

SK

SK

SK



KOMISIA EURÓPSKÝCH SPOLOČENSTIEV

Brusel, 16.12.2008

KOM(2008) 874 v konečnom znení

**OZNÁMENIE KOMISIE EURÓPSKEMU PARLAMENTU, RADE, EURÓPSKEMU
HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV**

**O ZAHRANIČNOPOLITICKOM ROZMERE LISABONSKEJ STRATÉGIE
PRE RAST A ZAMESTNANOSŤ:**

**Predkladanie správ o prístupe na trhy a ustanovení rámca na účinnejšiu medzinárodnú
spoluprácu v oblasti predpisov**

OZNÁMENIE KOMISIE EURÓPSKEMU PARLAMENTU, RADE, EURÓPSKEMU HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV

O ZAHRANIČNOPOLITICKOM ROZMERE LISABONSKEJ STRATÉGIE PRE RAST A ZAMESTNANOSŤ:

Predkladanie správ o prístupe na trhy a ustanovení rámca na účinnejšiu medzinárodnú spoluprácu v oblasti predpisov

1. Úvod

Otvorené trhy sú dôležité. Vytvárajú príležitosti na rast, zamestnanosť a investície. Sú dôležité pre podniky v krajinách EÚ, ako aj v rozvinutých a rozvojových krajinách na celom svete. Otvorené trhy majú obzvlášť veľký význam pre EÚ, ktorá je najväčšou obchodnou zónou na svete. Súčasná finančná a hospodárska kríza predstavuje riziko zvýšeného výskytu prejavov protekcionizmu. Je dôležité poučiť sa z minulosti a takéto tendencie zvrátiť. Vedúci predstavitelia štátov a vlád krajín G-20 počas svojho nedávneho stretnutia vo Washingtone jasne poukázali na to, aké je dôležité v plnej miere realizovať potenciál obchodnej agendy¹.

V tejto súvislosti nadobúda odstránenie ostávajúcich obchodných prekážok – v prvom rade prostredníctvom úspešného a rýchleho uzavretia kola celosvetových obchodných rokovaní z Dauhy, ale aj prostredníctvom bilaterálnych a regionálnych prístupov – ešte väčší význam z hľadiska uvoľnenia obchodného potenciálu a rastu, najmä v prípade MSP, ktoré predstavujú viac ako 99 % podnikov v EÚ a 67 % pracovných miest v súkromnom sektore. Konvergencia a spolupráca v oblasti predpisov – okrem iného aj vo finančnom sektore – môžu predstavovať účinný prostriedok dosiahnutia medzinárodnej stability a zlepšenia obchodných príležitostí.

Stratégia „Globálna Európa“, ktorá bola uvedená koncom roka 2006², je zásadnou súčasťou zahraničnopolitického piliera lisabonskej stratégie pre rast a zamestnanosť Európskej únie a obsahuje ambiciózne časový plán otvorenia najdôležitejších trhov – predovšetkým v Ázii. Jeden z kľúčových prvkov sa dostal do popredia od apríla 2007 prostredníctvom obnovení stratégie EÚ v oblasti prístupu na trh³. Význam tohto úsilia o otvorenie trhov bol uznaný minulý rok v správe Komisie o realizácii lisabonskej stratégie počas jarného zasadnutia Európskej rady⁴ a schválený európskymi vedúcimi predstaviteľmi štátov a vlád, ktorí navrhli každoročne vypracovávať správu o prístupe na trhy s uvedením krajín a sektorov, v ktorých pretrvávajú výrazné prekážky.

¹ Vedúci predstavitelia štátov a vlád krajín G-20 sa 15. novembra 2008 dohodli na tom, že počas najbližších 12 mesiacov nezavedú nové prekážky investíciám ani obchodu s tovarom a službami a v roku 2008 sa dohodnú na modalitách, vďaka ktorým sa úspešne uzavrie rozvojová agenda z Dauhy a dosiahne sa ambiciózne a vyvážený výsledok.

² KOM(2006) 517, 4.10.2006.

³ KOM(2007) 183, 18.4.2007.

⁴ KOM(2007) 803, 11.12.2007.

Stanovili sa dva hlavné odrazové mostíky:

- EÚ by mala využiť všetky svoje nástroje, aby zabezpečila uchovanie otvorenosti svojich trhov a zlepšila prístup svojich spoločností na trhy tretích krajín.
- EÚ by mala posilniť svoj strategický dialóg s najdôležitejšími tretími krajinami v záujme vypracovania vzájomne výhodných riešení, podpory prísnejších noriem a zvyšovania konvergencie v oblasti predpisov.

V pláne hospodárskej obnovy Európy, ktorý Európska komisia prijala 26. novembra 2008⁵, boli tieto ciele potvrdené a boli navrhnuté konkrétne opatrenia na uchovanie a zvýšenie otvorenosti trhov a podporu zamestnanosti⁶ počas súčasnej zložitej hospodárskej situácie. Hlavnými prvkami tohto plánu sú lepší prístup na trhy a konvergencia a spolupráca v oblasti predpisov. V súčasnom hospodárskom kontexte sa snaha o konvergenciu v oblasti predpisov v sektore financií stáva kritickou.

Toto oznámenie podáva prvú správu o prístupe na trhy a navrhuje najvhodnejšie spôsoby, ktorými môže Únia dosiahnuť svoj cieľ vnútropolitckej a zahraničnopolitickej otvorenosti, a predovšetkým o spôsoboch, ktorými môže zabezpečiť spravodlivý a otvorený prístup na tie trhy tretích krajín, ktoré sa vyznačujú najväčšou dôležitosťou z hľadiska spoločností EÚ (vrátane spolupráce v oblasti predpisov).

Ide o ďalší krok na ceste k rozvoju výraznejšieho zahraničnopolitického rozmeru lisabonskej stratégie pre rast a zamestnanosť po roku 2010. Bude sa čerpať z príspevku iných politických oblastí lisabonskej stratégie, a využije sa aj vzťah medzi našimi vnútropolitckými a zahraničnopolitckými opatreniami, ktorý bol zdôraznený v preskúmaní jednotného trhu⁷ a obnovení sociálnej agende⁸

2. NECOLNÉ PREKÁŽKY OBCHODU

2.1. Charakter prekážok sa mení

Kým vysoké hraničné clá naďalej obmedzujú obchod v niektorých sektoroch a musia sa riešiť multilaterálne aj bilaterálne, čoraz väčšiu dôležitosť nadobúdajú necolné prekážky, ktoré existujú na trhoch našich obchodných partnerov. Úspešné zníženie ciel môže stratiť zmysel, pokiaľ necolné prekážky (NCP) hatia prístup európskych spoločností na trhy alebo zreteľne zvyšujú náklady na ich vývozy⁹. Zo Správy o európskej konkurencieschopnosti z roku 2008¹⁰ vyplýva, že firmy z EÚ sa domnievajú, že NCP a nedostatok informácií (napr. nedostatok

⁵ KOM(2008) 800 v konečnom znení, 26.12.2008.

