

HU

HU

HU



AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA

Brüsszel, 16.12.2008
COM(2008) 874 végleges

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

**A NÖVEKEDÉST ÉS FOGLALKOZTATÁST CÉLZÓ LISSZABONI STRATÉGIA
KÜLSŐ DIMENZIÓJÁRÓL**

**Jelentés a piacra jutásról és a hatékonyabb nemzetközi szabályozási együttműködés
keretének meghatározásáról**

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

**A NÖVEKEDÉST ÉS FOGLALKOZTATÁST CÉLZÓ LISSZABONI STRATÉGIA
KÜLSŐ DIMENZIÓJÁRÓL**

**Jelentés a piacra jutásról és a hatékonyabb nemzetközi szabályozási együttműködés
keretének meghatározásáról**

1. BEVEZETÉS

A nyílt piacok fontosak: megteremtik a növekedés, foglalkoztatás és beruházás lehetőségét. E piacok az EU vállalkozásai, valamint a fejlett és fejlődő gazdaságokban világszerte működő vállalkozások számára egyaránt nagy fontossággal bírnak. A nyílt piacok jelentősége különösen nagy az EU számára, mivel az Európai Unió a világ legnagyobb kereskedelmi tömbje. Fennáll a kockázat, hogy a jelenlegi pénzügyi és gazdasági válság még inkább felszínre hozza a protekcionizmust. Nagyon fontos, hogy tanuljunk a múltból, és szálljunk szembe ezekkel a tendenciákkal. A nemrégiben zajlott washingtoni találkozón a G20-ak állam- és kormányfői egyértelműen hangsúlyozták a kereskedelempolitika potenciáljának teljes mértékben történő megvalósítását¹.

Ebben az összefüggésben a kereskedelem előtt még fennálló akadályok felszámolása – mindenekelőtt a globális kereskedelmi kerekasztal-tárgyalások dohai fordulójának sikeres és gyors lezárásával, de kétoldalú és regionális megközelítéseken keresztül is – még fontosabbá válik a vállalkozói potenciál és a növekedés felszabadítása érdekében, különösen azon kis- és középvállalkozások (KKV-k) számára, amelyek az uniós vállalkozások több mint 99%-át, illetve a magánszektorban létező munkahelyek 67%-át képviselik. A szabályozási konvergencia és együttműködés, a pénzügyi szektort is beleértve, hatékony módja lehet a nemzetközi stabilitásra való törekvésnek és a kereskedelmi lehetőségek fokozásának.

A 2006 végén meghirdetett Globális Európa Stratégia² az Európai Unió növekedést és foglalkoztatást célzó lisszaboni stratégiája külső pillérének lényeges része; az említett stratégia nagyívű programot vázol a legjelentősebb piacok megnyitására, különösen Ázsiában. Ennek egyik kulcsfontosságú elemét kezdték el megvalósítani 2007 áprilisa óta az Európai Unió megújult piacra jutási stratégiáján keresztül³. A piacok megnyitására irányuló említett törekvések fontosságát a Bizottság a tavaszi Európai Tanácsnak benyújtott, a lisszaboni stratégiáról szóló tavalyi jelentésében is elismerte⁴; a jelentést az európai vezetők is jóváhagyták, akik javasolták, hogy minden évben készüljön jelentés a piacra jutásról,

¹ A G20-ak állam- és kormányfői 2008. november 15-én megállapodtak, hogy a következő tizenkét hónapban nem hoznak létre új akadályokat a beruházásokkal vagy az áruk és szolgáltatások kereskedelmével szemben, és 2008-ban megállapodnak azokról a részletes szabályokról, amelyek keretei között a WTO dohai fejlesztési menetrendje – igényes és kiegyensúlyozott eredménnyel – lezárható.

² COM(2006) 567., 2006. 10. 4.

³ COM(2007) 183., 2007. 4. 18.

⁴ COM(2007) 803., 2007. 12. 11.

amelyben megjelölik azokat az országokat és szektorokat, ahol még mindig jelentős akadályok állnak fenn.

Két fő irányt határoztak meg:

- Az Európai Uniónak minden eszközevel biztosítani kell nyíltsága fenntartását, valamint azt, hogy vállalatai növekvő mértékben piacra jussanak harmadik országokban.
- Az EU-nak fokoznia kell a kulcsfontosságú harmadik országokkal folytatott stratégiai párbeszédeit a mindkét fél számára előnyös megoldások kidolgozása, a magasabb szintű normák elősegítése és nagyobb mértékű szabályozási konvergencia elérése érdekében.

