



AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA

Brüsszel, 18.4.2007
COM(2007) 183 végleges

**A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE AZ EURÓPAI PARLAMENTNEK, A
TANÁCSNAK, AZ EURÓPAI GAZDASÁGI ÉS SZOCIÁLIS BIZOTTSÁGNAK ÉS A
RÉGIÓK BIZOTTSÁGÁNAK**

**GLOBÁLIS EURÓPA:
SZOROSABB EGYÜTTMŰKÖDÉS AZ EURÓPAI EXPORTÓRÖK PIACRA
JUTÁSÁNAK ELŐSEGÍTÉSE ÉRDEKÉBEN**

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

**A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE AZ EURÓPAI PARLAMENTNEK, A
TANÁCSNAK, AZ EURÓPAI GAZDASÁGI ÉS SZOCIÁLIS BIZOTTSÁGNAK ÉS A
RÉGIÓK BIZOTTSÁGÁNAK**

**GLOBÁLIS EURÓPA:
SZOROSABB EGYÜTTMŰKÖDÉS AZ EURÓPAI EXPORTŐRÖK PIACRA
JUTÁSÁNAK ELŐSEGÍTÉSE ÉRDEKÉBEN**

1. Bevezetés

A mai világ globalizálódott gazdaságában az európai társaságok minden eddiginél jobban függenek a kereskedelmi partnereink piacaira való eredményes kijutástól. Az európai társaságok tökeigényes befektetéseket végeznek a harmadik világ országaiban, továbbá összetett és globális ellátóhálózatokat hoznak létre. Az európai exportőrök többek között a felemelkedőben lévő kínai, indiai, brazil vagy orosz gazdaságokban is sikereket szeretnének elérni, nemcsak a fejlett világ nagy gazdaságaiban.

A 2006. évi **Globális Európáról** szóló közlemény keretében¹ foglaltak szerint a kereskedelempolitika alapvetően hozzájárulhat az európai növekedéshez és foglalkoztatáshoz az európai társaságok versenyképessége fenntartásának, valamint a számukra szükséges exportpiacokhoz való tényleges hozzáférésnek a biztosításával. Európa helyesen cselekszik, amikor megnyitja piacait, hiszen így serkenti a versenyt és az innovációt, hozzáférést biztosít a nyersanyagokhoz, és magához vonzza a külföldi befektetéseket: ez a globalizációra adott megfelelő válasz. Ennek fejében tisztességes kereskedelmi feltételeket várhatunk és kell elvárnunk külföldön. A gazdaságilag felemelkedő országoknak, amelyek ez ideig a globális kereskedelmi rendszer révén magas növekedési rátával rendelkeztek, most fel kell számolniuk saját akadályait, és tovább kell nyitniuk piacukat. Ez mind saját, mind pedig tágabb értelemben a világkereskedelmi rendszer érdeke is. A piacra jutás jelentősen befolyásolni fogja a gazdasági export-erősségünket a meglehetősen versenyző világpiacon.

Európa elsődleges és legegységesebb feladata a nyitott globális piacok fenntartása érdekében a WTO iránti elkötelezettségén, a többoldalú kereskedelmi rendszeren és a dohai fordulón keresztül teljesíthető. A fokozatos, világméretű liberalizáció nem csupán a leghatékonyabb módja a nyílt kereskedelmi rendszer kialakításának, hanem az egyetlen módszer, amely mindenki számára hasznos, a fejlődő és a fejlett országok számára egyaránt. Az EU tágabb értelemben vett piaci stratégiájának azonban alapvető része az egyes kérdéseket vagy piacokra összpontosító, piacra jutással foglalkozó megújult politika.

E közlemény a Bizottság, a tagállamok és a vállalkozások szorosabb, széles körű konzultáción alapuló, **piacra jutásra irányuló szorosabb együttműködését javasolja**. Közérthetőbb, eredményközpontúbb megközelítést határoz meg, amely a harmadik országok piacán az uniós cégeket érintő tényleges problémákkal foglalkozik. A közlemény rámutat egyrészt a jelenlegi rendszer gyenge pontjait, illetve azt, hogy az uniós politikának mennyiben kell megváltoznia ahhoz, hogy híven tükrözze a világ gazdasági változásokat.

¹ A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának – Globális Európa – Nemzetközi versenyképesség – Hozzájárulás az EU növekedési és munkahely-teremtési stratégiájához - COM(2006) 567, 2006.10.4.