⁶ Už vo svojej obnovení sociálnej agende – KOM(2008) 412 – Komisia zdôraznila, že bude venovať zvýšenú pozornosť externej projekcii svojej sociálnej politiky a globálnym sociálnym účinkom svojej internej politiky.

⁷ KOM(2007) 724, 20.11.2007.

⁸ KOM(2008) 412 z 2.7.2008.

⁹ Celkové náklady európskych prevádzkovateľov na necolné prekážky sa iba v Číne odhadujú na 21,4 miliardy EUR. Pozri http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf

¹⁰ KOM(2008) 774 a SEK(2008) 2853.

znalostí o vývozných trhoch) sú dôležitejšou prekážkou než tradičné obmedzovanie obchodu vyplývajúce z politík, akými sú dovozné clá¹¹.

Najčastejšími necolnými prekážkami sú zaťažujúce colné postupy, ako aj diskriminačné daňové predpisy a praktiky, technické predpisy, normy a postupy preukazovania zhody, sanitárne a fytosanitárne opatrenia (SPS), obmedzenia prístupu k surovinám, nedostatočná ochrana práv duševného vlastníctva a/alebo ich nedostatočné presadzovanie, prekážky obchodu v oblasti služieb a priamych zahraničných investícií, obmedzujúce a/alebo netransparentné pravidlá verejného obstarávania, ako aj zneužívanie nástrojov na ochranu obchodu alebo nespravodlivé využívanie grantov.

Odbúranie týchto prekážok je však komplikované, technicky a časovo náročné a nejde o priamočiaru záležitosť. Veľa závisí od pôvodu prekážok. Dôležité je aj to, či napriek svojmu zaťažujúcemu charakteru sledujú legitímny cieľ, alebo či ich možno považovať za neodôvodnené opatrenia. Prekážky možno zhruba rozdeliť do dvoch kategórií. Niektoré z nich sú jednoducho spôsobené rozdielmi, napríklad rozdielnymi legislatívnymi koncepciami alebo odlišnými sociálnymi, pracovnoprávnymi a environmentálnymi cieľmi, cieľmi v oblasti verejného zdravia a ochrany spotrebiteľov. Iné sa využívajú systematickejšim spôsobom na účely zvýhodňovania alebo ochrany domácej výroby. Sem patria napríklad osobitné normy, požiadavky na testovanie alebo neprimerané požiadavky na dokumentáciu. Kým druhá menovaná kategória si vyžaduje ráznu a cielenú reakciu EÚ pomocou asertívnejších nástrojov, v prípade prvej kategórie možno využiť systematickejšiu dlhodobú spoluprácu a rozhovory. Tento prístup je cenný predovšetkým v oblasti rozdielnych predpisov.

2.2. Príklady prekážok, s ktorými sa stretávajú európski vývozcovia

Narastajúci počet prípadov úspešného odstránenia prekážok je dôkazom účinnosti strategickej koncepcie vyplývajúcej zo stratégie Komisie v oblasti prístupu na trh. Existujúce závažné prekážky na najdôležitejších cieľových trhoch EÚ však poukazujú na potenciál ďalších zlepšení v oblasti prístupu na trhy a na nutnosť cielených opatrení.

Necolné prekážky v oblasti tovarov

V oblasti obchodu s tovarmi môžu **odlišné predpisy** vytvárať prekážky prístupu na trhy vzhľadom na to, že môžu výrobcom spôsobovať dodatočné náklady, napríklad vtedy, keď výrobky musia testovať nezávislé laboratória a pred predajom musia získať osvedčenie pre cieľový trh, alebo vtedy, keď sa musia vyvinúť osobitné verzie výrobkov na účely zhody s podrobnými technickými predpismi. Z toho vyplýva, že pre spoločnosti pôsobiace v tretích krajinách je nanajvýš dôležitá **transparentnosť** a **predvídateľnosť** právnych systémov. Ťažiskom opatrení EÚ zameraných na konvergenciu a spoluprácu v oblasti predpisov pri obchode s tovarmi je odbúranie druhej kategórie prekážok, ktorá je uvedená vyššie.

Nasledujúce príklady zo sektorov, ktoré sú pre EÚ dôležité z hospodárskeho hľadiska, ukazujú oblasti, v ktorých môže byť potenciálne nutné zakročiť v záujme odbúrania výrazných obchodných prekážok¹².

¹¹ Hoci tieto výsledky vo všeobecnosti platia pre všetky široké odvetvia činností, ktoré sa analyzovali, v určitých odvetviach a krajinách sú dovozné clá v prípade európskych firiem vyvážajúcich do cudziny stále hlavnou prekážkou obchodu.

¹² Pozri správu Komisie o výsledkoch EÚ v rámci globálnej ekonomiky, október 2008: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm>

V **automobilovom sektore** (vrátane autosúčiastok, napríklad pneumatík) sa vyskytujú významné prekážky v súvislosti s normami, napríklad v Brazílii, Číne, Indii, Taiwane, Kórei a Indonézii. V **chemickom sektore** sa významné prekážky vyskytujú pri vývoze do Ázie, najmä do Číny (napríklad v súvislosti s registráciou niektorých chemických látok a zaťažujúcich dovozných postupov). K faktorom, ktoré komplikujú obchod s chemickými látkami, patrí aj colné konanie a nedostatočná transparentnosť v oblasti predpisov.

V prípade **farmaceutických spoločností** sťažujú prístup na potenciálne dôležité trhy (napríklad Čína, Kórea, Taiwan, Japonsko, Rusko a niekoľko krajín ASEAN) opatrenia týkajúce sa registračných postupov (okrem iného normy, schvaľovanie, licenčné zmluvy, finančné záruky a testovanie), preplácanie a stanovovanie cien dovážaných výrobkov, ako aj nedostatočná ochrana údajov. Hlavnou prekážkou neobmedzeného obchodu so **zdravotníckymi pomôckami** je nesúlad s medzinárodnými usmerneniami a postupmi, ktoré stanovila Skupina pre globálnu harmonizáciu (Global Harmonisation Task Force, GHTF). Problémom sú aj odlišné legislatívne postupy v krajinách ako Brazília, India, Japonsko, Čína, Taiwan a Kórea. Ďalší vážny problém v prípade zdravotníckych pomôcok predstavujú omeškania pri registrácii výrobkov.

