



COMISIA COMUNITĂȚILOR EUROPENE

Bruxelles, 18.4.2007
COM(2007) 183 final

**COMUNICAREA COMISIEI CĂTRE PARLAMENTUL EUROPEAN, CONSILIU,
COMITETUL ECONOMIC ȘI SOCIAL EUROPEAN ȘI COMITETUL
REGIUNILOR**

**EUROPA GLOBALĂ:
UN PARTENERIAT MAI PUTERNIC PENTRU OBȚINEREA ACCESULUI PE
PIAȚĂ PENTRU EXPORTATORII EUROPENI**

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

**COMUNICAREA COMISIEI CĂTRE PARLAMENTUL EUROPEAN, CONSILIU,
COMITETUL ECONOMIC ȘI SOCIAL EUROPEAN ȘI COMITETUL
REGIUNILOR**

**EUROPA GLOBALĂ:
UN PARTENERIAT MAI PUTERNIC PENTRU OBTINEREA ACCESULUI PE
PIAȚĂ PENTRU EXPORTATORII EUROPENI**

1. Introducere

În economia globală contemporană, societățile europene nu au fost niciodată mai dependente de accesul eficient la piețele partenerilor noștri comerciali. Societățile europene investesc capital masiv în țări terțe și creează lanțuri de distribuție complexe și globale în același timp. Exportatorii europeni doresc din ce în ce mai mult să se bucure de succes nu doar în economiile mari ale lumii dezvoltate, ci și în economiile în curs de dezvoltare, precum China, India, Brazilia și Rusia.

Cadrul **Europa Globală** din 2006¹ a arătat că politica comercială poate avea o contribuție esențială la creșterea și crearea de locuri de muncă în Europa prin faptul că asigură menținerea concurenței între societățile europene și accesul real al acestora la piețele de export de care au nevoie. Europa procedează corect prin deschiderea propriilor piețe astfel încât să stimuleze concurența și inovația, asigură accesul pe materii prime și atrage investiții străine interne: acesta este răspunsul corect în fața globalizării. În paralel, putem și ar trebui să ne așteptăm la existența unor piețe deschise și a unor condiții comerciale echitabile în străinătate. În special, economiile în curs de dezvoltare care au beneficiat de sistemul comercial global pentru a atinge ritmuri de creștere ridicate ar trebui, în prezent, să renunțe la propriile bariere și își deschidă în continuare piețele. Acest lucru este în interesul lor, precum și în interesul sistemului comercial global la nivel mai larg. Într-o economie globală foarte concurențială, accesul pe piață ne va influența semnificativ puterea economică de export.

Prioritatea principală și cea mai clară a Europei de menținere a piețelor globale deschise este realizată prin angajamentul său față de OMC, sistemul comercial multilateral și Runda Doha. Liberalizarea globală progresivă nu reprezintă doar cel mai eficient mijloc de creare a unui sistem comercial deschis, ci este singurul mod care funcționează atât pentru țările în curs de dezvoltare, cât și pentru țările dezvoltate. Cu toate acestea, o politică revizuită de acces pe piață axată pe anumite probleme sau piețe este o parte esențială a strategiei UE mai extinse.

Această comunicare propune un **parteneriat** mai puternic **privind accesul pe piață** între Comisie, statele membre și întreprinderi, pe baza unei consultări publice extinse. Aceasta prezintă o abordare mai clară și mai bine orientată către rezultate, axată pe problemele concrete cu care se confruntă întreprinderile din UE pe piețele țărilor terțe. De identifică atât deficiențele sistemului actual, cât și măsura în care politica UE trebuie modificată pentru a reflecta o economie globală în schimbare.

¹ Comunicarea Comisiei către Consiliu, Parlamentul European, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor – Europa Globală – Concurența la nivel mondial – O contribuție la Strategia UE de creștere economică și creare de locuri de muncă - COM(2006) 567 din 4.10.2006.