A jelenlegi rendszer nagyobb mértékű decentralizációját vetíti előre, valamint a helyi tudás, illetve kezdeményezések jobb kiaknázását kívánja megvalósítani a Bizottság küldöttségei, a tagállami nagykövetségek és a gazdálkodó szervezetek részvételével létrehozott, helyi szinten működő, uniós piacrajutási csoportok segítségével. A közlemény felveti a kérdést, hogy tudnánk-e a kapacitásaink kihasználásában megfelelőbb fontossági sorrendet felállítani, hogy az EU a legsürgetőbb problémákkal foglalkozzon, de ezzel egy időben valamennyi piacra jutással kapcsolatos panaszt is megfelelően kivizsgáljon. Felvázolja, hogy hogyan tehetjük a jelenlegi rendszert hatékonyabbá, illetve az uniós vállalkozások számára átláthatóbbá.

Az erőteljes piacrajutási politika kulcsfontosságú része a közös kereskedelempolitikának, illetve olyan fontos terület, amelyen az EU tényleges gazdasági előnyökhöz segítheti tagállamait. A kereskedelmi akadályok felszámolása során meg kell határozni, milyen módon lehet a már meglévő eszközöket fejleszteni és adott esetben újakat kialakítani. E dokumentum bemutatja, hogy hogyan erősíthetjük meg a jövőben ezt a politikát.

2. Piacra jutás a változó világ gazdaságban

Az 1996 óta végbe ment fejlődés

Az Unió piacrajutási stratégiája² 1996-ban indult, amelynek célja a több-, illetve kétoldalú kereskedelmi megállapodások végrehajtása, illetve a harmadik országok piacainak nyitottságának biztosítása az uniós export felé. E stratégia a piacra jutás feltételeiről kívánt az exportőröknek tájékoztatást adni, illetve keretet nyújtani, amely segítségével felszámolhatók az áruk, szolgáltatások, szellemi tulajdonjogok és a befektetések előtt álló akadályok.

A piacrajutási adatbázist e stratégia fő működési eszközeként hozták létre. Az adatbázis uniós exportőrök számára ingyenesen, interneten keresztül hozzáférhető szolgáltatás, amely tartalmazza közel száz ország piacra jutással szemben támasztott követelményeit, valamint jelenleg nyilvántartott, körülbelül ötszáz – folyamatosan növekvő számú – főként vállalkozások által a Bizottság számára készített, piacrajutási akadályról szóló bejelentést. Az adatbázis tájékoztató részét sokan olvassák, és általában nagyon népszerű a felhasználók körében.

Tekintettel arra, hogy az Unió kiemelkedő szerepet tulajdonít a kereskedelmi akadályok többoldalú erőfeszítések révén való csökkentésére, a Bizottság figyelme bizonyos mértékben elmozdult a speciális akadályok eltávolításától. Mindezt fontos helyreállítani mind a nem vám jellegű akadályok növekvő fontossága és összetettsége, mind pedig a piaci szereplők elvárásai miatt. Ennek megvalósítására a vállalkozásokkal és a tagállamokkal folytatott hatékonyabb konzultációk, illetve az akadályok felszámolását jobban középpontban tartó megközelítés, valamint a források optimális kiaknázása révén kerülhet sor. Ha a koordináció nem javul, akkor sokkal nehezebbé válik a kiemelkedő fontosságú ügyek felderítése, elemzése és értékelése, valamint az akadályok felszámolásában rendszeres sikerek elérése.

² A Bizottság közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, a Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának: A nemzetközi kereskedelem világméretű kihívásai: Az Európai Unió számára készült piacrajutási stratégia - COM(96) 53, 1996.2.14.

Az akadályok változó természete a világgazdaságban

A kereskedelmi akadályok természete megváltozott a világgazdaságban. Míg korábban a piacra jutás a határon megállapított tarifákra helyezte a hangsúlyt, addig kereskedelmi partnereink piacán egyre jelentősebbé válnak (lásd az alábbi táblázatot) a határátlépést követő egyéb, nem tarifális akadályok. A szükségtelen kereskedelemi akadályokat és a jogszerűen létrehozott szabályozási célokat szolgáló, igazolható és jogilag megfelelő intézkedéseket – ilyenek például a biztonság, az emberi, állati és növényi egészség, illetve a környezet védelme – egyértelműen el kell határolni egymástól. Bár szükség van a kereskedelem szabályozására, azt mégis olyan átlátható és megkülönböztetéstől mentes módon kell megtenni, amely a más jogszerű szabályozási célkitűzések elérése érdekében szükségesnél nem nagyobb mértékben korlátozza a kereskedelmet.