Z horizontálneho hľadiska sa na viaceré dôležité sektory (najmä sektor elektrických a elektronických zariadení a informačných technológií, automobilový sektor, sektor strojárstva a sektor hračiek) vzťahuje čínsky systém povinnej certifikácie (CCC), ktorý pre vývozcov z EÚ predstavuje závažné neúmerne zaťaženie. Okrem toho sa na mnohé produkty IT vzťahuje nový návrh čínskeho zákona o bezpečnostných normách. Spomedzi iných trhov tretích krajín, na ktorých sa európski vývozcovia **elektrických a elektronických zariadení** stretávajú s prekážkami, možno ďalej vymenovať Kóreu a Spojené štáty americké. V týchto krajinách totiž normy pre výrobky nie vždy zodpovedajú medzinárodným normám. V USA je trh ešte viac roztrieštený v dôsledku odlišných technických predpisov a noriem na federálnej a regionálnej úrovni, ako aj na úrovni jednotlivých štátov.

Najväčším problémom pri **vývoze najdôležitejších poľnohospodárskych a potravinárskych výrobkov** sú sanitárne a fytosanitárne opatrenia (SPS), ktoré predstavujú značné prekážky v niektorých sektoroch na viacerých významných vývozných trhoch. Mnohé tretie krajiny vrátane kľúčových trhov v Ázii, vo východnej Európe, v Stredozemí a na Blízkom východe, ako aj na americkom kontinente, stanovujú normy, ktoré sú prísnejšie ako medzinárodné normy bez toho, aby boli vedecky podložené. Tieto prekážky sa prekonávajú ešte ťažšie v prípade, že krajiny nie sú členmi WTO, a teda nie sú viazané multilaterálnymi pravidlami, ktoré zakazujú diskriminačné a vedecky nepodložené opatrenia a postupy. Ďalší problém vyplýva zo zavádzania súkromných noriem, ktoré sú v oblasti SPS čoraz významnejšou prekážkou obchodu.

Pokiaľ ide o spravodlivý **prístup k surovinám**, na ktorých je európsky priemysel do značnej miery závislý, narastajúci počet vývozných obmedzení, najmä v podobe ciel a kvót, hatí konkurencieschopnosť priemyslu EÚ (viac ako 400 rôznych skupín výrobkov vyrobených z rôznych surovín, ktoré pochádzajú z krajín ako Čína, Rusko, Ukrajina, Argentína, Južná Afrika a India)¹³.

V **rámci všetkých oblastí** spôsobujú **zaťažujúce colné postupy**, ako aj neprimerané dokumentačné a registračné požiadavky vývozcom z EÚ značné problémy na mnohých

¹³ KOM(2008) 699, 4.11.2008.

dôležitých vývozných trhoch. To by mohlo platiť o navrhovanom predpise USA, podľa ktorého bude v dôsledku obáv o národnú bezpečnosť povinné skenovať všetky prepravné kontajnery.

Prekážky v oblasti služieb a zriaďovania prevádzok

Obchod so službami a priame zahraničné investície (FDI) zohrávajú v rámci svetového hospodárstva kľúčovú úlohu. EÚ má ako najväčší vývozca komerčných služieb na svete a dôležitý zdroj priamych investícií v zahraničí zjavný záujem o zlepšenie svojho prístupu na zahraničné trhy a uvoľnenie celého potenciálu svojich silných stránok v oblasti služieb a zriaďovania prevádzok. Často je to aj v priamom záujme našich partnerov. Kto má záujem o prilákanie FDI a vývoj infraštruktúry, môže vďaka liberalizácii FDI a obchodu so službami veľa získať, a to najmä v sektoroch ako sú telekomunikácie, doprava, energetika (t. j. prístup k zdrojom) a finančné služby.

Rôzne vstupné prekážky stále obmedzujú trh v oblasti služieb a spomaľujú hospodársky rast. Prekážky obchodu v oblasti služieb sa týkajú mnohých sektorov od bankovníctva po expresné doručovanie zásielok. Ich odhaľovanie, analýza a odstraňovanie sú často zložitejšie ako odstraňovanie colných prekážok, pretože sa týkajú značného počtu predpisov a kontrol. EÚ pracuje na zlepšení slobodného obchodu so službami, ako aj FDI v rámci multilaterálneho rámca Všeobecnej dohody o obchode so službami (GATS) a prostredníctvom bilaterálnych dohôd o voľnom obchode.

Hlavnými problémami v oblasti služieb a zriaďovania prevádzok sú vstupné prekážky, ako napríklad požiadavky týkajúce sa národnosti a bydliska/sídla, obmedzenia zahraničného vlastníctva alebo vlastníctva akcií, obmedzenia typu právneho subjektu alebo podmienenie vstupu na trh preverením hospodárskej potreby. Obmedzenia investícií a zahraničného vlastníctva existujú na väčšine trhov, ktoré sú pre EÚ zaujímavé. Ide napríklad o Brazíliu, Rusko, Čínu, Japonsko, Indiu a väčšinu krajín ASEAN, ako aj USA, kde sa akvizície zo strany zahraničných spoločností podrobujú „procesu preskúmania v záujme národnej bezpečnosti“ (CFIUS). V oblasti finančných služieb vrátane poisťovníctva sa vyskytuje veľa obmedzení na trhoch ako napríklad USA, Kanada, Brazília, India, Rusko, Čína, Japonsko a Južná Afrika. Okrem toho v mnohých sektoroch a partnerských krajinách, ktoré sú zaujímavé z hľadiska európskych obchodných spoločností, existujú výrazné prekážky obchodu so službami. Ako príklad možno uviesť právne služby v Indii, Číne a Singapore, distribučné služby v Indii, Číne a krajinách ASEAN, poštové a kuriérske služby v Indii, Brazílii, Číne a Egypte, dopravné služby v Brazílii a Indii, ako aj v Kanade, Južnej Afrike a Singapore. Prekážky telekomunikačných služieb existujú v Číne, Kórei, Japonsku, Indii, Mexiku a v menšom rozsahu aj v Brazílii.

Obmedzenia v oblasti verejného obstarávania

Podľa odhadov predstavuje hodnota verejného obstarávania v priemere 15 % celkového HDP krajín OECD. V prípade rozvojových krajín je to ešte viac. Napriek vysokej hodnote verejného obstarávania je potrebné ešte viac podporovať otvorený a nediskriminačný prístup. Dodávatelia z EÚ sa môžu opierať o dohodu o vládnom obstarávaní (GPA), ktorou sa ustanovujú spoločné pravidlá správania a verejné oznamovanie väčších zákaziek. Kým EÚ, USA, Japonsko, Kanada, Kórea a niekoľko ďalších krajín GPA podpísali a Čína požiadala o pristúpenie, mnohé iné členské krajiny WTO tento krok neurobili. Komisia sa usiluje o zvýšenie počtu členov GPA a aktívne podporuje nových členov WTO, aby túto dohodu podpísali. Zdôrazňuje pri tom výhody otvorených trhov verejného obstarávania, ktoré sa

vyznačujú väčšou konkurenciou. Najmä rozvojovým krajinám sa ponúkajú atraktívnejšie postupy prístupu.