Se prevede o descentralizare mai puternică a sistemului actual și o utilizare mai bună a cunoașterii și inițiativei locale prin dezvoltarea unor echipe locale de acces pe piață ale UE formate din membri ai Delegațiilor Comisiei, ambasadelor statelor membre și organizațiilor de afaceri. De asemenea, se ridică problema posibilității de a stabili mai eficient priorități în ceea ce privește utilizarea capacităților noastre pentru a asigura că, în timp ce toate reclamațiile privind accesul pe piață sunt tratate în mod corespunzător, UE se concentrează asupra problemelor celor mai stringente. Comunicarea prezintă modul prin care putem transforma sistemul actual într-unul mai eficient și mai transparent pentru întreprinderile din UE.

O politică puternică privind accesul pe piață reprezintă o funcție esențială a politicii comerciale comune și o zonă cheie în care UE poate obține beneficii economice reale pentru statele sale membre. În ceea ce privește luarea de măsuri împotriva barierelor comerciale, se impune să identificăm modurile de îmbunătățire a utilizării instrumentelor existente și – acolo unde este posibil – să concepem instrumente noi. Prezentul document prezintă modul prin care putem consolida această politică de acces pe piață pe viitor.

2. Accesul pe piață într-o economie globală în schimbare

Progresul înregistrat din 1996

Accesul UE la piață a fost inițiată în 1996² cu scopul de a aplica acordurile comerciale multilaterale și bilaterale și a asigura că piețele țărilor terțe sunt deschise pentru exporturile din UE. Această strategie a fost menită să furnizeze exportatorilor informații privind condițiile de acces pe piață și un cadru în care să stopeze barierele în calea comerțului cu mărfuri, servicii, proprietate intelectuală și investiții.

Baza de date privind accesul pe piață a fost creată pentru a servi ca instrument operațional principal al acestei strategii. Este un serviciu gratuit, disponibil on-line pentru exportatorii din UE, care cuprinde informații despre condițiile de acces pe piață în aproximativ 100 de țări și un registru public actualizat în permanență în care sunt raportate în prezent Comisiei, în special de către întreprinderi, aproximativ 500 de bariere în calea accesului pe piață. Secțiunile de informare ale bazei de date sunt folosite în mod corespunzător și sunt în general foarte populare în rândul utilizatorilor.

Ca urmare a priorității acordată de către EU eforturilor multilaterale de a reduce barierele comerciale, Comisia și-a îndepărtat într-o oarecare măsură atenția de la eliminarea barierei specifice. Este absolut necesară corectarea acestui lucru, atât datorită creșterii importanței și complexității barierelor netarifare precum și datorită solicitărilor părților interesate. Acest lucru se poate realiza prin îmbunătățirea consultărilor cu întreprinderile și statele membre și printr-o abordare mai concentrată a stopării barierelor și desfășurării optime a resurselor. În cazul în care coordonarea nu este îmbunătățită, va fi din ce în ce mai dificilă detectarea, analizarea și evaluarea cazurilor prioritare și realizarea unui succes sistematic în eliminarea barierelor.

² Comunicarea Comisiei către Consiliu, Parlamentul European, Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor: provocarea globală a comerțului internațional: o strategie de acces pe piață pentru Uniunea Europeană - COM(96) 53 din 14.2.1996.

Natura schimbătoare a barierelor în economia globală

În economia globală, natura barierelor în calea comerțului nu mai este aceeași. În timp ce accesul pe piață era axat în trecut pe tarifele aplicate la frontieră, barierele netarifare și alte bariere “dincolo de frontieră” existente pe piețele partenerilor noștri comerciali devin din ce în ce mai importante (a se vedea caseta de mai jos). O distincție clară trebuie făcută între barierele inutile aflate în calea comerțului și măsurile care pot fi susținute legal în vederea atingerii obiectivelor politice legitime, precum siguranța și protecția sănătății umane, animale, a plantelor și a mediului înconjurător. Deși reglementarea comerțului este necesară, aceasta trebuie realizată într-un mod transparent și nediscriminatoriu, neimpunându-se mai multe restricții comerțului decât este necesar, în vederea realizării altor obiective politice legitime.