Az Európai Bizottság által 2008. november 26-án elfogadott európai gazdasági fellendülési terv⁵ megerősítette ezeket a célkitűzéseket, és konkrét intézkedéseket javasolt a piaci nyitottság fenntartására és fokozására, valamint a foglalkoztatás támogatására⁶ a jelenlegi nehéz gazdasági helyzetben. E terv főbb elemei a jobb piacra jutás, valamint a szabályozási konvergencia és együttműködés. A jelenlegi gazdasági környezetben nélkülözhetetlené válnak a szabályozási konvergencia elérésére irányuló erőfeszítések.

Ez a közlemény az első jelentés a piacra jutásról; javaslatokat fogalmaz meg arra vonatkozóan, hogy milyen módon érheti el az Unió a legjobban a nyitottságra vonatkozó célkitűzését bel- és külföldön, és különösen arra vonatkozóan, hogy milyen módon biztosíthat igazságos és nyílt hozzáférést az uniós vállalkozások számára legfontosabb harmadik országbeli piacokhoz, többek között szabályozási együttműködés révén.

A közlemény újabb lépést jelent a növekedést és foglalkoztatást célzó lisszaboni stratégia erősebb külső dimenziójának kialakítása terén a 2010 utáni időszakban. A lisszaboni politika más területeit is segítségül hívja, és az általunk bel- és külföldön követett politikák közötti kapcsolatokkal is foglalkozik, mint azt az egységes piac felülvizsgálata⁷ és a megújított szociális menetrend⁸ is kiemelte.

2. A KERESKEDELEM NEM VÁMJELLEGŰ AKADÁLYAI

2.1. A kereskedelmi akadályok változó jellege

Míg a határokon fizetendő magas vámok még mindig gátolják a kereskedelmet egyes ágazatokban, és ezeket két- és többoldalúan egyaránt meg kell vitatni, a kereskedelmi partnereink piacain fennálló nem vámjellegű akadályok egyre fontosabbak. A vámok sikeres csökkentése értelmetlenné válhat, ha nem vámjellegű akadályok gátolják az európai vállalatokat a piacra jutásban, vagy jelentősen növelik exportköltségeiket.⁹ A 2008. évi versenyképességi jelentés¹⁰ rámutatott, hogy az uniós vállalatok úgy vélik, a nem vámjellegű

⁵ COM(2008) 800., 2008. 12. 26.

⁶ A Bizottság megújított szociális menetrendjében (COM(2008) 412) már hangsúlyozta, hogy fokozott figyelmet fog fordítani szociális politikáinak kívülré történő kivetítésére, valamint belső politikáinak globális szociális hatására.

⁷ COM(2007) 724., 2007.11.20.

⁸ COM(2008) 412., 2008.7.2.

⁹ Egyedül Kínában az európai piaci szereplőkkel szemben támasztott nem vámjellegű akadályok összköltségének becsült összege 21,4 milliárd euró. Ld. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf.

¹⁰ COM(2008) 774 és SEC(2008) 2853.

akadályok és a tájékoztatás hiánya (pl. az exportpiacok hiányos ismerete) fontosabbak, mint az importvámok és kontingensek formájában megjelenő hagyományos kereskedelempolitikai korlátozások.¹¹

A **leggyakrabban előforduló nem vámjellegű akadályok** a nehézkes vámeljárások, valamint a hátrányosan megkülönböztető adószabályok és gyakorlatok, műszaki rendelkezések, szabványok és megfelelésértékelési eljárások, egészségügyi és növény-egészségügyi intézkedések, a nyersanyagokhoz való hozzáférés korlátozása, a szellemi tulajdonjogok nem megfelelő védelme, illetve megfelelő érvényesítésük hiánya, kereskedelmi akadályok a szolgáltatások és a külföldi közvetlen befektetések terén, korlátozó, illetve nem átlátható kormányzati közbeszerzési eljárási szabályok, a kereskedelem védelmét szolgáló eszközök visszaélészerű használata, valamint a szubvenciók tisztességtelen alkalmazása.

A felsorolt akadályok kezelése azonban bonyolult, technikailag kihívást jelent, és időrabló. Az akadályokra való reagálás nem egyszerű kérdés. Sok függ attól, honnan származnak az akadályok, és attól is, hogy az akadály bár nehézkes, de jogszerű célokat szolgál, vagy indokolatlan intézkedésnek tekinthető. Az akadályok nagyjából két kategóriába sorolhatók. Az akadályok egy része egyszerűen a különbségekből adódik, például a szabályozási megközelítésből és az eltérő szociális, munkaügyi, környezeti, egészségügyi és fogyasztói célkitűzésekből. Másokat – például egyedi szabványok, vizsgálati követelmények vagy túlzott dokumentálási igények – módszeresebben alkalmaznak a hazai termelés előnyben részesítése vagy védelme érdekében. Míg az utóbbiak erőteljes, koncentrált választ igényelnek az Európai Unió részéről ellentmondást nem tűrő eszközök alkalmazásával, az előbbieket rendszeresebb, hosszú távú együttműködéssel és párbeszéddel is kezelhetők. Ez a szabályozási eltérések területén különösen fontos.