Rozsah pôsobnosti dohody však nie je úplný. Na niekoľko oblastí verejného obstarávania a niektorých obstarávateľov sa predpisy nevzťahujú. Ako príklad možno uviesť, že z verejného obstarávania sú často vylúčené malé zahraničné podniky – okrem iného v USA, Japonsku a Kórei. Samotný trh EÚ v oblasti verejného obstarávania je relatívne otvorený zahraničnej konkurencii, čo na jednej strane predstavuje jasné výhody v podobe rentability a väčšieho výberu konkurenčných ponúk, no na druhej strane má EÚ menej možností vyvíjať tlak na otvorenie zahraničných trhov v oblasti verejného obstarávania.

Prekážky súvisiace s nedostatočnou ochranou práv duševného vlastníctva a ich nedostatočným presadzovaním

Európsky priemysel je naďalej hlboko znepokojený tým, v akom rozsahu dochádza v niektorých regiónoch sveta k porušovaniu práv duševného vlastníctva (IPR) v dôsledku nedostatku právnej ochrany alebo účinného presadzovania. Na mnohých trhoch tretích krajín pretrvávajú výrazné prekážky súvisiace s nedostatočnou ochranou IPR a ich nedostatočným presadzovaním vrátane nedostatočnej ochrany zemepisných označení. Problémy v oblasti IPR boli zaznamenané najmä v Číne, Rusku, Brazílii a niekoľkých krajinách ASEAN. V niektorých prípadoch, ako napríklad v prípade priemyselného dizajnu, by intenzívnejšia spolupráca v oblasti výskumu a vývoja mohla uľahčiť posilnenie ochrany IPR.

Podľa štúdie, ktorú v roku 2007 uskutočnilo OECD¹⁴, medzinárodný obchod s falšovaným a pirátskym tovarom predstavuje ročne 200 miliárd USD. Táto suma je vyššia ako HDP asi 150 národných hospodárstiev. V tomto čísle však nie je zahrnutý falšovaný a pirátsky tovar, ktorý sa vyrába a spotrebúva na jednotlivých domácich trhoch, ani pirátske nemateriálne digitálne produkty, ktoré sa rozširujú prostredníctvom internetu. Štúdia uvádza, že pokiaľ by sa doplnili aj tieto položky, celkové množstvo falšovaného a pirátskeho tovaru na svete by mohlo narásť o niekoľko stoviek miliárd dolárov.

Okrem toho vyplýva zo štatistík o falšovanom a pirátskom tovare, ktorý bol v roku 2007 zhabaný na hranici EÚ¹⁵, že množstvo zhabaného tovaru je vyššie ako kedykoľvek predtým. Bolo zaregistrovaných 43 000 prípadov, čo v porovnaní s 37 000 prípadmi v roku 2006 predstavuje nárast o takmer 17 %. Celkovo zhabali colné orgány na hranici EÚ 79 miliónov predmetov¹⁶. V porovnaní s rokom 2006 zreteľne narástol počet falšovaných výrobkov, ktoré predstavujú zdravotné a bezpečnostné riziko: kozmetika a osobná hygiena (+264 %); hračky (+98 %); potraviny (+62 %) a lieky (+51 %). Odhliadnuc od zdravotného a bezpečnostného hľadiska ohrozuje táto situácia aj konkurencieschopnosť EÚ.

¹⁴ Pozri zhrnutie v dokumente DSTI/IND(2007)9/PART4.

¹⁵ Pozri webovú stránku DG TAXUD:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

¹⁶ Pozri webovú stránku DG TAXUD:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

3. REAKCIA EÚ NA EXISTUJÚCE PREKÁŽKY

V stratégii „Globálna Európa“ sa poukázalo na potrebu otvoreného trhu doma i v zahraničí, ako aj vytvorenia nových obchodných príležitostí. Európske spoločnosti musia mať možnosť férovo konkurovať na zahraničných trhoch. Stratégia v oblasti prístupu na trh obsahuje strategickejšiu koncepciu na odbúranie prekážok obchodu, ktorá je viac orientovaná na výsledky. Na tento účel sa majú koordinovane použiť všetky dostupné nástroje vrátane spolupráce s našimi obchodnými partnermi.

Koordinované nasadenie všetkých zdrojov a nástrojov, ako aj zvýšené sústredenie na prioritné otázky, sú potrebné na to, aby došlo k ďalšiemu zlepšeniu neobmedzeného obchodu a k razantnejšej reakcii v prípadoch, keď sú nám neprávom upierané práva prístupu na trhy. Je jasné, že sa pri riešení obchodných prekážok nemôžeme spoliehať na jediný nástroj alebo mechanizmus. Môžeme použiť široké spektrum formálnych aj neformálnych nástrojov, od rokovaní a dialógu po opatrenia obchodnej diplomacie, od ad hoc zásahov po investície dlhodobejšieho charakteru. Skúsenosti nám ukazujú, že na dosiahnutie úspechu je najdôležitejšie dokázať tieto nástroje vhodne kombinovať.

3.1. Rokovania o obchodných dohodách

Rokovania o obchodných dohodách sú najdôležitejším nástrojom na zabezpečenie prístupu vývozcov EÚ na trhy. Kým multilaterálne rokovania v rámci WTO predstavujú jedinečnú príležitosť na zapojenie takmer všetkých našich obchodných partnerov, bilaterálne rokovania často umožňujú rozsiahlejšie a hlbšie záväzky. Okrem toho môže vďaka skutočnosti, že prebiehajú rokovania, vzniknúť tlak na úspešné odbúranie dlhodobo existujúcich faktorov, ktoré komplikujú obchod. Vzhľadom na recipročný záujem sa ako užitočný nástroj na odbúranie prekážok obchodu osvedčili aj rokovania o pristúpení k WTO.

Vďaka rýchlemu uzavretiu **kola** celosvetových obchodných rokovaní z **Dauhy** by sa posilnil celosvetový systém obchodovania a pravidiel, ktoré majú zabezpečiť otvorenosť a spravodlivosť trhov, a vytvorili by sa nové možnosti prístupu na trhy. Takýto multilaterálny prístup je rozhodujúci pre vytvorenie medzinárodného systému založeného na pravidlách. Cieľom kola obchodných rokovaní z Dauhy je nielen znížiť clá medzi členmi WTO, ale aj odbúrať necolné prekážky, napríklad prostredníctvom dohody o uľahčení obchodu.