Aceste tipuri noi de bariere sunt mai complicate, iar detectarea, analizarea și eliminarea lor sunt dificile din punct de vedere tehnic și necesită foarte mult timp. Apar în prezent multe probleme în ceea ce privește accesul pe piață, întrucât aplicarea sau asigurarea respectării normelor existente nu este corectă. Mai mult, extinderea normelor OMC nu a ținut pe deplin pasul cu extinderea gamei de bariere din economia globală. Deși normele GATT și OMC au fost extrem de eficiente în eliminarea barierelor tarifare în calea comerțului, trecând în zone cum ar fi controlul restricțiilor sanitare asupra comerțului, există foarte multe domenii în care normele OMC trebuie dezvoltate și actualizate pentru a aborda barierele netarifare. În plus, cu cât putem împărtăși mai mult cele mai bune practici și apropierea standardelor sociale și în domeniul mediului înconjurător cu parteneri comerciali, cu atât este mai bună situația pentru întreprinderile din cadrul UE.

Bariere comerciale în economia globală modernă

1. **Bariere tarifare.** Deși aceste bariere au fost slăbite prin runde comerciale multilaterale succesive, tarifele ridicate continuă să pună probleme exportatorilor din UE.
2. **Proceduri vamale complicate** pentru import, export și tranzit, precum și norme și practici de impozitare neloiale sau discriminatorii.
3. **Regulamente, standarde tehnice** și proceduri de evaluare a conformității care nu sunt în concordanță cu normele OMC privind Barierele tehnice în calea comerțului (Acordul BTC).
4. **Utilizare abuzivă a măsurilor sanitare și fitosanitare** nejustificate în ceea ce privește sănătatea și motivele de siguranță în cadrul normelor OMC existente.
5. Restricții privind **accesul pe materiile prime**, în special practici restrictive de export, inclusiv taxe de export care ridică prețurile produselor de tipul pieilor brute și prelucrate, produselor de bază din minerale și metal, precum și sisteme de prețuri duble.
6. Protecția insuficientă a **drepturilor de proprietate intelectuală**, inclusiv a indicațiilor geografice, precum și lipsa aplicării și respectării corespunzătoare.
7. Bariere în calea **schimburilor comerciale în sectorul de servicii și investiții străine directe**, cum ar fi limite asupra capitalului străin, obligații ale asociațiilor în participațiune și tratament discriminatoriu.
8. **Norme și practici restrictive privind achizițiile publice** care împiedică societățile din UE să participe la licitații în mod eficient în țările terțe.

9. Utilizarea abuzivă și/sau incompatibilă cu OMC a instrumentelor de apărare comercială de către țările terțe.

10. Folosirea neloială a ajutoarelor de stat și a altor subvenții de către țările terțe într-un mod care constituie bariere în calea accesului pe piață.

Sustinerea schimbării de către părțile interesate

În 2006, Comisia a cerut efectuarea unui studiu de evaluare³ și a derulat o consultare pe Internet în legătură cu abordarea accesului pe piață de către Uniunea Europeană⁴. Consultarea a atras peste 150 de răspunsuri din partea statelor membre, întreprinderilor UE și a altor părți interesate. Procesul de evaluare și consultare a stabilit următoarele concluzii cheie:

- UE trebuie să îmbunătățească combinația de instrumente politice pe care le introduce pentru garantarea și menținerea accesului pe piață – combinând angajamentul de a derula negocieri comerciale multilaterale și bilaterale cu acțiunea angajată de asigurare a aplicării acestor acorduri.
- În timp ce promovarea exportului continuă să reprezinte, pe bună dreptate, rolul esențial al statelor membre UE, multe societăți europene lucrează la scară europeană și, din ce în ce mai mult, la scară globală. Comisia, statele membre și întreprinderile trebuie să lucreze mai strâns în parteneriat pentru a ne spori la maximum puterea de a stopa și preveni barierele, atât la Bruxelles, cât și în țările terțe.
- UE trebuie să își stabilească în mod mai eficient prioritățile în ceea ce privește acțiunea împotriva barierelor în vederea realizării unui impact economic cât mai puternic pentru UE.
- UE are nevoie de un serviciu mai eficient și transparent pentru întreprinderi. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) sunt din ce în ce mai active pe piețele de export și se confruntă deseori cu provocări majore în abordarea barierelor comerciale. Problemele IMM-urilor legate de accesul pe piață trebuie luate în considerare cu atenție în cadrul aplicării practice a strategiei. Comisia a adoptat o Comunicare⁵ în noiembrie 2005 care cuprinde referiri specifice la luarea în calcul a necesităților IMM-urilor în acest domeniu. Comisia poate continua să îmbunătățească baza de date privind accesul pe piață pentru a o face mai ușor de folosit.

