.
8. Рестриктивни **правила за обществени поръчки** и практики, които възпрепятстват фирмите от ЕС да наддават ефективно за обществени договори в трети държави.
9. Неправомерно и/или несъвместимо със СТО **използване на инструменти за защита на търговията** от трети държави.
10. Нелоялно използване на **държавни помощи и други субсидии** от трети държави по начин, който създава бариери за достъпа до пазара.

Подкрепа на заинтересованите страни за промяна

През 2006 г. Комисията възложи оценъчно изследване³ и предприе консултации в Интернет относно подхода на Европейския съюз към достъпа до пазари⁴. Консултациите привлякоха над 150 отговора от държави-членки, фирми от ЕС и от други заинтересовани страни. Процесът на проучване и консултации доведе до установяването на следните ключови изводи:

- ЕС трябва да подобри набора си от прилагани инструменти на политиката за осигуряване и запазване на достъпа до пазарите, като съчетава ангажираността си в многостранните и двустранните търговски преговори със сериозни действия за гарантиране, че тези споразумения се прилагат.
- Докато стимулирането на износа с право остава централна задача за държавите-членки на ЕС, много европейски компании работят в европейски и все повече в световен мащаб. Комисията, държавите-членки и бизнесът трябва да работят в още по-тясно сътрудничество за максимизиране на нашия потенциал за преодоляване и предотвратяване на бариерите както в Брюксел, така и в трети страни.
- ЕС трябва да определя по-добре приоритетните си действия срещу бариерите, за постигане на максимални икономически резултати за ЕС.
- Работата на ЕС по отношение на бизнеса трябва да бъде по-ефективна и прозрачна. Малките и средните предприятия (МСП) са все по-активни на експортните пазари и често се сблъскват с най-сериозни предизвикателства във връзка с търговските

³ Този доклад може да бъде изтеглен на:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

⁴ Този доклад може да бъде изтеглен на:
http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

бариири. Проблемите на МСП с достъпа до пазари трябва да се отчитат с голямо внимание при практическото приложение на стратегията. През ноември 2005 г. Комисията одобри Съобщение⁵, което съдържа специална препоръка относно потребностите на МСП в тази област. Комисията може още повече да подобри своята база данни за достъп до пазари, за да я направи по-лесна и удобна за ползване.

Резултатите от нашето проучване и консултациите показват, че достъпът до пазари се оказва област, която заслужава по-сериозни действия на ниво ЕС. Бизнесът в ЕС изисква подход, ориентиран към по-голяма резултатност при преодоляване на конкретните проблеми, с които фирмите се сблъскват в процеса на достъп до пазари в трети страни, с темпове и ефективност, отразяващи съвременните реалности в търговията. Държавите-членки постоянно изразяват своето виждане, че е необходима по-ефективна и настоятелна политика на ЕС.

3. Предложения за по-тясно сътрудничество за осигуряване на достъп до пазари

Причините да се обърне внимание към достъпа до пазари са толкова валидни днес, колкото са били и през 1996 г., ако не и повече. Нашата задача е да подсилим и да приспособим съществуващата рамка на политиката за достъп до пазара и да усъвършенстваме конкретните инструменти, които са част от тази рамка.

3.1. Правилната комбинация от политически инструменти

Системата на СТО и многостранното сътрудничество остават единственият най-важен механизъм за осигуряване и гарантиране на достъп до пазари в глобалната търговска система, въпреки че други организации, като Световната митническа организация, също играят важна роля. Но ние не можем да разчитаме само на един начин или механизъм, за да се справим с търговските бариири. Необходимо е да използваме многостранни и двустранни, както и формални и неформални инструменти.

В рамката на СТО успешното завършване на търговските преговори от амбициозния кръг Доха е приоритет за ЕС. Възможностите за използване на преговорите за присъединяване за осигуряването на по-голям достъп до пазара намаляват, тъй като някои от най-важните търгуващи държави, като Китай, вече се присъединиха към СТО, а други, като Русия, навлизат в заключителната фаза на преговорите. Многостранната дейност ще се допълни от започването на преговори за ново поколение двустранни Споразумения за свободна търговия, които да преминат извън рамките на сегашните правила на СТО, с държави и региони, като АСЕАН, Корея, Индия, Андските и Централноамериканските държави, както и от стремежа към продължаване на преговорите с търговския блок Меркосур и със Съвета за сътрудничество на държавите от Персийския залив, и от сключването на секторни споразумения.