Cieľ EÚ v podobe komplexných **dohôd o voľnom obchode** (FTA) najmä s dôležitými obchodnými partnermi v Ázii vytvorí na bilaterálnej a regionálnej úrovni vynikajúci rámec a účinný nástroj na zlepšenie príležitostí prístupu spoločností EÚ na trhy. Okrem odstránenia cieľ ponúkajú tieto dohody nové spôsoby účinného odbúravania neodôvodnených necolných prekážok obchodu. K novátorským prvkom patria najmä základné pravidlá určené na priame odbúranie necolných prekážok v niektorých sektoroch; zlepšený mechanizmus spolupráce a konzultácií vo veci technických prekážok obchodu (TBT) a sanitárnych a fytosanitárnych opatrení (SPS), zaradenie kapitoly o prístupe na trhy v oblasti služieb a investícií, verejné obstarávanie a hospodárska súťaž vrátane grantov, posilnenie ochrany práv duševného vlastníctva (vrátane zemepisných označení) a ich presadzovania, ako aj kapitola o otázkach cla a uľahčení obchodu. Okrem toho dôjde v záujme podpory udržateľného rozvoja na horizontálnej úrovni k doplneniu ustanovení o urovnávaní sporov a záväzkoch v oblasti pracovnoprávných a environmentálnych noriem o mechanizmus mediácie pre necolné prekážky. Je potrebné zaviesť prísne monitorovanie účinnej implementácie dohôd o voľnom obchode, aby sa zabezpečilo, že partneri EÚ skutočne dodržiavajú svoje záväzky.

3.2. Bilaterálne vzťahy

Prekážky prístupu na trhy sa odbúravajú rôznorodými spôsobmi vďaka našim pravidelným či ad hoc kontaktom s tretími krajinami.

Pravidelné **bilaterálne rozhovory**, ktoré vo väčšine vzťahov pokrývajú široké spektrum sektorov, predstavujú účinný inštitucionalizovaný prostriedok na pravidelné riešenie a priebežné monitorovanie prekážok obchodu a regulačných otázok s možnosťou posunúť otázku na vyššiu politickú úroveň – ako napríklad Mechanizmus hospodárskeho a obchodného dialógu na vysokej úrovni (HLM) s Čínou, ako aj Transatlantická hospodárska rada s USA. Možno využiť aj možnosť politických samitov medzi EÚ a kľúčovými partnermi. Tieto rozhovory sú obzvlášť vhodné ako nástroj na podporu konvergencie v oblasti predpisov prostredníctvom medzinárodnej spolupráce a možno ich ďalej rozvíjať.

Rozhodná obchodná diplomacia, či už centrálne z Bruselu alebo lokálne v príslušnej tretej krajine, je veľmi vhodným prostriedkom na odbúravanie prekážok, a to buď ad hoc alebo ako špecifické opatrenie na posilnenie dlhodobej stratégie. Koordinácia medzi Komisiou a členskými štátmi, ako aj spoločnosťami v rámci partnerstva pre prístup na trhy by mala pomôcť v plnej miere využiť potenciál bilaterálnych kontaktov Komisie a členských štátov, ktoré budú potom konať ako jednotný celok, a budú tak môcť v zahraničí účinne formulovať naše záujmy.

Okrem toho prispela **obchodná pomoc EÚ** k prekonaniu alebo zmierneniu prekážok obchodu, napríklad pomocou odborného vzdelávania colných úradníkov, vďaka čomu vznikol rámec pre účinnejšie colné postupy.

3.3. Formálne nástroje

Čoraz dôležitejším nástrojom na zabezpečenie otvorených možností obchodu sú postupy notifikácie v rámci **Dohody WTO o TBT**¹⁷ a **Dohody WTO o SPS**¹⁸. Výbory pre TBT a SPS v Ženeve slúžia ako platforma na multilaterálne konzultácie a rokovania pre všetkých členov WTO na účely monitorovania a zabezpečovania dodržiavania Dohody o TBT a Dohody o SPS. Povinnosť oznamovať WTO nové opatrenia umožňuje partnerom včas reagovať a riešiť problematické miesta. Silné a aktívne zapájanie a prijímanie následných opatrení sú základným predpokladom na zlepšenie možnosti zabrániť vzniku nových prekážok obchodu.

Pokiaľ sa nedajú nájsť vzájomne prijateľné riešenie prekážky obchodu, môžu ako účinné riešenie poslúžiť formálne a presadzovateľné nástroje, napríklad **postupy EÚ podľa nariadenia o prekážkach obchodu (TBR)** alebo využitie postupov **WTO na urovnávanie sporov**. Na základe nariadenia Komisie o prekážkach obchodu majú spoločnosti z EÚ k dispozícii mechanizmus, pomocou ktorého môžu konať proti prekážkam obchodu, ktoré znemožňujú ich prístup na trhy tretích krajín, a to tak, že požiadajú Komisiu o prešetrenie sťažností a o opravný prostriedok. Postup WTO na urovnávanie sporov je užitočným nástrojom na odbúravanie prekážok, ktoré nie sú zlučiteľné s WTO, a na presadzovanie dodržiavania pravidiel WTO. Okrem toho nadobudne význam riešenie v podobe možnosti odbúravania prekážok obchodu prostredníctvom bilaterálneho urovnávania sporov a mechanizmov mediácie, ako sa ustanovuje v našich nových dohodách o voľnom obchode, vďaka ktorému získame lepší prístup na trhy.

¹⁷ Technické prekážky obchodu.

¹⁸ Sanitárne a fytosanitárne opatrenia.

3.4. Spolupráca v oblasti predpisov

EÚ má dlhoročné skúsenosti s konvergenciou a spoluprácou v oblasti predpisov¹⁹ v rámci spoločného trhu, ktorý bol vybudovaný na základe rôznych predpisov jednotlivých členských štátov. Vysoký stupeň sociálnej ochrany pracovníkov, prísne normy bezpečnosti výrobkov v prípade tovaru predávanom na vnútornom trhu, kvalitná ochrana spotrebiteľov a z celosvetového hľadiska pokroková legislatíva v oblasti ochrany životného prostredia, ktoré sú charakteristické pre EÚ, viedli k zavedeniu rovnako vysokých štandardov v tretích krajinách. Kľúčovým cieľom spolupráce v oblasti predpisov je propagovať vysoké štandardy v zahraničí.

Medzinárodná multilaterálna alebo bilaterálna spolupráca v oblasti predpisov prispieva k odbúravaniu zbytočných prekážok, ktoré sú spôsobené rozdielnymi legislatívnymi postupmi. Na základe spolupráce v oblasti predpisov nielenže vzniká mechanizmus na riešenie bilaterálnych regulačných otázok, ale buduje sa aj vzťah medzi regulačnými orgánmi, ktorý vedie k výmene informácií o zmenách predpisov, o ktorých sa uvažuje alebo ktoré sa plánujú (ako forma včasného varovania), ako aj o osvedčených postupoch. V niektorých prípadoch môže byť vhodným riešením konvergencia v oblasti predpisov. V iných prípadoch môže byť vhodnejšie pristúpiť k dohodám o vzájomnom uznávaní alebo k dohodám o rovnocennosti – niekedy po dosiahnutí istého stupňa konvergenzie. Vo všetkých prípadoch je predvídateľnosť pravdepodobného vývoja v oblasti tvorby predpisov nevyhnutným predpokladom na to, aby priemysel mohol plánovať svoje činnosti.