Rezultatele evaluării și consultărilor noastre arată în mod clar că accesul pe piață este perceput drept un domeniu care merită o acțiune mai intensă la nivelul UE. Întreprinderile din UE doresc o abordare mai puternic orientată pe rezultate care să contribuie la depășirea problemelor concrete cu care se confruntă la obținerea accesului pe piețele țărilor terțe cu rapiditatea și eficiența corespunzătoare realității comerciale moderne. Statele membre și-au exprimat în mod consecvent punctul de vedere conform căruia este necesară o politică UE mai eficientă și mai fermă.

³ Acest raport poate fi descărcat la:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

⁴ Acest raport poate fi descărcat la: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

⁵ Comunicarea Comisiei „Punerea în aplicare a programului comunitar Lisabona – Politica modernă a IMM-urilor pentru dezvoltare și ocuparea forței de muncă” - COM(2005) 551 din 10.11.2005.

3. Propuneri pentru un parteneriat mai puternic în vederea obținerii accesului pe piață

Motivele pentru concentrarea asupra accesului la piață sunt valabile în prezent în aceeași măsură ca și în 1996, poate chiar într-o măsură mai mare. Sarcina noastră este de a consolida și adapta cadrul existent pentru politica privind accesul pe piață și de a îmbunătăți instrumentele concrete care fac parte din acest cadru.

3.1. Combinația corectă de instrumente politice

Sistemul OMC și cooperarea multilaterală continuă să fie singurul și cel mai important mecanism pentru asigurarea și garantarea accesului pe piață în sistemul comercial global, cu toate că și alte părți ca Organizația Mondială a Vămirilor joacă un rol important. Însă, nu ne putem baza pe o singură cale sau un singur mecanism pentru a stopa barierele comerciale. Trebuie să folosim instrumente multilaterale și bilaterale, precum și instrumente formale și informale în egală măsură.

În OMC, încheierea cu succes a unei ambițioase Runde Doha de negocieri comerciale reprezintă prioritatea pentru UE. Posibilitatea de utilizare a negocierilor de aderare pentru a asigura un acces pe piață mai intens devine din ce în ce mai limitată, întrucât unele dintre cele mai importante țări comerciale, cum ar fi China, au aderat deja la OMC, iar altele, precum Rusia, au ajuns în ultima fază a negocierilor. Activitatea multilaterală va fi completat de inițierea negocierilor privind o nouă generație de acorduri de liber schimb bilaterale care depășesc sfera de aplicare a normelor OMC actuale, cuprinzând regiuni și țări noi precum Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est, Coreea, India, țările din regiunea Anzilor și America Centrală, precum și de continuarea negocierilor în curs cu Mercosur și Consiliul de Cooperare a țărilor arabe din Golf și de încheierea unor acorduri sectoriale.

Ar trebui să urmărim, de asemenea, să ne consolidăm poziția în cadrul organismelor internaționale de stabilire a normelor precum Organizația Internațională de Standardizare (ISO). Acest lucru ne va ajuta să influențăm mai bine cooperarea internațională pe planul reglementării, de exemplu prin promovarea folosirii standardelor internaționale voluntare întocmite de organisme internaționale de standardizare. În plus, noua generație de acorduri de liber schimb ar trebui să includă o componentă de aproximare în domeniul reglementării. UE ar trebui să faciliteze, de asemenea, participarea activă a țărilor în curs de dezvoltare la aceste dialoguri în vederea reglementării.