Трябва също да се стремим да засилим нашата позиция в международните органи за нормативно регулиране като Международната организация по стандартизация (ISO). Това ще ни даде възможност по-добре да въздействаме на международното

⁵ Съобщение на Комисията “ Изпълнение на Лисабонската програма на Общността – Съвременна политика за МСП за растеж и заетост ” - COM(2005) 551 от 10.11.2005 г.

сътрудничество в регулаторната област, например чрез насърчаване на използването на доброволни международни стандарти, изготвени от международните органи за стандартизация. Освен това споразуменията за свободна търговия от ново поколение трябва да включват компонент за сближаване на регулаторните политики. ЕС трябва също така да подпомага активното участие на развиващите се страни в подобен диалог относно регулаторната дейност.

Все пак договарянето на правилата е само началото на процеса. Трябва да се обръща подчертано внимание на *прилагането* им и на гарантирането, че трети страни изпълняват своите задължения по двустранните и многостранните споразумения. За да става това по-лесно, е необходимо активно да се упражняват правата по споразумението на СТО за уреждане на спорове. Трябва да се използват многостранни и двустранни преговори за постигане на гъвкавост за избягване на спорове и за създаване на механизми за разрешаването им на базата на медиаторството, за да се обърне внимание на проблемите с партниращите държави. Трябва да насърчим и по-активното използване от страна на другите, както прави ЕС, на процедурите за уведомяване по Споразумението за техническите бариери пред търговията с цел преодоляване на търговските ограничения. Освен това е необходимо да внесем изменения в Регламента за търговските бариери с включване на възможност за жалби срещу нарушения в двустранните договори, по които ние сме страна. ЕС може също да продължи да развива сътрудничеството си с трети държави по отношение на бариери, които засягат всички. Например ЕС трябва да включи подобни дискусии в съществуващи стратегически партньорски отношения с разрастващи се ключови пазари и с пазари в развити държави: ние вече работим в тясно сътрудничество със САЩ във връзка с проблемите на достъпа до пазари.

Липсата на ефективни закони за конкуренцията също може да ограничи достъпа до пазара. Необходимо е да продължим да полагаме усилия за насърчаване на въвеждането на подходящи правила за конкуренция в трети страни.

Практическото приложение на правилата за достъп до пазара също зависи от съществуването на ефективна техническа и административна система. Много предимно развиващи се страни нямат достатъчно капацитет на администрацията, пособия за обучение или техническо оборудване. Съдействието в областта на търговията може да спомогне за намаляване на тези ограничения. Комисията и ЕС като цяло се ангажира да увеличи помощта по търговските въпроси като част от цялостната ѝ стратегия за подпомагане на търговията⁶.

И накрая, политическите контакти и търговската дипломация ще играят все по-голяма роля в обединените усилия на Комисията, на държавите-членки и на бизнеса за ефективно решаване на проблемите с бариерите и ще добавят други, предимно средно-до дългосрочни политически инструменти.

3.2. Нови отношения с държавите-членки и с бизнеса

Ролята на Комисията в центъра на общата търговска политика е жизненоважна. Но е ясно, че за да бъде тя по-ефективна, Комисията трябва да установи нови партньорски

⁶ Съобщение на Комисията до Съвета и до Европейския парламент: Към стратегия на ЕС за подпомагане на търговията – принос на Комисията - COM(2007) 163 от 4.4.2004 г.

отношения както с държавите-членки, които имат своите компетенции в тази област, така и с европейския бизнес.