Bilaterálne rozhovory uvedené v bode 3.2 predstavujú účinný inštitucionalizovaný prostriedok na pravidelné riešenie a priebežné monitorovanie regulačných problémov a iných prekážok obchodu.

Dohody o vzájomnom uznávaní (MRA) poskytujú vyvážajúcej strane oprávnenie certifikovať výrobky pred vývozom na základe odlišných právnych požiadaviek dovážajúcej strany. V oblasti SPS je porovnateľným nástrojom uznávanie rovnocennosti opatrení vyvážajúcej krajiny a opatrení dovážajúcej krajiny. **ACAA** (dohody o posudzovaní zhody a uznávaní priemyselných výrobkov) podporujú konvergenciu v oblasti predpisov tak, že zaviazu partnerskú krajinu – buď v rámci procesu rozširovania alebo európskej susedskej politiky – prevziať niektoré aspekty právnych predpisov Spoločenstva (*acquis communautaire*) v oblasti obchodu s tovarom. Partnerská krajina získa ako protislužbu pre tieto výrobky svoju úplnú integráciu na európskom jednotnom trhu.

Konvergencia v oblasti právnych predpisov a spolupráca s kľúčovými krajinami

Krajiny zapojené do procesu rozširovania: Rokovania o pristúpení s Chorvátskom a Tureckom sú zamerané na úplnú implementáciu právnych predpisov Spoločenstva v týchto dvoch krajinách. Colná únia s Tureckom je ďalším nástrojom na urýchlenie konvergenzie v oblasti predpisov. Na základe niekoľkých dohôd o stabilizácii a pridružení (SAA) bola zriadená oblasť voľného obchodu medzi EÚ a krajinami západného Balkánu, čím sa tieto krajiny pripravujú na svoje budúce členstvo v EÚ. Spolupráca v oblasti právnych predpisov vychádza z týchto dohôd. Všetky súčasné a potenciálne kandidátske krajiny dostávajú pomoc

¹⁹

V prípade spolupráce v oblasti predpisov sa toto oznámenie sústreďuje na aspekty, ktoré majú čo najpriamejší súvis s prístupom na trhy, a na odstraňovanie prekážok obchodu. K ďalším aspektom spolupráce v oblasti regulácie patrí hospodárska integrácia, lepšia ochrana spotrebiteľov a posun smerom k celosvetovo platným predpisom.

Spoločenstva v značnom rozsahu, najmä prostredníctvom prvku „technická pomoc pri budovaní inštitúcií“, ktorý je súčasťou nástroja predvstupovej pomoci (IPA), ale aj prostredníctvom programu TAIEX, ktorý pomáha pri prijímaní, uplatňovaní a presadzovaní právnych predpisov Spoločenstva (okrem iného v oblastiach posudzovania zhody, verejného obstarávania, IPR atď.).

Partneri v rámci európskej susedskej politiky: Európska susedská politika (ENP) sa zameriava na zintenzívnenie hospodárskej integrácie a spolupráce so susedskými krajinami. Spolupráca a konvergencia v oblasti predpisov sú jadrom ENP a vychádzajú z dohôd o partnerstve a spolupráci. Ako sa uvádza v pláne hospodárskej obnovy Európy, hospodárska integrácia a spolupráca so susednými krajinami sa bude postupne zintenzívňovať, okrem iného aj prostredníctvom rozsiahlych dohôd o voľnom obchode, ktoré sa vzťahujú v podstate na všetky oblasti obchodu a sú zamerané na čo najvyššiu možnú mieru liberalizácie. Budúce „východné partnerstvo“ ponúkne konkrétne perspektívy v oblasti zlepšenia voľného pohybu tovaru, kapitálu, poskytovania služieb, ako aj modernizácie hospodárstva partnerských krajín. EÚ a jej partneri môžu v budúcnosti uvažovať o širšej regionálnej koncepcii obchodu, v rámci ktorej by ponúkli neobmedzený prístup na vnútorný trh podmienený úplným prijatím všetkých príslušných prvkov právnych predpisov Spoločenstva. Prvým príkladom tejto koncepcie je nová dohoda o pristúpení a dohoda o voľnom obchode, o ktorých sa rokuje s Ukrajinou. Spolupráca s južnými susedmi vychádza z dohôd o pridružení. Zlepšenie spolupráce v oblasti právnych predpisov je základným prvkom pri prehĺbovaní obchodných vzťahov s krajinami Euromed v záujme vytvorenia zóny voľného obchodu. Napokon je cieľom dosiahnuť spoločný hospodársky priestor, do ktorého budú patriť všetky krajiny európskej susedskej politiky.

USA: sú najdôležitejším partnerom EÚ. Intenzívna spolupráca a, ak je to možné, konvergencia našich legislatívnych postupov majú kľúčový strategický a hospodársky význam. Prispelo by to k prehĺbeniu transatlantického trhu a k podpore vzniku celosvetových noriem a predpisov. Na tento účel bola v roku 2007 zriadená Transatlantická hospodárska rada (TEC) ako politický orgán na vysokej úrovni, ktorý poskytuje politické impulzy iniciatívam zameraným na vytváranie neobmedzeného transatlantického trhu a podporuje celý rad rozhovorov o predpisoch v jednotlivých sektoroch. Podporuje spoluprácu smerom nahor vo sfére konvergenzie v oblasti predpisov a smerom nadol odstránenie prekážok/bremien, s ktorými sa stretávajú spoločnosti na oboch stranách Atlantiku. K jej úspechom patrí výrazné administratívne zjednodušenie vo farmaceutickom sektore a rovnocennosť účtovných štandardov.

Čína: „Konzultačný mechanizmus o priemyselných výrobkoch a WTO/TBT“ podporuje vzájomné pochopenie a transparentnosť našich legislatívnych procesov. K jeho úspechom patrí zjednodušenie postupov certifikácie zdravotníckych pomôcok. Regulačné otázky možno riešiť aj v rámci Mechanizmu hospodárskeho a obchodného dialógu na vysokej úrovni (HLM) EÚ a Číny, ktorý sa venuje otázkam strategického charakteru s cieľom dosiahnuť konkrétne výsledky. EÚ zamýšľa udržiavať a ďalej rozvíjať existujúci mechanizmus dialógu na vysokej úrovni, ako aj dialóg o priemyselnej politike a predpisoch v jednotlivých sektoroch v záujme zabezpečenia skutočného prístupu na čínsky trh a bezpečnosti spotrebiteľov oboch strán.

Rusko: Odstránenie neúčinných a ťažkopádnych prekážok v oblasti predpisov by mimoriadne uľahčilo hospodárske vzťahy a výrazne by sa podporil prístup európskych spoločností na ruský trh. Preto je vo vzájomnom záujme zabezpečiť konvergenciu predpisov EÚ a Ruska. Spolupráca s Ruskom v oblasti predpisov sa v súčasnosti odohráva v rámci Spoločného hospodárskeho priestoru a v mnohých politických oblastiach sa začali konkrétne rozhovory.