Cu toate acestea, stabilirea de comun acord a normelor reprezintă doar începutul procesului. Trebuie să se pună accentul, în permanență și în mod clar, asupra aplicării și asigurării respectării de către țările terțe a obligațiilor ce le revin în cadrul acordurilor bilaterale și multilaterale. Pentru a facilita acest lucru, drepturile prevăzute de înțelegerea privind soluționarea disputelor ar trebui exercitate în mod activ. Negocierile multilaterale și bilaterale ar trebui folosite pentru a stabili mecanisme flexibile de evitare și soluționare a disputelor, bazate pe mediere, în vederea abordării problemelor cu țările partenere. De asemenea, ar trebui să îi încurajăm pe alții să folosească mai intens, așa cum a făcut UE, procedurile de notificare prevăzute de Acordurile privind barierele tehnice în calea comerțului pentru a elimina restricțiile comerciale. În plus, ar trebui să modificăm Regulamentul privind barierele în calea comerțului pentru a include plângerile împotriva încălcării tratatelor bilaterale la care suntem parte. UE ar putea, de asemenea, să dezvolte în continuare cooperarea cu țările terțe pentru a aborda barierele ce reprezintă o preocupare comună. De exemplu, UE ar trebui să integreze aceste discuții în cadrul parteneriatelor strategice existente cu piețele cheie

dezvoltate și cu cele aflate în curs de dezvoltare: conlucrăm deja îndeaproape cu statele membre asupra aspectelor legate de accesul pe piață.

Absența legilor eficiente privind concurența poate limita, de asemenea, accesul pe piață. Trebuie să depunem în continuare eforturi pentru promovarea introducerii unor norme corespunzătoare privind concurența în țările terțe.

Aplicarea normelor privind accesul pe piață depinde, de asemenea, de eficiența sistemului tehnic și administrativ. În special multe țări în curs de dezvoltare nu dispun într-o măsură suficientă de capacități administrative, de formare sau echipamente tehnice. Asistența în domeniul comerțului poate contribui la reducerea acestor constrângeri. Comisia și UE în ansamblu se angajează să intensifice asistența în domeniul comerțului ca parte a strategiei sale globale privind Ajutorul pentru comerț⁶.

În sfârșit, contactele politice și diplomația comercială vor juca un rol din ce în ce mai important în eforturile comune ale Comisiei, statelor membre și întreprinderilor de a stopa în mod eficient barierele și vor completa alte instrumente politice, mai mult pe termen mediu și lung.

3.2. O nouă relație cu statele membre și întreprinderile

Rolul Comisiei în centrul politicii comerciale este vital. Însă este clar că pentru a fi mai eficientă, Comisia trebuie să stabilească un parteneriat nou atât cu statele membre, care au propriile competențe în acest domeniu, cât și cu întreprinderile europene.

Comisia, statele membre și întreprinderile trebuie să stabilească modalități mai bune de lucru. Aceasta implică un contact mult mai sistematic și o cooperare la toate nivelurile, atât în interiorul UE, cât și în țările terțe. Comisia, statele membre și întreprinderile ar trebui să colaboreze mai bine pentru a stabili priorități de acțiune pentru eliminarea barierelor, precum și pentru interconectarea bazelor de date și dezvoltarea unei rețele de specialiști în accesul pe piață.

Acest lucru este mai ales important pe teren, pe piețele țărilor terțe cheie, unde cunoașterea locală are rolul cel mai puternic. Delegațiile Comisiei, ambasadele statelor membre și întreprinderile europene care își desfășoară activitatea pe piețele străine cunosc foarte bine structurile și procesele administrative locale și au de obicei poziția cea mai bună pentru oferirea de analize inițiale privind problemele de acces pe piață, identificarea cazurilor care necesită acțiunea coordonată cu specialiști din Bruxelles în domenii ca proprietatea intelectuală, barierele tehnice în calea comerțului (BTC) și protecția sanitară/fitosanitară (SPS) și realizarea unei monitorizări locale. Din punct de vedere practic, se întreprind deja foarte multe acțiuni în țările terțe pentru punerea în comun a resurselor și contactelor. Cu toate acestea, existența unor contacte și a unei coordonări mai sistematice ar duce la îmbunătățirea colectării informațiilor, ar face posibilă identificarea propunerilor legislative relevante și răspunsul la acestea înainte de a fi adoptate, precum și folosirea cunoașterii și influențelor locale pentru a aplica o presiune pe plan diplomatic în vederea stopării barierelor în calea accesului pe piață într-un mod rapid și eficient.