Ezen új típusú akadályok összetettebbek, műszaki kihívást jelentenek, és felderítésük, elemzésük és eltávolításuk időigényes. Manapság sok piacra jutással kapcsolatos probléma abból ered, hogy a meglévő rendelkezéseket nem megfelelően hajtják végre. A WTO-rendeletek köre nem tartott lépést teljes mértékben a világgazdaságban megjelenő akadályok fajtáinak növekedésével. Bár figyelemre méltó sikereket tudhat magáénak a GATT és a WTO a tarifális kereskedelmi akadályok felszámolása terén, és már a kereskedelmet korlátozó higiéniai akadályok esetében is hoz rendelkezéseket, még mindig számos területen fejleszteni és javítani kell a WTO-szabályokat, hogy lépést tudjanak tartani a nem tarifális akadályokkal. Ezen kívül minél hatékonyabban tudjuk megosztani a helyes gyakorlatot a kereskedelmi partnerekkel, és minél jobban közelednek egymáshoz a környezeti és szociális normák, az uniós vállalkozások annál előnyösebb helyzetben vannak.

Kereskedelmi akadályok a modern világgazdaságban

1. **Tarifális akadályok.** Bár az egymást követő többoldalú kereskedelmi tárgyalások során felszámolták őket, a magas tarifák még mindig problémát jelentenek az uniós exportőrök számára.
2. **Nehézkés import, export és tranzit vámeljárások,** valamint nem tisztességes vagy hátrányosan megkülönböztető **adószabályok és gyakorlatok.**
3. **Műszaki rendelkezések, standardok** és megfelelőségértékelési eljárások, amelyek nem felelnek meg a WTO-nak a kereskedelem műszaki akadályairól (TBT-megállapodás) szóló rendelkezéseinek.
4. **Visszaélés az egészségügyi és növény-egészségügyi intézkedésekkel,** azaz amelyeket a meglévő WTO-szabályok szerinti egészségügyi és biztonsági követelmények nem igazolnak.
5. **Nyersanyagokhoz való hozzáférés korlátozása** – különösen a korlátozó exportgyakorlatok, beleértve az export-vámokat, amelyek során például a nyersbőr, írha, alapvető fontosságú ásványi anyagok árát emelik fel –, valamint a kettős árképzési gyakorlat.
6. **A szellemi tulajdonjogok** – beleértve a földrajzi árujelzőket – **nem megfelelő védelme,** illetve a megfelelő végrehajtás és érvényesítés hiánya.
7. **Kereskedelmi akadályok a szolgáltatások és a külföldi közvetlen befektetések terén,** például a külföldiek tulajdonszerzésének részvétel korlátozása, közös vállalatok kötelezettségei, valamint hátrányosan megkülönböztető elbánás.

8. Korlátozó kormányzati közbeszerzési eljárási szabályok, valamint olyan gyakorlatok, amelyek megakadályozzák, hogy uniós társaságok a közbeszerzési szerződésekre harmadik országokban eredményesen pályázzanak.

9. A kereskedelem védelmét szolgáló eszközök harmadik országok általi visszaélészerű és/vagy a WTO-val össze nem egyeztethető alkalmazása.

10. Az állami támogatások és egyéb szubvenciók harmadik államok által történő tisztességtelen alkalmazása oly módon, hogy az a piacra jutás elé akadályokat gördít.

Az érdekelték támogatják a változást

A Bizottság 2006-ban megbízást adott egy értékelő tanulmány³ készítésére, illetve az Európai Unió piacra jutásról alkotott véleményéről⁴ internetes konzultációt tartott. A konzultációk során több mint 150 válasz érkezett a tagállamoktól, uniós üzleti vállalkozásoktól, illetve egyéb érdekelttől. Az értékelési és konzultációs folyamat eredményeként az alábbi lényegi következtetések vonhatók le:

- Az Uniónak javítania kell a piacra jutás biztosítása és megőrzése érdekében hozott politikai intézkedések összetételét – össze kell egyeztetnie a többoldalú és kétoldalú kereskedelmi tárgyalások iránti elkötelezettséget az ilyen megállapodások végrehajtásának biztosítása érdekében tett elkötelezett fellépésekkel.
- Bár érthető okból az export támogatása továbbra is a tagállamok alapvető feladatai közé tartozik, sok európai társaság európai – és egyre inkább globális – szinten működik. A Bizottságnak, a tagállamoknak és a vállalkozásoknak szorosabban kell együttműködniük, hogy mind Brüsszelben, mind harmadik országokban az akadályok felszámolásában és megelőzésében maximalizálják befolyásukat.
- Az Unió számára a legnagyobb gazdasági hatás elérése érdekében az akadályok elleni fellépések között jobb fontossági sorrendet kell felállítani.
- Hatékonyabb és átláthatóbb szolgáltatást kell nyújtania a vállalkozások számára. A kis- és középvállalkozások (kkv-k) egyre nagyobb szerepet vállalnak az exportpiacokon, és a kereskedelmi akadályok gyakran jelentős kihívások elé állítják őket. A stratégia gyakorlati megvalósítása során a kkv-k piacrajutási problémáit is alaposan figyelembe kell venni. A Bizottság 2005. november 5-én elfogadott közleménye⁵ külön utal arra, hogy a kkv-k e területen felmerülő igényeivel foglalkozni kell. A Bizottság tovább fejlesztheti a piacrajutási adatbázisát, hogy felhasználóbarátabb legyen.