Kým v niektorých oblastiach sa dosiahol zreteľný pokrok, v niektorých iných oblastiach by mala spolupráca nadobudnúť cielenejší a operatívnejší charakter. Hospodárske vzťahy medzi EÚ a Ruskom majú obrovský potenciál, ktorý zatiaľ nie je využitý. Pristúpenie Ruska k WTO a jeho budúce záväzky ako člena tejto organizácie pomôžu riešeniu mnohých problémov. Spolupráca v oblasti predpisov je pre EÚ dôležitým cieľom, ktorý bude súčasťou prebiehajúcich rokovaní o novom právnom rámci pre vzťahy medzi EÚ a Ruskom.

Japonsko: Jedným z najväčších problémov našich hospodárskych vzťahov sú necolné prekážky. Medzi EÚ a Japonskom sa vedie veľa rozhovorov vrátane dialógu o reformách regulačného prostredia. Pokračovanie rozhovorov s Japonskom o širokom spektre záujmov v rámci jednotlivých sektorov by prinieslo veľký úžitok. Vzhľadom na hospodársky význam Japonska je potrebné zintenzívniť spoluprácu v oblasti predpisov.

Kanada: V rámci novej rozsiahlej dohody o obchode a investíciách je potrebné rozvinúť a zintenzívniť spoluprácu v oblasti predpisov. Pri spolupráci s Kanadou sa musí brať do úvahy aj spolupráca s USA v oblasti predpisov, aby sa podarilo docieľiť trilaterálnu konvergenciu predpisov.

3.5. Partnerstvo pre prístup na trhy

So zámerom rozšíriť využitie týchto nástrojov a nadviazať na rôzne naše snahy o odstránenie prekážok obchodu sa v rámci stratégie v oblasti prístupu na trh založilo nové, silnejšie partnerstvo medzi Komisiou, členskými štátmi a spoločnosťami. Jeho cieľom je spojiť všetky dostupné zdroje a odborné poznatky na účely odhaľovania, analýzy a odstraňovania týchto prekážok. Táto snaha sa teší veľkej podpore Európskeho parlamentu²⁰ a Rady²¹. Mesačné zasadnutia Poradného výboru pre prístup na trhy (MAAC) sa stali ústredným bodom koordinácie s členskými štátmi a spoločnosťami, ktorú podporujú špecifické skupiny expertov, ktoré sa zaoberajú konkrétnymi prípadmi, sektormi a regiónmi²². Okrem toho boli vo väčšine hlavných vývozných trhov EÚ založené miestne skupiny pre prístup na trhy, ktoré spájajú odborné poznatky a činnosti delegácií Komisie, zastupiteľských úradov členských štátov a obchodných zastúpení EÚ. Prínosom činnosti týchto miestnych skupín pre prístup na trhy je najmä zabraňovanie vzniku prekážok vďaka silnému „mechanizmu včasného varovania“. Táto činnosť spočíva predovšetkým v monitorovaní legislatívy hostiteľskej krajiny a poskytovaní potrebných vedomostí a kontaktov. Okrem toho bolo vďaka znalosti miestnych pomerov možné uplatniť v jednotlivých prípadoch viac odborných poznatkov. Navyše zohrávajú dôležitú úlohu pri koordinácii medzi Komisiou, členskými štátmi a spoločnosťami na mieste a umožňujú rôznym aktérom vyjadriť svoje obavy v oblasti obchodu „jedným hlasom“.

S cieľom dodať väčšiu váhu svojej činnosti Komisia napokon zintenzívnila spoluprácu s tretími krajinami v otázkach prístupu na trhy, ktoré sú predmetom spoločného záujmu – predovšetkým s USA a Japonskom, a to prostredníctvom výmeny informácií, ako aj koordinovaných spoločných alebo paralelne vykonávaných opatrení.

²⁰ Správa o stratégii EÚ na otvorenie trhov pre európske spoločnosti (2007/2185 (INI)), 7.1.2008, ref. A6-0002/2008, RR\396713EN.doc, PE396.713v02-00.

²¹ Závery Rady (GAERC) z 18. júna 2007, dokument 10542/07.

²² Pracovná skupina pre vakcíny/Japonsko; pneumatiky/India, Čína a Indonézia; zdravotnícke pomôcky/India, Čína, Kórea, Taiwan, Brazília, Turecko; IKT/Turecko a Čína.

4. ĎALŠÍ POSTUP

Všetky doposiaľ spomenuté nástroje by sa mali používať na to, aby trhy EÚ boli naďalej otvorené a aby európske spoločnosti mali čoraz väčší prístup na trhy tretích krajín. V rámci stratégie v oblasti prístupu na trh je potrebné, aby sa Komisia, členské štáty a spoločnosti aj naďalej aktívne angažovali a vďaka tomu zabezpečili, že Európska únie bude voči tretím krajinám vystupovať jednotne a účinné hájiť svoje záujmy v zahraničí.

Tento prístup nadobúda ešte väčšiu dôležitosť v kontexte súčasnej hospodárskej situácie, ktorá si vyžaduje, aby sa zahraničnopolitický rozmer lisabonskej stratégie prejavil silnejšou angažovanosťou s dôrazom na rast a zamestnanosť.

Okrem nášho úsilia o rýchle uzavretie kola rokovaní z Dauhy a uzavretie ambiciózných dohôd o voľnom obchode sa bude mimoriadny dôraz klásť na tieto aspekty:

- Činnosti prístupu na trhy **súvisiace so sektormi, ktoré majú vysoký potenciál budúceho rastu**, ako napríklad automobilový sektor, sektor farmaceutických výrobkov, chemických látok, elektroniky, strojársky sektor a sektor environmentálnych produktov, ako aj **služby, zriaďovanie prevádzok a verejné obstarávanie**. V oblasti služieb boli nedávno zriadené pracovné skupiny (najprv pre poštové a kuriérske služby, ako aj distribučné služby), ktoré sa majú zaoberať najdôležitejšími prekážkami na trhoch, ktoré ponúkajú významné príležitosti poskytovateľom služieb z EÚ.
- **Ochrana práv duševného vlastníctva a ich presadzovanie** v tretích krajinách vďaka úspešnému uzatváraniu bilaterálnych dohôd s podrobnými ustanoveniami o právach duševného vlastníctva, najmä o presadzovaní, zintenzívnení bilaterálnej spolupráce a dialógu a programoch technickej spolupráce, predovšetkým v Číne a krajinách ASEAN. Onedlho sa s Čínou podpíše akčný plán na kontrolu uplatňovania práv duševného vlastníctva zo strany colných orgánov. Dôjde aj k bilaterálnej spolupráci s USA v otázke dodržiavania práv duševného vlastníctva. S cieľom zabezpečiť európskym výrobkom chráneným zemepisným označením lepší prístup na trhy a vyhovieť žiadostiam tretích krajín (napríklad India) v tomto zmysle preskúmame možnosť udelenia zemepisného označenia aj iným ako poľnohospodárskym výrobkom.
- Prístup **malých a stredných podnikov (MSP)** na trhy v zmysle zákona o malých podnikoch (Small Business Act, SBA)²³, ktorého súčasťou je osobitná pomoc na určovanie a znižovanie nákladov na získavanie informácií o regulačnom, právnom a kultúrnom prostredí potenciálnych vývozných trhov.