⁶ Comunicarea Comisiei către Consiliu și Parlamentul European: Către o strategie UE privind ajutorul pentru comerț – contribuția Comisiei - COM(2007) 163 din 4.4.2007.

Comisia propune crearea echipelor de acces pe piață pe piețele țărilor terțe implicând Comisia, statele membre, sectorul privat (de exemplu, Camerele de Comerț ale EU) și, unde este cazul, alte părți interesate UE. Pe termen scurt, va fi întocmită o listă a țărilor pilot pentru a crea rețele mai puternice și echipe de acces pe piață.

Comisia consideră, de asemenea, că este necesară o focalizare mai tehnică asupra aspectelor legate de accesul pe piață⁷ din partea Comitetului consultativ pentru accesul pe piață, format din reprezentanți ai statelor membre și prezidat de Comisie, printre acestea numărându-se interesul față de anumite cazuri și schimbul de cele mai bune practici. Se va pune, de asemenea, un accent reînnoit pe coordonare, pe baza feedback-ului din partea echipelor locale de acces pe piață și conlucrarea strânsă cu Comitetul pentru Regulamentul asupra barierelor în calea comerțului. Comitetul 133, comitetul consultativ global pentru politica comercială, ar trebui să constituie în continuare forumul de dezbatere a celor mai importante cazuri de acces pe piață. Cu toate acestea, datorită complexității și varietății aspectelor legate de accesul pe piață, alte comitete de specialitate vor continua, de asemenea, să se impună acolo unde este cazul. Comisia va continua, de asemenea, să dezbată aceste aspecte în mod regulat cu Parlamentul European.

Există, în mod clar, o dorință puternică din partea întreprinderilor de a participa mai activ la eliminarea barierelor. Comisia consideră că discuțiile trilaterale mai regulate între Comisie, întreprinderile din UE și statele membre sunt extrem de valoroase și propune crearea unui forum specific pentru o reuniune regulată între statul membru/serviciile Comisiei/întreprinderea din UE, care ar putea fi corelată cu ședința Comitetului consultativ pentru accesul pe piață.

Ca principiu general al conlucrării, ar trebui să folosim mai bine mecanismele existente și să instituim un cadru pentru contacte permanente în locul creării unor instituții suplimentare pentru cooperare în interiorul UE.

3.3. Stabilirea priorităților pentru exploatarea cât mai eficientă a resurselor

Creșterea anticipată a numărului deja substanțial de bariere în calea comerțului raportate, împreună cu complexitatea și dificultatea din ce în ce mai mari de stopare a acestora arată că este important să ne asigurăm că ne concentrăm și acționăm asupra barierelor cu prioritate crescută.

Ar trebui continuată examinarea tuturor plângerilor primite, însă ținând seama de indicatorii obiectivi de stabilire a priorităților conveniți cu statele membre UE și întreprinderile UE, inclusiv întreprinderile mici și mijlocii. Printre aceștia se pot număra:

- beneficiile economice potențiale pentru întreprinderile UE în ansamblu, pe termen scurt și mediu
- dacă bariera respectivă reprezintă sau nu o încălcare gravă a acordurilor bilaterale sau multilaterale și
- posibilitatea soluționării problemei într-un termen rezonabil.

⁷ În cadrul remiterii existente prevăzute de Decizia 98/552/CE a Consiliului din 24 septembrie 1998.

În ceea ce privește rezultatele procesului de stabilire a priorităților, acestea din urmă pot fi definite în funcție de:

- țări (economii industrializate și economii în curs de dezvoltare, însă excluzând țările cel mai puțin dezvoltate);
- sectoare (de exemplu, în cadrul consultării și a politicii industriale⁸ au fost identificate mai multe sectoare); și/sau
- categorii de probleme – de exemplu, încălcarea drepturilor de proprietate intelectuală.

Totuși, stabilirea priorităților nu trebuie să fie o constrângere, ci trebuie să contribuie la formularea unei orientări privind o mai bună utilizare a resurselor.