Az értékelések és konzultációk eredménye nyilvánvalóvá teszi, hogy a piacra jutás kérdése olyan területnek tűnik, amelyen uniós szinten erőteljesebb fellépésre van szükség. Az uniós vállalkozások eredményközpontúbb megközelítésre vágynak, amely a harmadik országok piacaira való kijutás során felmerülő tényleges problémákat a modern kereskedelmi viszonyoknak megfelelő sebességgel és hatékonysággal segít megoldani. A tagállamok

³ A jelentés letölthető az alábbi oldalról:

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

⁴ A riport letölthető a http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm oldalról.

⁵ A Bizottság közleménye: „A Közösség Lisszaboni programjának végrehajtása – Modern KKV-politika a növekedésért és a foglalkoztatásért” - COM(2005) 551, 2005.11.10.

nyilatkozataikban következetesen hangsúlyozták, hogy hatékonyabb és magabiztosabb uniós politikára van szükség.

3. Piacra jutást elősegítő szorosabb partnerségről szóló javaslatok

A piacra jutással manapság legalább annyira fontos foglalkozni, mint 1996-ban. Feladatunk, hogy a piacrajutási politika keretszabályait megerősítsük és átdolgozzuk, továbbá hogy az annak részét képező tényleges eszközöket fejlesszük.

3.1. A politikai eszközök megfelelő elegye

A világkereskedelemben a piacra jutást biztosító és garantáló egyetlen legfontosabb mechanizmus továbbra is a WTO rendszere, illetve a többoldalú együttműködés, bár mások is – például a Vámigazgatások Világszervezete – fontos szerephez jutnak. De a kereskedelmi akadályok felszámolása során nem hagyatkozhatunk egyetlen módszerre. Multilaterális és bilaterális, valamint formális és informális eszközöket is alkalmaznunk kell.

A WTO-ban az EU elsődleges célja, hogy sikeresen zárja a kereskedelmi tárgyalások ambiciózus dohai fordulóját. Tekintettel arra, hogy a legfontosabb kereskedelmi partnerek közül néhányan – mint például Kína – most csatlakoztak a WTO-hoz, míg mások – mint például Oroszország – a tárgyalások utolsó szakaszát kezdték meg, egyre kevésbé lehet a csatlakozásról folytatott tárgyalásokat a nagyobb mértékű piacra jutás eszközeként használni. A multilaterális tevékenységet ki fogja egészíteni a többek között az ASEAN-nal (Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetsége), Koreával, Indiával, az Andok közösség országaival és Közép-Amerikával kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodásokról folytatott, a jelenlegi WTO-szabályokon túlnyúló tárgyalások új generációjának beindítása, valamint a Mercosurral (Dél-amerikai Közös Piac) és az Öböl menti Együttműködési Tanáccsal folytatott tárgyalások továbbvitele és ágazati megállapodások kötése.

Törekednünk kell a nemzetközi szabályozó szervezetekben – mint például a Nemzetközi Szabványügyi Szervezet (ISO) – meglévő pozícióink megerősítésére is. Hatékonyabban tudjuk majd így befolyásolni a nemzetközi szabályozási együttműködést, például a nemzetközi szabványügyi szervek által létrehozott önkéntes nemzetközi szabványok alkalmazásának elősegítésével. A szabadkereskedelmi megállapodások új generációját pedig a szabályozások közelítésére vonatkozó rendelkezésekkel kell kiegészíteni. Mindezekon túl pedig a szabályozásról folytatott párbeszédekben az Uniónak lehetővé kell tennie a fejlődő országok tevékeny közreműködését.