Комисията, държавите-членки и бизнесът трябва да наложат по-добри методи на работа. Това предполага много по-системни контакти и сътрудничество на всички равнища, както в рамките на ЕС, така и с трети държави. Необходимо е Комисията, държавите-членки и бизнесът заедно да работят по-добре, за да определят приоритетни мерки за премахване на бариерите, както и за свързване на базите данни и създаване на мрежа от специалисти в областта на достъпа до пазара.

Това е особено важно на местна почва за пазари в ключови трети страни, където нещата се познават най-добре. Делегациите на Комисията, посолствата на държавите-членки и европейските фирми, работещи на чуждестранни пазари, са запознати с местните административни структури и процеси и обикновено са в състояние най-добре да предложат първоначален преглед на проблемите с достъпа до пазари, да установят случаите, които изискват координирани действия със специалисти в области, като интелектуалната собственост, техническите бариери пред търговията (ТБТ) и санитарната/фитосанитарната защита (ФСЗ) в Брюксел, както и да осъществяват последващ контрол на място. На практика вече се прави много за мобилизиране на ресурсите и контактите в трети страни. Въпреки това по-системните контакти и координацията биха подобрили събирането на информация и биха направили възможно определянето и реагирането на съответни законодателни предложения, преди те да бъдат приети, както и използването на местните знания и потенциал за прилагане на дипломатически натиск за бързо и ефективно преодоляване на бариерите за достъп до пазара.

Комисията предлага създаването на Екипи за достъп до пазари за пазари в трети страни, които да включват Комисията, на държавите-членки, частния сектор (например Европейската Търговска камара), както и, при необходимост, други заинтересовани страни. В краткосрочен план ще се състави списък от пилотни държави за създаване на по-стабилни нетуърк системи и Екипи за достъп до пазари.

Комисията смята също, че Консултативният комитет за достъп до пазари, съставен от представители на държавите-членки и председателстван от Комисията, трябва да обръща по-голямо внимание на въпросите на достъпа до пазари⁷ в техническо отношение, включително чрез разглеждане на по-особените случаи и чрез обмен на най-добри практики. Той трябва също така по нов начин да наблегне върху координацията въз основа на обратната връзка от Екипите за достъп до пазари и да работи в по-тясна връзка с Комисията за регулиране на търговските бариери. “Комисия 133”, консултативната комисия по цялостната търговска политика, трябва да продължава да бъде форум за дискусии по най-важните теми относно достъпа до пазари. Но поради сложността и разнообразието на въпросите за достъпа до пазари, други специализирани комисии също ще продължат да поемат инициативи, когато е подходящо. Комисията също ще продължи редовното обсъждане на тези въпроси с Европейския парламент.

Ясно е, че бизнесът проявява силно желание да участва по-активно в премахването на бариерите. Комисията намира за полезно провеждането на по-редовните тристранни

⁷

В рамките на предвиденото в Решение 98/552/ЕО на Съвета от 24 септември 1998 г.

дискусии между Комисията, бизнеса в ЕС и държавите-членки и предлага създаването на специален форум за редовни срещи на държавите-членки/службите на Комисията/бизнеса в ЕС, евентуално обвързани със срещите на Консултативния комитет за достъп до пазара.

Като всеобщ принцип за съвместна работа, ние трябва да използваме по-добре съществуващите механизми и да изградим рамка за редовни контакти, вместо да създаваме допълнителни институции за сътрудничество в рамките на ЕС.

3.3. Степенуване на приоритетите с оглед на оптималното използване на ресурсите

Съобщенията за очакваното увеличаване на вече съществуващия значителен брой търговски бариери, заедно с нарастващата сложност и затруднения при преодоляването им, означава, че е важно непременно да насочим вниманието си и да действваме срещу бариерите с най-висок приоритет.

Всички получени жалби трябва да продължат да бъдат разглеждани, но според обективните показатели за приоритетност, обсъждани с държавите-членки на ЕС и фирмите в ЕС, включително малките и средните предприятия. Те биха могли да включват:

- потенциалните икономически ползи за бизнеса в ЕС като цяло в краткосрочен и средносрочен план;
- дали въпросната бариера представлява или не сериозно нарушение на двустранни или многостранни споразумения и
- вероятността за решаване на проблема в рамките на разумен срок.