3.4. Un serviciu mai eficient și mai transparent;

...de prevenire a introducerii unor bariere noi...

O abordare preventivă de „avertizare prealabilă” în ce privește monitorizarea reglementărilor din țările terțe prezintă avantajul de a identifica barierele posibile într-o fază incipientă, de a le stopa la sursă și de a informa partenerii comerciali cu privire la preocupările noastre înainte ca proiectele de acte legislative sau reglementări să ajungă în faza finală. Comisia va încuraja celelalte părți să recurgă la notificări în temeiul Acordului privind barierele tehnice în calea comerțului – și va intensifica eforturile de colectare a datelor despre legislația viitoare în țări terțe direct pe teren, de către echipele de acces pe piață.

...de îmbunătățire a procesului care conduce la eliminarea barierelor ...

Cea mai mare diferență între ceea ce s-a preconizat în 1996 și rezultatele obținute constă în perioada necesară pentru eliminarea cu succes a restricțiilor comerciale, chiar și în cazurile cele mai clare de încălcare a acordurilor multilaterale sau bilaterale. Feedback-ul primit din partea întreprinderilor arată că ele au nevoie de o acțiune mai rapidă și mai promptă. Comisia va îmbunătăți și simplifica modul de înregistrare, analiză și administrare a plângerilor privind accesul pe piață și modul în care trimite feedback întreprinderilor.

Vom conta pe faptul că întreprinderile UE vor furniza majoritatea informațiilor privind barierele care le afectează comerțul sau investițiile cu țările terțe și vom asigura împărtășirea acestor informații noi la nivelul Comisiei. Obiectivul ar putea consta în înregistrarea în baza de date privind accesul pe piață a tuturor plângerilor primite accesul pe. Vom crea legături pe Internet cu alte baze de date din alte părți ale UE (inclusiv cu statele membre și întreprinderile, acolo unde este posibil) pentru a asigura că toate barierele înregistrate sunt accesibile prin intermediul bazei de date privind accesul pe piață. Cazurilor li se va atribui un număr unic pentru a facilita găsirea acestora în sistem într-un mod transparent.

Analiza barierelor trebuie să implice toți participanții, inclusiv echipele locale de acces pe piață. Iar întreprinderile UE ar trebui informate în permanență asupra activității în curs.

⁸ Comunicarea Comisiei „Punerea în aplicare a programului comunitar Lisabona – Un cadru politic de consolidare a producției UE - spre o abordare mai integrată a politicii industriale” - COM(2005) 474 din 5.10.2005. Actualizarea sa tehnică de la 4.9.2006 poate fi descărcată la adresa web: http://trade.ec.europa.eu/entreprise/entreprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

Identificarea și analiza barierelor reprezintă zona în care s-ar putea anticipa că un parteneriat mai strâns cu întreprinderile și statele membre ar putea avea cel mai puternic impact din punct de vedere al eficienței și transparenței.

...și de îmbunătățire a bazei de date privind accesul pe piață

Baza de date a Comisiei Europene privind accesul pe piață pune la dispoziție informații fiabile și la care se poate avea acces rapid în legătură cu tarifele aplicate, formalitățile de import și cerințele legate de documente pentru importurile în țările terțe și cuprinde, de asemenea, informații despre barierele în calea comerțului care limitează accesul pe piețele respective. Deși utilizatorii sunt în general mulțumiți de sistemul existent, ar trebui să se facă unele îmbunătățiri.

Se va pune accentul într-o măsură mai mare asupra ușurinței în utilizare și simplificării bazei de date privind accesul pe piață, ceea ce va facilita identificarea și raportarea problemelor. Comisia va stabili intervale mai bune de răspuns la întrebările on-line și se va angaja să actualizeze periodic informațiile disponibile în baza de date. Secțiunea actuală de „Observații” a bazei de date va fi modernizată pentru a încuraja transmiterea prin email, în atenția Comisiei, a unui număr mai mare de aspecte și probleme. O campanie promoțională va fi lansată în statele membre și în colaborare cu acestea, pentru a face publice, la nivel larg, serviciile Parteneriatului de acces pe piață, în special în rândul IMM-urilor, prin viitoarea rețea la nivelul UE de susținere a întreprinderilor și inovațiilor și pentru a încuraja societățile din UE să își înregistreze plângerile legate de bariere.