2.2. Az európai exportőrökkel szemben támasztott akadályok szemléltetése

Az akadályokat egyre több esetben sikerül felszámolni, ami azt is mutatja, hogy a Bizottság piacra lépési stratégiájában rögzített stratégiai megközelítés hatékony. Azok az akadályok azonban, amelyek az EU főbb célpiacain továbbra is fennállnak, azt mutatják, hogy a piacra jutás tovább javítható, és összpontosított cselekvésekre van szükség.

Nem vámjellegű akadályok az áruk területén

Az árukereskedelem területén fennálló szabályozási eltérések akadályozhatják a piacra jutást, mivel többletköltséget okozhatnak a gyártóknak, például amikor független laboratóriumoknak kell termékeket vizsgálniuk és tanúsítaniuk a célpiacon értékesítés előtt, vagy egyedi termékverziókat kell kifejleszteni részletes műszaki szabályok betartásával. Ez azt jelenti, hogy a szabályozási rendszerek **átláthatósága** és **kiszámíthatósága** elsőrendű fontosságú a harmadik országokban tevékenykedő vállalatok számára. A szabályozási konvergenciát és együttműködést célzó uniós cselekvés középpontjában ezen a területen a fent leírt második kategóriába tartozó akadályok kezelése áll.

Az EU számára gazdaságilag fontos ágazatokból vett alábbi példák olyan lehetséges területeket szemléltetnek, amelyeken cselekvésre lehet szükség jelentős kereskedelmi akadályok kezelésével kapcsolatban¹².

¹¹ Bár ezek az eredmények általánosságban az elemzésben tárgyalt széles tevékenységi ágazatok mindegyikére érvényesek, egyes ágazatok és országok esetében az importvámok még mindig a kereskedelem legnagyobb akadályai a külföldre exportáló európai cégek számára.

Az **autógyártás** területén (az autóalkatrészeket – például autógumit – is ideértve) a legfőbb akadályt a szabványok jelentik, például Braziliában, Kínában, Indiában, Tajvanon, Koreában és Indonéziában. A **vegyipari ágazatban** a legnagyobb akadályt az ázsiai – különösen kínai – export jelenti (például egyes vegyszerek nyilvántartásba vétele és a nehézkes importeljárások). A vegyi anyagok kereskedelme területén problémát okoz továbbá a vámolás és az átláthatóság hiánya a szabályozási területen.

A **gyógyszeriparban** a törzskönyvezési eljárásokkal kapcsolatos intézkedések (a szabványokat, jóváhagyásokat, engedélyezési megállapodásokat, pénzügyi garanciákat és a vizsgálatokat is ideértve), az adó-visszatérítés és az importált termékek árazása, valamint az elégséges adatvédelem hiánya súlyosan akadályozza a piacra jutást olyan fontos piacokon, mint Kína, Korea, Tajvan, Japán, Oroszország és több ASEAN-ország. Az **orvostechikai eszközök** esetében a nemzetközi iránymutatások és a Globális Harmonizációs Munkacsoport (GHTF) által meghatározott gyakorlat be nem tartása, illetve az eltérések az olyan országok szabályozási gyakorlatában, mint például Brazília, India, Japán, Kína, Tajvan és Korea, az akadálymentes kereskedelem legfőbb akadályát jelentik. Az orvostechikai eszközök esetében további aggodalomra ad okot a termékek regisztrálásában tapasztalható késedelem.

Számos fontos ágazatot (különösen a villamosipart, az elektronikát, az információs és kommunikációs technológiát, az autóipart, a gépipart és a játékipart) érinti a kínai kötelező tanúsítási rendszer (CCC), amely súlyos, aránytalan terhet ró az uniós exportőrökre. Ezenkívül informatikai termékek széles skáláját érinti a biztonsági előírásokra vonatkozó új kínai jogszabály tervezete. Más harmadik piacokon, Koreában és az USA-ban, az **elektromos és elektronikus berendezések** európai exportja is jelentős akadályokba ütközik, mivel itt a termékszabványokat nem mindig igazítják a nemzetközi szabványokhoz. Az Egyesült Államokban a szövetségi, regionális és állami szinten különböző műszaki rendelkezések és szabványok még jobban feldarabolják a piacot.