Във връзка с резултатите от процеса на установяване на приоритети, те могат да бъдат определени по отношение на:

- държави (както индустриализирани икономики, така и разрастващи се икономики, но без най-слабо развитите страни);
- сектори (голям брой сектори са били посочени при консултирането и в рамката на промишлената политика⁸); и/или
- проблемни категории – например нарушенията на Правата на интелектуална собственост.

Все пак, определянето на приоритети не трябва да „връзва ръцете“, а да спомага за очертаването на насоки за по-добро използване на ресурсите.

⁸ Съобщение на Комисията: „За изпълнение на Лисабонската програма на Общността: политическа рамка за укрепване на производството в ЕС – към по-интегриран подход за индустриална политика“ - COM(2005) 474 от 5.10. 2005 г. Технически осъвременената версия от 4.9.2006 г. може да бъде изтеглена на адрес: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

3.4. За по-ефективна, ефикасна и прозрачна услуга;

... предотвратяване на нововъзникващи бариери...

Подходът за “ранно предупреждение”, основан на превантивни мерки и насочен към мониторинг на разпоредбите в трети страни, притежава предимството да идентифицира възможните бариери на най-ранен етап и да ги преодолява още при възникването им, както и да се уведомяват търговските ни партньори за нашата загриженост преди проектозаконите или разпоредбите да станат окончателни. Комисията ще насърчава другите уведомяването да става съгласно Споразумението за техническите търговски бариери и да повишат усилията за събиране на информация за предстоящи закони в трети държави чрез местните Екипи за достъп до пазара.

...усъвършенстване на процеса, водещ до премахване на бариерите...

Най-голямото разминаване между очакванията, очертани през 1996 г., и постигнатите резултати е във времето, което е било необходимо за успешното премахване на търговските ограничения, дори и за най-ясните случаи на нарушения на многостранни или двустранни споразумения. Обратната информация от страна на бизнеса показва, че той се нуждае от по-бързи, по-адекватни действия. Комисията ще подобри и ще организира по-добре начина, по който регистрира, анализира и обработва жалбите по отношение на достъпа до пазара, както и начина, по който предоставя обратна информация за бизнеса.

Ние разчитаме, че фирмите в ЕС ще предоставят голяма част от информацията за бариерите, които засягат тяхната търговия или инвестиции в трети страни, и ще осигурим разпространението на такава постъпваща информация в цялата Комисия. Целта е в базата данни за достъп до пазара да се регистрират всички получени жалби във връзка с достъпа до пазара. Ние ще създадем линкове към други бази данни на други места в ЕС (включително в държавите-членки и фирмите, когато е възможно), за да гарантираме, че всички регистрирани бариери са достъпни чрез Базата данни за достъп до пазари. Отделните случаи ще получават уникален собствен номер за улесняване на проследяването им в цялата система по прозрачен начин.

В анализирането на бариерите трябва да се включват всички участници, включително местните Екипи за достъп до пазара. А бизнесът в ЕС трябва редовно да бъде информиран за извършваната работа.

Идентифицирането и анализирането на бариерите е сферата, в която би могло да се очаква по-тясното сътрудничество с бизнеса и с държавите-членки да доведе в най-висока степен до ефикасност и прозрачност.

... и усъвършенстване на Базата данни за достъп до пазара

Базата данни за достъп до пазара на Европейската комисия осигурява бързо достъпна и надеждна информация по отношение на прилаганите тарифи, формалностите и изискванията към документацията за внос в трети страни, като тя включва и информация за търговски бариери, които ограничават достъпа до тези пазари. Въпреки че потребителите като цяло са доволни от съществуващата система, е необходимо да бъдат направени подобрения.