A szabályokról való megállapodás azonban csak a folyamat kezdete. Továbbra is a végrehajtásra kell elsősorban helyezni a hangsúlyt, és biztosítani kell, hogy harmadik országok a két- illetve többoldalú megállapodásokban vállalt kötelezettségeiknek megfeleljenek. Ennek lehetővé tétele érdekében a WTO vitarendezésről szóló egyetértési megállapodásában foglalt jogokat következetesen alkalmazni kell. A partnerországok között felmerült vitás kérdések rendezésére két- illetve többoldalú tárgyalások keretében kell a – közvetítésen alapuló – rugalmas vitakerülési és -feloldási eljárásokat kialakítani. A kereskedelmi korlátozások felszámolása érdekében másokat is ösztönözni kell, hogy – csakúgy mint az EU – gyakrabban alkalmazzák a kereskedelem technikai akadályairól szóló megállapodás szerinti értesítési eljárást. Módosítanunk kell a kereskedelmi akadályokról szóló rendeletet is, hogy tartalmazza azon kétoldalú megállapodások megsértése esetén tehető panaszokat is, amelyeknek részes felei vagyunk. Az Unió harmadik országokkal tovább mélyítheti együttműködését, hogy fel tudjon lépni a közös érdekszférába tartozó kereskedelmi

akadályok ellen. A jelentősebb, gazdaságilag felemelkedő, illetve fejlett országok piacaival folytatott ilyen megbeszéléseket például az Uniónak valós stratégiai partnerségekké kell formálnia: az Egyesült Államokkal már szorosan együttműködünk a piacra jutással kapcsolatos kérdésekben.

A hatékony versenyjogi szabályok hiánya szintén korlátozhatja a piacra jutást. További erőfeszítéseket kell tennünk a megfelelő versenyszabályok harmadik országokban történő bevezetésének elősegítésére.

A piacra jutás szabályainak végrehajtása hatékony műszaki és adminisztratív rendszert igényel. Sok fejlődő országban azonban nem áll rendelkezésre megfelelő adminisztratív kapacitás, képzés vagy műszaki berendezés. A kereskedelmi jellegű segítség hozzájárulhat e hátráltató tényezők leküzdéséhez. A Bizottság, valamint maga az Unió a kereskedelmet célzó támogatás⁶ általános stratégiájának keretében elkötelezettje a kereskedelmi vonatkozású támogatásoknak.

Végül pedig a politikai kapcsolatok és a kereskedelmi diplomácia fokozottan jelentős szerephez jut az akadályok hatékony felszámolása érdekében a Bizottság, a tagállamok és a vállalkozások által tett közös erőfeszítésekben, és teljesebbé teszi a többi közép-, illetve hosszú távú szabályozási eszközt.

3.2. Újfajta viszony a tagállamokkal és a vállalkozásokkal

A közös kereskedelmi politika középpontjában a Bizottság szerepe létfontosságú. Az is egyértelmű azonban, hogy ha nagyobb hatékonyságot akar elérni a Bizottság, akkor mind a tagállamokkal – akik saját hatáskörrel rendelkeznek e területen –, mind az európai vállalkozásokkal újfajta együttműködést kell megalapoznia.

A Bizottságnak, a tagállamoknak és a vállalkozásoknak javítaniuk kell munkamódszereiken. Ennek feltétele a rendszeresebb kapcsolattartás és a minden szintre kiterjedő koordináció az Unióban és a harmadik országokban is. A Bizottságnak, a tagállamoknak és a vállalkozásoknak jobban együtt kell működniük az akadályok eltávolítása során kiemelt jelentőségű tevékenységek meghatározásában, valamint az adatbázisok összekapcsolásában és a piacra jutással foglalkozó szakemberek közötti hálózat kialakításában.

Ez különösen fontos a jelentős harmadik országbeli piacok esetén a gyakorlatban, ahol a helyi ismeret a legfontosabb. A külföldi piacokon működő bizottsági küldöttségek, tagállami követségek és európai vállalkozások ismerik a helyi igazgatási rendszereket és eljárásokat, így ők vannak a legjobb helyzetben, hogy a piacra jutással kapcsolatos problémákról előzetes véleményt formáljanak, megállapítsák, hogy többek között a szellemi tulajdonjogok, a kereskedelem technikai akadályai (TBT) és az egészségügyi/növény-egészségügyi (SPS) védelem területén mely esetekben van szükség brüsszeli szakemberekkel összehangolt cselekvésre, valamint helyi utólagos ellenőrzésre. A gyakorlatban a harmadik országokban már számos kezdeményezés létezik a források és a kapcsolattartók összevonására. A rendszeresebb kapcsolattartás és a koordináció segítené az információgyűjtést, ezáltal lehetőség nyílna arra, hogy még a vonatkozó jogszabályok megszületése előtt fel lehessen ismerni és tiltakozni lehessen a javaslatok elfogadása ellen; ezeken kívül a piaci akadályok

⁶ A Bizottság közleménye a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek: Az Európai Unió kereskedelemsegélyezési stratégiája felé vezető úton – a Bizottság közreműködése - COM(2007) 163, 2007.4.4.

gyors és eredményes felszámolása érdekében a helyi ismereteket és befolyást is fel lehet használni a diplomáciai ráhatás érdekében.