A **főbb mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek kivitele** számára a legnagyobb gátló tényezőt az egészségügyi és növény-egészségügyi intézkedések jelentik, amelyek egyes ágazatokban több fontos exportpiacon jelentős akadályt képeznek. Számos harmadik ország, beleértve Ázsia, Kelet-Európa, a mediterrán térség és a Közel-Kelet, valamint Amerika legfontosabb piacait, olyan szabványokat állapít meg, amelyek a szükséges tudományos bizonyítékok nélkül szigorúbbak a nemzetközi szabványoknál. Abban az esetben a legnehezebb leküzdeni ezeket az akadályokat, ha az országok nem tagjai a WTO-nak és így nem kötelezik őket a megkülönböztetést és a nem tudományos alapokon nyugvó intézkedéseket, illetve gyakorlatokat tiltó többoldalú szabályok. Egy másik nehézség a magánszabványok felállításából fakad, amelyek egyre fontosabb kereskedelmi akadályt jelentenek az egészségügyi és növény-egészségügyi területen.

A **nyersanyagokhoz való méltányos hozzáféréssel** kapcsolatban, amelytől az európai ipar nagy mértékben függ, egyre több exportkorlátozás – például illetékek és kvóták – akadályozza az EU iparának versenyképes teljesítményét (különböző nyersanyagokból álló több mint 400 termékcsalád olyan országokkal kapcsolatban, mint Kína, Oroszország, Ukrajna, Argentína, Dél-Afrika és India)¹³.

¹² Ld. a Bizottság jelentését az EU-nak a világgazdaságban elért teljesítményéről, 2008 október – <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm>

¹³ COM(2008) 699., 2008.11.4.

Átfogó szinten a nehézkes vámeljárások, valamint a túlzott dokumentációs és regisztrációs előírások jelentős problémákat okoznak az uniós exportőröknek igen sok fontos exportpiacon. Ez a helyzet állhatna elő az Egyesült Államok által javasolt jogszabály elfogadása következtében, amely nemzetbiztonsági megfontolásokból valamennyi konténer 100%-os átvilágítását írná elő.

A szolgáltatásokkal és a letelepedéssel kapcsolatos akadályok

A szolgáltatások és a közvetlen külföldi befektetések kulcsfontosságú szerepet játszanak a világgazdaságban. Az EU mint a kereskedelmi szolgáltatások legnagyobb exportőre a világon, és mint a passzív közvetlen befektetések egyik legnagyobb forrása, nyilvánvalóan érdekelt abban, hogy javítsa a külföldi piacokra való kijutását, és saját belső erejének teljes potenciálját felszabadítsa a szolgáltatások és a letelepedés területén. Ez gyakran partnereink közvetlen érdeke is. Akik a közvetlen külföldi befektetéseket és az infrastruktúra-fejlesztést kívánják vonzani, sokat nyerhetnek a közvetlen külföldi befektetések és a szolgáltatások kereskedelmének liberalizálásából, különösen olyan ágazatokban mint például a távközlés, a közlekedés, az energia (vagyis a forrásokhoz való hozzáférés) és a pénzügyi szolgáltatások.

Különbőféle piacra lépési akadályok még mindig gátolják a szolgáltatások kereskedelmét, és ezzel fékezik a gazdasági növekedést. A szolgáltatások kereskedelmével szemben fennálló akadályok sok ágazatot érintenek a bankszektortól a futárszolgálatokig. Az említett akadályok kimutatása, elemzése és felszámolása sokszor összetettebb feladat, mint a tarifális akadályok kezelése, mert rendelkezések és kontrollmechanizmusok széles skáláját érinti. Az EU azon dolgozik, hogy a szolgáltatások kereskedelméről szóló általános egyezmény (GATS) többoldalú keretén belül, valamint kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodásokon keresztül javítsa a szolgáltatások és a közvetlen külföldi befektetések szabad kereskedelmét.