Ще се наблегне повече на улесненото ползване на Базата данни за достъп до пазара от страна на потребителите и на нейното опростяване, което ще направи по-лесно установяването и съобщаването на проблемите. Комисията ще определи подобрени срокове за реакция на онлайн запитвания и ще се ангажира с редовното актуализиране на наличната информация в Базата данни. Настоящият раздел “Коментари” на Базата данни ще бъде усъвършенстван, за да се насърчи поставянето чрез електронна поща на повече въпроси и проблеми на вниманието на Комисията. В държавите-членки с тяхно съдействие ще започне промоционална кампания за широко популяризиране на услугите на сътрудничеството за достъп до пазари, особено сред МСП чрез бъдещата мрежа в целия ЕС за подкрепа на бизнеса и иновациите и за насърчаване на фирмите в ЕС да регистрират своите жалби срещу бариерите.

В отговор на запитвания от потребители и за да се откликне по-добре на настоящите предизвикателства и потребности на износители от ЕС, с течение на времето ще се създадат нови раздели на Базата данни за достъп до пазара, за да се подобри нейният обхват в сферите на услугите, прилагането на Правата на интелектуална собственост и инвестициите.

Установените по места Екипи за достъп до пазари трябва да представят редовни доклади за търговските бариери в страната, в която се намират, което ще позволи да се актуализира и обогати предоставената информация в Базата данни за достъп до пазари.

Комисията ще обмисли и начини за създаване на връзка между Базата данни за достъп до пазара и Информационното бюро за износители от развиващи се страни. Предоставянето на достъп до тази информация на износители от развиващи се страни ще увеличи техните възможности за износ в други развиващи се страни – полезна подкрепа за търговията между отделните южни страни в частност.

4. Заключение

Тясното сътрудничество за осигуряване на достъп до пазари е изключително важен елемент на стратегията “Глобална Европа” и има значителен принос към програмата от Лисабон за растеж и заетост. Европейските фирми – от мощни световни компании до новосъздадени МСП – се борят за успех на световните пазари. Силната политика за достъп до пазари е ключова функция на общата търговска политика и централна област, в която ЕС може да предостави действителни икономически ползи за своите държави-членки и за европейските граждани и фирми. Политиката на ЕС от 1996 г. трябва да бъде заздравена и да се адаптира към променящата се световна икономика, в която се променят както пазарите, до които търсим достъп, така и бариерите, които пречат на този достъп.

Затова Комисията предлага:

- Засилване на ангажимента за използване на многостранни институции като СТО и на двустранни канали като новото поколение Споразумения за свободна търговия, за насърчаване на постепенната - и постижима - либерализация, на отварянето на пазарите и сближаването на стандартите и нормите между ЕС и неговите търговски партньори.
- Установяване на по-здрави връзки между Комисията, държавите-членки и бизнеса в ЕС за осъществяване на директна подкрепа за икономическите субекти при

преодоляването на конкретните трудности, които те срещат в достъпа до пазарите на трети държави, по начин и в срок, който отговаря на реалностите в бизнеса.

- Децентрализация на сега действащата система и насърчаване на местните инициативи в трети страни чрез създаване на установени по места Екипи на ЕС за достъп до пазари, в чието изграждане да бъдат привлечени делегации на Комисията, посолства на държавите-членки и бизнес организации.
- По-тясно техническо сътрудничество в Брюксел между длъжностни лица от държавите-членки и Комисията по въпроси на достъпа до пазара и интензивни консултации с широк кръг от представители на индустрията.
- Подобро определяне на приоритетите при избора на бариери, на които да се обърне сериозно внимание, за максимално използване на нашите ресурси на определени целеви пазари (с изключение на най-слабо развитите страни), ключови сектори, и/или в ключови области, като правата на интелектуална собственост.
- Ревизиране на Базата данни на Европейската комисия за достъп до пазари.
- По-голяма ефективност и прозрачност при анализиране от страна на Комисията на жалбите за търговски бариери, включващи и нова, по-добре организирана система за регистриране на жалбите.

Успехът на тази инициатива ще зависи от силата на новото сътрудничество, което можем да установим, като му отделим достатъчно ресурси и използваме възможно най-добре средствата, които съвместно влягаме в проекта. Комисията е решена да приеме това предизвикателство и приканва всички заинтересовани страни да дадат своя принос за осъществяване на това ново партньорство.