A Bizottság a harmadik országok piacán a Bizottság, a tagállamok, a privátszféra (például az EU kereskedelmi kamarák), továbbá – adott esetben – az egyéb uniós érdekelt felek bevonásával piacra jutást elősegítő csoportok létrehozását javasolja. A közeljövőben elkészül a szorosabb hálózatokat és piacra jutást elősegítő csoportokat létrehozó kísérleti országok listája.

A Bizottság úgy véli továbbá, hogy a tagállamok képviselőiből álló, a Bizottság által elnökölt, piacra jutást elősegítő tanácsadó bizottságnak technikai szempontból nagyobb figyelmet kell fordítania a piacra jutás kérdésére⁷, beleértve egyes esetek kivizsgálását, valamint a legjobb gyakorlatok egymás közötti cseréjét. A piacra jutást elősegítő tanácsadó bizottságnak ismételten hangsúlyossá kell tennie a helyi piacrajutási csoportok által kapott visszajelzéseken alapuló koordinációt, továbbá szorosan együtt kell működnie a kereskedelmi akadályok szabályozó bizottságával. A 133. cikk alapján létrehozott bizottság – a kereskedelempolitika terén általános tanácsadó szereppel bíró bizottság – továbbra is ellátja a piacra jutással kapcsolatos legfontosabb esetekben a vitarendező fórum szerepét. A piacra jutással kapcsolatos problémák összetettségére és sokféleségére tekintettel azonban más szaktanácsadók is adott esetben vezető szerepet tölthetnek be. A Bizottság napirenden tartja a kérdések Európai Parlamenttel folytatott megvitatását is.

Nyilvánvaló, hogy az üzleti vállalkozások részéről jelentős az igény az akadályok eltávolításában vállalt aktívabb szerepre. A Bizottság érdemesnek tartja, hogy a Bizottság, az uniós vállalkozások és a tagállamok szorosabb időközönként háromoldalú megbeszéléseket tartsanak, és javasolja, hogy a tagállamok, a Bizottság szolgálatai és az uniós üzleti vállalkozások közötti rendszeres megbeszélések tartására egyedi fórumot alakítsanak ki, amely akár a piacra jutást elősegítő tanácsadó bizottság megbeszéléseivel is összefügghet.

Az együttműködés egyik lényegi szempontja, hogy a rendelkezésünkre álló eljárásokat használjuk ki jobban, és teremtsük meg a rendszeres kapcsolattartás kereteit, ne pedig további intézményeket hozzunk létre az Unión belüli együttműködés megvalósítására.

3.3. A források legoptimálisabb kihasználása érdekében fontossági sorrendet kell felállítani

A már eddig is jelentős, de a várakozások szerint még tovább növekvő számú kereskedelmi akadályokról szóló bejelentések, továbbá az akadályok felszámolásának összetett és bonyolult feladata következtében gondoskodni kell arról, hogy a legfontosabb akadályokra koncentráljunk, és azokkal szemben lépünk fel.

Továbbra is minden beérkezett panaszt meg kell vizsgálni, de az uniós tagállamok, az uniós üzleti vállalkozások – a kis- és középvállalkozásokat is beleértve – által megvitatott objektív fontosságisorrend-mutatók szerint. Ilyen mutatók többek között:

- rövid és hosszú távon az uniós üzleti vállalkozások számára jelentett lehetséges gazdasági haszon összességében,

⁷

Az 1998. szeptember 20-i 98/552/EK tanácsi határozat által megállapított keretek között.

- a vonatkozó akadály sérti-e valamely két- vagy többoldalú megállapodást, és
- annak valószínűsége, hogy a probléma ésszerű időn belül megoldható-e.

A fontossági sorrend felállítását követően a fontossági szempontok az alábbiak szerint csoportosíthatók:

- országok (mind iparosodott gazdaságú országok, mind pedig gazdaságilag felemelkedő országok, a legkevésbé fejlett országok kivételével),
- ágazatok (a konzultációk során, illetve az iparpolitika keretében⁸ máris számos ágazatot javasoltak), és/vagy
- problémát jelentő kategóriák – a szellemi tulajdonjogok megsértése például.

A fontossági sorrendet azonban nem szabad mereven értelmezni, hiszen az a célja, hogy útmutatást adjon a források jobb kihasználásához.

3.4. Hatékonyabb és átláthatóbb szolgáltatás

... új akadályok kialakulásának megelőzése ...