A szolgáltatások és a letelepedés területén a legfőbb akadályok a piacra lépés akadályai, mint például az állampolgársági követelmények, állandó lakóhellyel kapcsolatos követelmények, külföldi tulajdonnal vagy részesedéssel kapcsolatos korlátozások, a jogalany típusával kapcsolatos korlátozások, illetve a piacra lépés gazdasági szükségszerűségi vizsgálathoz kötése. Az EU számára fontos piacok többségén – például Brazíliában, Oroszországban, Kínában, Japánban, Indiában és a legtöbb ASEAN-országban, valamint az Egyesült Államokban – léteznek a befektetésekkel és a külföldi tulajdonnal kapcsolatos korlátozások, az Egyesült Államokban külföldi társaság tulajdonjogának megszerzését „nemzetbiztonsági felülvizsgálati eljáráshoz” (CFIUS) kötik. A pénzügyi szolgáltatások, a biztosítást is ideértve, számos korlátozással szembesülnek olyan piacokon, mint például az Egyesült Államok, Kanada, Brazília, India, Oroszország, Kína, Japán és Dél-Afrika. Jelentős kereskedelmi akadályok léteznek továbbá az európai vállalkozások számára fontos ágazatokban és több partnerországban – a jogi szolgáltatások területén például Indiában, Kínában és Szingapúrban, a forgalmazási szolgáltatások területén Indiában, Kínában és az ASEAN-országokban, a postai és futárpostai szolgáltatások területén Indiában, Brazíliában, Kínában és Egyiptomban, a szállítási szolgáltatások területén Brazíliában és Indiában, valamint Kanadában, Dél-Afrikában és Szingapúrban, míg a távközlési szolgáltatások területén akadályok léteznek Kínában, Koreában, Japánban, Indiában, Mexikóban és kisebb mértékben Brazíliában.

A közbeszerzéssel kapcsolatos akadályok

A közbeszerzés értékét átlagosan az OECD-országok teljes GDP-jének 15%-ára, a fejlődő országok esetében pedig még többre becsülik. A közbeszerzés nagy összege ellenére tovább kell dolgozni a nyílt és nem diszkriminatív piacra jutás előmozdításán. Az uniós beszállítók a Közbeszerzési Megállapodásra (GPA) hagyatkozhatnak, amely rendelkezik a nagyobb

szerződések közös elveiről és nyilvános meghirdetéséről. Míg az EU, az Egyesült Államok, Japán, Kanada, Korea és még néhány ország aláírta a GPA-t, Kína pedig csatlakozásra jelentkezett, számos más WTO-tagállam nem csatlakozott hozzá. A Bizottság bővíteni kívánja a GPA-tagok körét; a nyílt és versenyző közbeszerzési piacok előnyeinek hangsúlyozásával, valamint vonzóbb csatlakozási eljárásokkal – különösen a fejlődő országok számára – aktívan elősegíti az új WTO-tagállamok csatlakozását.

A lefedettség azonban nem teljes, és a szabályok számos közbeszerzési területre és szerződő jogalanyra nem kötelezőek – például a nemzeti kisvállalkozások gyakran ki vannak zárva a közbeszerzésből többek között az Egyesült Államokban, Japánban és Koreában. Ugyanakkor az EU saját közbeszerzési piaca viszonylag nyitott a külföldi versennyel szemben, amiből egyértelmű előny származik az értékarányosság, valamint a versengő ajánlatok nagyobb választéka tekintetében, viszont csökken az EU előnye a külföldi közbeszerzési piacok feltörése vonatkozásában.

A szellemi tulajdonjogok elégtelen védelmével és érvényesítésével kapcsolatos akadályok

Az európai ipart továbbra is komoly aggodalommal tölti el, hogy a világ egyes térségeiben a jogi védelem, illetve a jogérvényesítés hiánya milyen nagy mértékben sérti szellemi tulajdonjogait. A szellemi tulajdonjogok megfelelő védelmével és érvényesítésével – a földrajzi jelzések megfelelő oltalmát is ideértve – kapcsolatos jelentős akadályok számos harmadik ország piacán ma is fennállnak. Szellemi tulajdonjoggal kapcsolatos problémát különösen Kínában, Oroszországban, Brazíliában és több ASEAN-országban jeleztek. Egyes esetekben – például az ipari minta esetében – a kutatás-fejlesztés területén folytatott szorosabb együttműködés elősegíthetné a szellemi tulajdonjogok fokozottabb védelmét.

Az OECD által 2007-ben készített tanulmány¹⁴ szerint a hamisított és kalóztérmekek nemzetközi kereskedelmének volumene évi 200 milliárd USA-dollár. Az összeg nagyobb, mint körülbelül 150 gazdaság nemzeti GDP-je. Az adat azonban sem a belföldön gyártott és fogyasztott hamisított és kalóztérmekeket, sem pedig az interneten keresztül terjesztett immateriális kalóztérmekeket nem tartalmazza. A tanulmány azt is jelzi, hogy ha ezeket a tételeket hozzáadnánk, a hamisítás és szerzői jogi kalózkodás teljes volumene több százmillió dollárral több lenne.