Je nutné, aby EÚ využila svoj hospodársky význam na zintenzívnenie svojich hospodárskych a obchodných vzťahov s najdôležitejšími svetovými hospodárstvami. Musíme naďalej zbližovať naše vzťahy v oblasti obchodu a predpisov, ako aj hospodárske vzťahy v širšom slova zmysle. Pokiaľ neexistuje jednotný model našich vzťahov so všetkými našimi partnermi, musí EÚ nájsť lepšie spôsoby koordinácie vnútropolitického a zahraničnopolitického rozmeru svojich politík a angažovať sa v komplexných rozhovoroch s našimi najdôležitejšími partnermi. V tejto súvislosti by sme mali zvážiť aj najlepší spôsob podpory programu dôstojných pracovných podmienok, ktorý bol odsúhlasený na medzinárodnej úrovni, ako aj základných pracovnoprávných noriem.

²³ KOM(2008) 394, 25.6.2008.

Budúca činnosť EÚ by mala vychádzať z týchto zásad:

(1) Postupovať koordinovane

Všetka snaha o zlepšenie prístupu európskych spoločností na trhy a ich príležitostí na vývoz, ako aj ostatné otázky súvisiace so spoluprácou a konvergenciou v oblasti predpisov, by mali byť koordinované a jasne prepojené s programom konkurencieschopnosti na zahraničných trhoch. Táto snaha by mala byť cielená a jasne orientovaná a mala by čo najlepšie využívať dostupné nástroje. Nemalo by ísť o izolované ad hoc rozhovory s našimi partnermi o určitých oblastiach. Je dôležité zabezpečiť politický dohľad nad týmto procesom s najdôležitejšími partnermi EÚ. Stratégia v oblasti prístupu na trh predstavuje dôležitý rámec pre túto koordináciu.

(2) Stanoviť priority

Stanovenie priorít je rozhodujúcim faktorom: Odbúranie prekážok obchodu je bez ohľadu na ich charakter náročné z hľadiska zdrojov. Musíme zabezpečiť, aby snaha EÚ o otvorenie trhov a spoluprácu v oblasti predpisov mala reálny a udržateľný hospodársky vplyv a aby sa dala uskutočniť v rozumnom časovom období. Je potrebné uprednostniť partnerov, sektory a politiky, ktoré sú predmetom zásadného hospodárskeho záujmu, bez ohľadu na to, či ide o záujem reálny alebo potenciálny. Širšie koncipovaný politický cieľ EÚ v podobe hospodárskej integrácie jej susedov znamená, že aj vzťahy s týmito krajinami budú prioritou.

(3) Počúvať zúčastnené strany

Posilnené partnerstvo medzi Komisiou, členskými štátmi a spoločnosťami v rámci stratégie v oblasti prístupu na trh sa ukázalo byť veľmi účinným. Rovnako by sa mali posilniť aj všetky aspekty stratégie prístupu na trh a činností spolupráce v oblasti predpisov. Koordinácia smerom nahor v rámci partnerstva a s tretími krajinami bude rozhodujúca pre uplatňovanie proaktívneho prístupu pri predchádzaní prekážkam obchodu a ich odstraňovaní.

(4) Úplne využívať všetky nástroje

Vzťahy medzi EÚ a jej hlavnými obchodnými partnermi sa týkajú veľkého množstva rôznych interakcií. Doposiaľ sa často realizovali nezávisle na sebe, čím sa ťažšie vyhodnocuje ich výsledný prínos pre jednotlivé zúčastnené strany. V budúcnosti by sa Európske spoločenstvo malo zamerať na oblasti, v ktorých môže spolupráca s EÚ priniesť našim partnerským krajinám úžitok napriek tomu, že pre spoločnosti z EÚ v týchto krajinách ešte stále existujú prekážky. Ako príklad takejto oblasti možno uviesť programy výskumu a vývoja. Potrebujeme cieleným a jednotným spôsobom využívať všetky nástroje, ktoré máme k dispozícii, aby sme získali viac príležitostí pre európskych vývozcov a zlepšili medzinárodný regulačný rámec.

5. ZÁVER

Toto oznámenie sa zameriava na zabezpečenie väčších príležitostí pre spoločnosti z EÚ v tretích krajinách a vzájomné zblíženie zahraničnopolitických a vnútropolitických opatrení.

Súčasne ide o prvú ročnú správu o prístupe na trhy, v ktorej sa uvádzajú existujúce dôležité prekážky obchodu. Na úspešné odstránenie prekážok bude EÚ musieť rázne a jednohlasne hájiť svoje obchodné záujmy. Úspech opatrení EÚ bude aj naďalej vo veľkej miere závisieť od angažovanosti všetkých zúčastnených strán.

Prístup k prekážkam obchodu musí byť jednotný a cielený. EÚ má k dispozícii rôzne nástroje na prekonávanie prekážok obchodu a na podporu konvergenzie v oblasti predpisov. Je potrebné, aby všetky tieto nástroje strategicky využívala a zabezpečila integrovanejšiu zahraničnopolitickú agendu, ktorá umožní kompromisy a riešenia, ktoré budú výhodné pre všetky strany. Komisia zabezpečí úplné využitie potenciálu spolupráce v oblasti predpisov s cieľom anticipovať zmeny v oblasti obchodu a dosiahnuť vzájomne výhodnú spoluprácu počas úvodnej fázy legislatívneho procesu. Prístup na trhy nie je jedinou výhodou, ktorú predstavuje spolupráca v oblasti predpisov. K ďalším oblastiam, v ktorých prinesie výhody, patrí napríklad ochrana spotrebiteľov, zlepšenie environmentálnych noriem, zlepšenie dôkazovej základne na účely tvorby legislatívy a znižovanie nákladov obchodných spoločností.

V tomto oznámení sa uvádzajú spôsoby odstraňovania prekážok v oblasti predpisov, zlepšovania prístupu na trhy, ako aj dosahovania rastu a vytvárania zamestnanosti. Komisia bude v roku 2009 aktívne sledovať tieto ciele a bude tiež uvažovať o spôsoboch ďalšieho prehĺbovania spolupráce v oblasti predpisov. Toto úsilie bude prepojené s ďalším rozvojom lisabonskej stratégie pre rast a zamestnanosť po roku 2010.