A harmadik országokban a megelőzés alapú, „korai figyelmeztetés” megközelítés a felügyeleti (monitoring) rendelkezések terén azzal az előnnyel jár, hogy már korai szakaszban felismeri a lehetséges akadályokat, és rögtön létrejöttükkor számolja fel őket, ezáltal kereskedelmi partnereink tudomására hozhatjuk aggályainkat, még a jogszabály- vagy rendelettervezetek kihirdetését megelőzően. A Bizottság ösztönözni fog másokat a kereskedelem technikai akadályairól szóló egyezmény szerinti bejelentések megtételére, a helyi szinten jelen lévő piacrajutási csoportokat pedig a harmadik országokban készülő jogszabályokról információk gyűjtésére.

... az akadályok elmozdításához vezető folyamat fejlesztése ...

Az 1996-os elvárások és az azóta elért eredmények közötti legnagyobb eltérés a kereskedelmi korlátozások sikeres eltávolítására fordított idő terén elért eredményekben mutatkozik, még a két- illetve többoldalú szerződések megsértésének legnyilvánvalóbb eseteiben is. A vállalkozásoktól kapott információkból egyértelműen látszik, hogy nekik gyorsabb, hatékonyabb fellépésre van szükségük. A Bizottság fejleszteni és korszerűsíteni fogja a piacra jutásra vonatkozó panaszok nyilvántartásának, elemzésének és megoldásának mikéntjét, továbbá az üzleti vállalkozásoknak javasolt visszajelzés módját.

Az uniós üzleti vállalkozásokra fogjuk bízni, hogy az általuk harmadik országokkal folytatott kereskedelmet, illetve harmadik országokban végzett befektetéseket érintő akadályokról ők szolgáltatassák az információk többségét, valamint biztosítani fogjuk az ilyen jellegű beérkező információk közösségi szinten történő terjesztését. A cél, hogy valamennyi beérkező, piacra jutással kapcsolatos panasz nyilvántartásba vételre kerüljön a piacrajutási adatbázisban. Az

⁸ A Bizottság közleménye: „A Közösség lisszaboni programjának végrehajtásáról: Politikai keretek az EU gyáriparának megerősítésére – egy integráltabb iparpolitikai megközelítés felé” - COM(2005) 474, 2005.10.5. 2006.9.4-i technikai frissítését pedig az alábbi oldalról lehet letölteni: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

adatbázis és az Unióban máshol fellelhető egyéb adatbázisok között (beleértve adott esetben a tagállamokét és az üzleti vállalkozásokét is) internetalapú kapcsolatot hozunk létre, hogy ezáltal a piacrajutási adatbázisban rögzített valamennyi akadály hozzáférhető legyen. Az egyes eseteket egyedi számozással látnánk el, amivel lehetővé válna a rendszeren belüli átlátható nyomon követésük.

Az akadályok elemzésébe be kell vonni valamennyi résztvevőt, a helyi piacrajutási csoportokat is. Az uniós vállalkozásokat pedig rendszeresen tájékoztatni kell a folyamatban lévő ügyekről.

Az akadályok azonosítása és elemzése az a terület, ahol várhatóan a vállalkozásokkal és a tagállamokkal folytatott szorosabb együttműködés a hatékonyságra és az átláthatóságra a legnagyobb hatással lesz.

... és a piacrajutási adatbázis fejlesztése

Az Európai Bizottság piacrajutási adatbázisa az alkalmazott tarifákról, a behozatal alaki követelményeiről és a harmadik országokba történő behozatalhoz szükséges dokumentumokról gyorsan hozzáférhető és megbízható információt ad és az e piacokra való jutást korlátozó akadályokról is tartalmaz adatokat. Bár a felhasználók általánosságban elégedettek a meglévő rendszerrel, mégis szükség van fejlesztésekre.

Az piacrajutási adatbázis felhasználóbarátabb és egyszerűbb kialakítására – amely megkönnyíti a problémák felismerését és bejelentését – nagyobb hangsúlyt fektetnek. A Bizottság rövidebb idő alatt fog válaszolni az internetes megkeresésekre, valamint kötelezettséget vállal az adatbázisban elérhető információk rendszeres frissítésére. Az adatbázis jelenlegi „megjegyzések” rovatát is fejleszteni fogják, hogy ennek segítségével e-mail útján is több probléma és kérdés juthasson a Bizottság tudomására. A tagállamokban – az ő közreműködésükkel – népszerűsítő kampány indul a piacra jutást elősegítő együttműködés szolgáltatásainak széles körű megismertetésére, különösen a kkv-k között, az üzleti vállalkozásokat és az innovációt támogató, tervezett, az egész Unióra kiterjedő hálózat segítségével; a népszerűsítő kampány célja továbbá az uniós társaságok ösztönzése arra, hogy a kereskedelmi akadályokkal kapcsolatos panaszait bejelentsék.