Ezen túlmenően a vámhatóságok által az uniós határon lefoglalt hamisított és kalóztérmekekre vonatkozó 2007. évi statisztika¹⁵ tanúsága szerint a vámhatóságok által lefoglalt áruk mennyisége soha nem látott magasságba szökött – 43 000 esetet regisztráltak, a 2006. évi 37 000-es adattal szemben, azaz a növekedés mintegy 17%-os volt. A vámhatóságok összesen 79 millió árucikket foglaltak le az uniós határon¹⁶. 2006-hoz képest különösen jelentős volt a növekedés az egészségre és biztonságra veszélyes hamis termékek – kozmetikai és testápolási termékek (+264%); játékok (+98%); élelmiszerek (+62%); gyógyszerek (+51%) – vonatkozásában. Az egészségügyi és biztonsági vonatkozásokról függetlenül ez a helyzet kockázatos az EU versenyképessége szempontjából.

¹⁴ Az összefoglalást dokumentumként ld.: DSTI/IND(2007)9/PART4.

¹⁵ Ld. a DG Taxud internetes címén:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

¹⁶ Ld. a DG Taxud internetes címén:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

3. AZ EU VÁLASZA A LÉTEZŐ AKADÁLYOKRA

A Globális Európa Stratégia hangsúlyozta a nyílt piacok szükségességét bel- és külföldön egyaránt, valamint az új kereskedelmi lehetőségek megteremtésének fontosságát. El kell érni, hogy az európai vállalatok tisztességesen versenyezzenek a külföldi piacokon. A piacra lépési stratégia még inkább stratégiai és eredményorientált megközelítést ír elő a kereskedelmi akadályok kezelésére a rendelkezésre álló eszközök teljes skálájának összehangolt alkalmazásával, a kereskedelmi partnereinkkel történő együttműködést is beleértve.

Az összes erőforrás és eszköz összehangolt használata és a legfontosabb kérdésekre történő fokozott koncentráció szükséges az akadálymentes kereskedelem további tökéletesítéséhez, és ahol piacra lépési jogainkat jogosulatlanul megvonják, erre határozott választ kell adnunk. Egyértelmű, hogy a kereskedelmi akadályok leküzdésében nem hagyatkozhatunk egyetlen útra vagy mechanizmusra. Eszközök széles skálájára támaszkodhatunk a hivatalos eszközöktől a nem hivatalosakig, a tárgyalástól és párbeszédtől a kereskedelem-diplomáciai intézkedésekig, az eseti beavatkozástól a hosszabb távú beruházásokig. Tapasztalataink azt mutatják, hogy a kihívást a különböző eszközök vegyítése jelenti a siker érdekében.

3.1. Kereskedelmi megállapodásokra irányuló tárgyalások

A kereskedelmi megállapodásokkal kapcsolatos **tárgyalások** az elsődleges eszközök, amelyek segítségével biztosíthatjuk a piacra jutást az uniós exportőrök számára. Míg a WTO keretében zajló többoldalú tárgyalások egyedülálló alkalmat biztosítanak csaknem az összes kereskedelmi partnerünk bevonására, a kétoldalú tárgyalások gyakran átfogóbb és mélyebb kötelezettségvállalást tesznek lehetővé. Ezen túlmenően az a tény, hogy tárgyalások vannak folyamatban, a kereskedelmi kérdésekben régóta fennálló nézeteltérések sikeres rendezése szempontjából előnyös is lehet. A meglévő kölcsönös érdek miatt a WTO piacra jutással kapcsolatos tárgyalásai a kereskedelmi akadályok felszámolása szempontjából is hasznosnak bizonyultak.

A globális kereskedelmi tárgyalásokról szóló **dohai forduló** gyors lezárása erősítené a világkereskedelmi rendszert, a nyílt és tisztességes piacok biztosítására hozott szabályokat, valamint az új piacokra való bejutást. A többoldalú megközelítés döntő fontosságú egy szabályokon alapuló nemzetközi rendszer létrehozásához. A dohai kereskedelmi forduló célja nemcsak a WTO-tagok közötti vámtarifák, hanem a nem vámjellegű akadályok csökkentése is, például egy, a kereskedelmet megkönnyítő megállapodás révén.