Ca răspuns la cererile din partea utilizatorilor și pentru a face față mai bine provocărilor și necesităților actuale ale exportatorilor din UE, vor fi concepute în timp noi secțiuni ale bazei de date privind accesul pe piață pentru a își îmbunătăți acoperirea în domenii ca serviciile, respectarea drepturilor de proprietate intelectuală și investițiile.

Echipele locale de acces pe piață ar trebui să întocmească rapoarte periodice privind barierele în calea comerțului în țările lor gazdă care vor actualiza și întări imaginea oferită prin baza de date privind accesul pe piață.

Comisia va căuta, de asemenea, mijloace prin care să interconecteze baza de date privind accesul pe piață cu Centrul de asistență în domeniul exportului pentru exportatorii din țările în curs de dezvoltare. Asigurarea accesului pe aceste informații pentru exportatorii din țările în curs de dezvoltare ar contribui la creșterea capacității de export a acestora către alte țări – o mână de ajutor prețioasă acordată în special comerțului sud-sud.

4. Concluzie

Un parteneriat mai puternic pentru un acces mai bun la piață reprezintă o componentă esențială a strategiei Europa Globală și o contribuție semnificativă la agenda Lisabona pentru dezvoltare și ocuparea forței de muncă. Societățile europene – de la societăți globale puternice până la IMM-uri mari și în curs de dezvoltare – se luptă să reușească pe piețele globale. O politică puternică de acces pe piață este o funcție esențială a politicii comerciale comune și un domeniu cheie în care UE poate obține beneficii economice reale pentru statele sale membre și pentru cetățenii și întreprinderile europene. Politica Uniunii Europene din 1996 trebuie consolidată și adaptată la economia globală în schimbare în care atât piețele la care urmărim să avem acces, cât și barierele care împiedică acest lucru sunt în schimbare.

Astfel, Comisia propune următoarele:

- Un angajament puternic pentru utilizarea instituțiilor multilaterale, acum ar fi OMC, și canale bilaterale, precum noua generație de acorduri de liber schimb pentru a încuraja liberalizarea, deschiderea pieței și apropierea standardelor și normelor între UE și partenerii săi comerciali într-o manieră progresivă și aplicabilă.
- Stabilirea unei relații mai puternice între Comisie, statele membre, întreprinderile UE, pentru a susține în mod direct agenții economici în depășirea dificultăților concrete cu care se confruntă atunci când au acces pe piețele țărilor terțe și într-un mod și cadru în concordanță cu realitatea comercială.
- Descentralizarea sistemului actual și încurajarea inițiativei locale în țările terțe prin înființarea echipelor locale de acces pe piață ale UE din care fac parte reprezentanți ai delegațiilor Comisiei, ambasadelor statelor membre și organizațiilor de afaceri.
- Cooperarea tehnică mai strânsă la Bruxelles între funcționarii statelor membre și Comisie în ceea ce privește aspectele legate de accesul pe piață și intensificarea consultării cu o gamă largă de reprezentanți ai industriei.
- Stabilirea mai accentuată a priorităților în alegerea barierelor în vederea concentrării asupra exploatării cât mai eficiente a resurselor noastre pe anumite piețe țintă (dar excluzând țările cele mai slab dezvoltate) , sectoare și/sau zone cheie, cum ar fi drepturile de proprietate intelectuală.
- Refacerea bazei de date privind accesul pe piață a Comisiei Europene.
- Îmbunătățirea eficienței și transparenței în analiza de către Comisie a plângerilor privind barierele comerciale, inclusiv un nou sistem simplificat de înregistrare a plângerilor.

Succesul acestei inițiative va depinde de puterea noului parteneriat pe care suntem capabili să îl instituim, alocându-i suficiente resurse și valorificând în mod optim aceste resurse pe care le aducem, în mod colectiv, în cadrul proiectului. Comisia se angajează să accepte această provocare și invită toate părțile interesate să contribuie la punerea în aplicare a acestui parteneriat nou.