A felhasználóktól érkezett kérésekre válaszol, illetve az uniós exportőrök által tapasztalt legújabb kihívásoknak és az ő igényeiknek való jobb megfelelés érdekében a piacrajutási adatbázisban új rész készül, amely a szolgáltatások, a szellemi tulajdonjogok védelme és a befektetések területén kívánja az adatbázis hiányosságait megszüntetni.

A helyi piacrajutási csoportoknak az országukban található kereskedelmi akadályokról rendszeresen jelentést kell készíteniük, amelyek a piacrajutási adatbázis által kínált információkat frissítik és erősítik meg.

A Bizottság megvizsgálja a piacrajutási adatbázis és a fejlődő országokba exportálókat segítő export segélyvonal összekapcsolásának lehetőségeit. A fejlődő országok exportőrei számára az ilyen jellegű információkhoz való hozzáférés lehetőséget teremt a más országokba irányuló exportkapacitásuk növekedésére – amely különösen hasznosan gerjeszti a dél-dél irányú kereskedelmet.

4. Következtetés

A Globális Európa Stratégia lényegi összetevője a piacra jutást elősegítő szorosabb együttműködés, amely nagyban hozzájárul a lisszaboni növekedési és foglalkoztatási menetrendhez. Az európai társaságok – az erős, világméretű társaságoktól kezdve a feltörekvő kkv-kig – küzdenek azért, hogy sikeresek legyenek a világ piacain. A közös kereskedelempolitika egyik alapvető alkotóeleme az erőteljes piacrajutási politika, amely olyan kiemelkedő terület, ahol az Unió a tagállamait, az európai polgárokat és a vállalkozásokat valós gazdasági előnyhöz tudja juttatni. Az 1996-os uniós politika megerősítésre szorul, és olyan változó világ gazdaságához kell hozzáigazítani, amelyben azok a piacok, amelyekre ki szeretnénk jutni, és a korlátozások, amelyek ebben megakadályoznak minket folyamatosan változnak.

A Bizottság ezért a következőket javasolja:

- Megerősített kötelezettségvállalás arra, hogy a fokozatos – és végrehajtható – liberalizációra, a piacok megnyitására és az Unió és kereskedelmi partnereinek szabványai és normái közötti közelítésre multilaterális intézményeket – ilyen a WTO –, illetve bilaterális csatornákat – például az új generációs szabadkereskedelmi megállapodások – vesz igénybe.
- A Bizottság, a tagállamok és az uniós vállalkozások között szorosabb kapcsolatot kell kialakítani, amely a gazdasági szereplőket közvetlenül segíti a harmadik országokban történő piacra lépés során felmerült egyedi nehézségek megoldásában, és mindezt a valós üzleti élet szükségleteinek megfelelő módon és határidőkön belül teszi.
- A jelenlegi rendszer központosítottságát meg kell szüntetni, és a bizottsági küldöttségek, a tagállami képviselők és a vállalkozói szervezetek közreműködésével helyi uniós piacrajutási csoportokat kell kialakítani, és ezáltal ösztönözni kell a harmadik országbeli helyi kezdeményezéseket.
- Brüsszelben a piacrajutási kérdésekkel kapcsolatban a tagállamok tisztviselői és a Bizottság között szorosabb technikai együttműködést kell megvalósítani, valamint intenzívebb megbeszéléseket kell folytatni az egyes iparágak képviselőivel.
- A fontossági sorrend megállapításakor nagy figyelmet kell fordítani a legfőbb akadályok kiválasztására, hogy a forrásainkat a leghatékonyabban hasznosíthassuk az egyes célpiacokon (kivéve a legkevésbé fejlett országok), kulcsfontosságú ágazatokban és/vagy kulcsfontosságú területeken, mint például a szellemi tulajdonjogok.
- Az Európai Bizottság piacrajutási adatbázisának teljes felújítása.
- A kereskedelmi akadályokkal kapcsolatos panaszok bizottsági elemzését hatékonyabbá és átláthatóbbá kell tenni, ezzel együtt korszerűsíteni kell a panaszok bejelentésének módját.

E kezdeményezés sikere attól függ, hogy az általunk létrehozott együttműködések milyen erősek lesznek, hogy megfelelő nagyságú forrást bocsátunk a rendelkezésükre, valamint hogy az általunk, közösen a projekt céljaira rendelt összeget a lehető legmegfelelőbb módon hasznosítjuk. A Bizottság meg kíván felelni a kihívásnak és valamennyi érdekelt felet arra ösztönzi, hogy járuljon hozzá az újfajta együttműködés megvalósításához.