Kétoldalú és regionális szinten az az uniós cél, amely – különösen fontos ázsiai kereskedelmi partnerekkel – átfogó **szabadkereskedelmi megállapodások** kötésére irányul, kitűnő keretrendszer és hatékony eszközt biztosít az EU vállalkozásai piacra jutási lehetőségeinek javítására. A vámtarifák eltörlésén kívül ezek a megállapodások új utakat nyitnak az indokolatlan nem tarifális kereskedelmi akadályok hatékony megoldására. Innovatív elemek: az egyes ágazatokban létező nem vámjellegű akadályokra vonatkozó különösen fontos szabályok, a kereskedelem technikai akadályaira és az egészségügyi és növény-egészségügyi intézkedésekre vonatkozó megerősített együttműködési és konzultációs mechanizmus, a szolgáltatások és befektetések, a közbeszerzés és verseny – beleértve a támogatásokat – területén történő piacra jutásról szóló fejezet felvétele, a szellemi tulajdonjogok (a földrajzi jelzéseket is ideértve) oltalmának és érvényesítésének megerősítése, valamint a vámról és a kereskedelem megkönnyítéséről szóló fejezet. Ezenkívül horizontális szinten a nem tarifális akadályokra vonatkozó közvetítő mechanizmus kiegészíti a vitarendezéssel kapcsolatos

rendelkezéseket, valamint a munkaügyi és környezetvédelmi előírásokra vonatkozó kötelezettségvállalásokat a fenntartható fejlődés előmozdítása érdekében. Rendelkezni kell a szabadkereskedelmi egyezmények hatékony végrehajtásának szoros figyelemmel kíséréséről annak érdekében, hogy biztosítsuk, az EU partnerei valóban teljesítik kötelezettségvállalásaikat.

3.2. Kétoldalú kapcsolatok

A piacra jutás akadályait többféle módon is megközelítjük a harmadik országokkal történő rendszeres vagy eseti jellegű kapcsolatfelvételeink során.

A legtöbb kapcsolatban igen sokféle ágazatot érintő, rendszeres **kétoldalú párbeszéd** a kereskedelmi akadályok és szabályozási kérdések megbeszélésének és nyomon követésének hatékony, intézményesített formája, azzal a lehetőséggel, hogy a kérdést magasabb, politikai szintre emeljék, mint például a Kínával folytatott magas szintű gazdasági és kereskedelmi párbeszéd mechanizmusa (HLM), illetve az Egyesült Államokkal létrejött Transzatlanti Gazdasági Tanács. Az EU és kulcsfontosságú partnerei közötti politikai csúcstalálkozók is felhasználhatók erre a célra. Ezek a párbeszédok alkalmasak arra, hogy a nemzetközi együttműködésen keresztül előmozdítsák a szabályozási konvergenciát, és tovább erősíthetők.

Az öntudatos kereskedelmi diplomácia mind központilag Brüsszelből, mint pedig helyi szinten az érintett harmadik országban igen alkalmas az akadályok eseti alapon vagy egyedi beavatkozásként történő kezelésére egy hosszú távú stratégia megerősítése érdekében. A Bizottság és a tagállamok, valamint a piacra jutást elősegítő partnerségen belüli vállalkozások közötti koordinációnak elő kell segítenie a Bizottság és a tagállamok kétoldalú kapcsolataiban rejlő teljes potenciál kihasználását, hogy egy tömbként járjanak el, és hatékonyan fejezzék ki érdekeinket külföldön.

Ezenfelül az EU **kereskedelmi vonatkozású segítségnyújtása** – például vámtisztviselők továbbképzésével, vagyis hatékonyabb vámeljárások keretrendszerének létrehozásával – szintén segít a kereskedelmi akadályok felszabadításában.

3.3. Hivatalos eszközök

A nyílt kereskedelmi lehetőségek biztosításának egyre fontosabb eszköze a bejelentési eljárás a **WTO-TBT¹⁷ megállapodás** és a **WTO-SPS¹⁸ megállapodás** keretében. A TBT és SPS bizottság Genfben működő többoldalú tanácsadó és tárgyalási platform valamennyi WTO-tagállam számára, amelynek célja a TBT- és SPS-megállapodás ellenőrzése és betartásának biztosítása. Az új intézkedések bejelentésének kötelezettsége a WTO-nál lehetővé teszi, hogy a partnerek korai stádiumban reagáljanak és közöljék aggályaikat. Erős és aktív kötelezettségvállalás és nyomon követés szükséges ahhoz, hogy egyre nagyobb eséllyel vessünk gátat újabb kereskedelmi akadályok létesítésének.

Amennyiben nem találnak kölcsönösen elfogadható megoldást valamely kereskedelmi kérdésben támadt nézeteltérésre, a hivatalos és kikényszeríthető eszközök, mint például az EU **kereskedelmi akadályokról szóló rendeletében (TBR) rögzített eljárás**, vagy a **WTO vitarendezési eljárásainak** igénybevétele lehet a hatékony jogorvoslat. A Bizottság

¹⁷ A kereskedelem technikai akadályai

¹⁸ Egészségügy és növényegészségügy

kereskedelmi akadályokról szóló rendelete mechanizmust biztosít az uniós vállalatoknak, hogy felléphessenek a harmadik országok piacaira való bejutásukat akadályozó kereskedelmi akadályok ellen: a Bizottsághoz fordulhatnak, és panaszaik kivizsgálását, valamint jogorvoslatot kérhetnek. A WTO vitarendezési eljárása hasznos eszköz arra, hogy a WTO-nak ellentmondó akadályokkal foglalkozzunk, és kikényszerítsük a WTO-nak való megfelelést. Ezenkívül az a lehetőség, hogy a kereskedelmet gátló akadályokkal kétoldalú vitarendezési eljárás és közvetítői mechanizmusok keretében foglalkozzunk – mint azt az új generációs szabadkereskedelmi megállapodásaink előíranyozzák –, fontos jogorvoslati eszközzé fog válni és segít majd a fokozottabb piacra jutás megvalósításában.

3.4. Szabályozási együttműködés

Az EU-nak régóta vannak tapasztalatai a szabályozási konvergenciával és együttműködéssel kapcsolatban¹⁹ az egységes piacon belül, amelyet a különböző nemzeti rendelkezések alapjain hoztak létre. Az EU-ban a munkavállalóknak biztosított nagyfokú szociális védelem, az uniós piacokon értékesített áruk tekintetében meglévő magas szintű szabványok, az erős fogyasztóvédelem és a világpiacon is vezető környezetvédelmi jogszabályok elősegítették, hogy harmadik országokban is ugyanilyen magas referenciaszinteket állítsanak fel. A szabályozási együttműködés egyik fő célja a magas szintű standardok ösztönzése külföldön.

A két- vagy többoldalú nemzetközi szabályozási együttműködés segít a szabályozási gyakorlatban fennálló különbségek okozta indokolatlan akadályok megoldásában. A szabályozási együttműködés nem csak létrehoz egy mechanizmust a kétoldalú szabályozási kérdések megoldására, hanem segítséget nyújt olyan kapcsolat kiépítéséhez a szabályozók között, amely előmozdítja az információcserét a mérlegelt vagy tervezett szabályozási változásokról (korai stádiumban figyelmeztet) és a legjobb gyakorlatról. Egyes esetekben a szabályozási konvergencia lehet a megfelelő megoldás. Más esetekben a kölcsönös elismerés vagy ekvivalencia-megállapodás – néha bizonyos fokú konvergenciát követően – megfelelőbb lehet. A valószínű szabályozási fejlesztések előrelátása minden esetben alapvető fontosságú ahhoz, hogy az ipar előre tervezhessen.

A 3.2. szakaszban említett kétoldalú párbeszéd olyan hatékony, intézményesített forma, amely alkalmas a szabályozási kérdések és más kereskedelmi akadályok kérdésének rendszeres felvetésére és nyomon követésére.

A kölcsönös elismerésről szóló megállapodások (MRA) felhatalmazzák az exportáló felet, hogy a kivitel előtt tanúsítsa a termékeket az importáló fél eltérő szabályozási követelményeivel szemben. Az egészségügy és növényegészségügy területén ehhez hasonló eszköz annak elismerése, hogy az exportáló ország intézkedései egyenértékűek az importáló ország intézkedéseivel. Az **ACAA-k** (a megfelelőségi értékelésről és az ipari termékek elfogadásáról szóló megállapodások) elősegítik a szabályozási konvergenciát; ezekben a megállapodásokban – a bővítési folyamat támogatása vagy az európai szomszédságpolitika keretében – kötelezik a partnerországot az európai közösségi joganyag árukereskedelmi vonatkozásainak elfogadására, amiért cserébe a partnerországot az adott termék vonatkozásában teljes mértékben integrálják az európai egységes piacba.

¹⁹ A szabályozási együttműködéssel kapcsolatban ez a közlemény azokra a vonatkozásokra összpontosít, amelyek a legközvetlenebbül kapcsolódnak a piacra jutáshoz és a kereskedelmi akadályok felszámolásához. A szabályozási együttműködés más vonatkozásai közé tartozik a gazdasági integráció, a jobb fogyasztóvédelem és a globális szabályozások felé való elmozdulás is.

Szabályozási konvergencia és együttműködés a kulcsfontosságú országokkal

Csatlakozni kívánó országok: A Horvátországgal és Törökországgal folyó csatlakozási tárgyalások célja a közösségi vívmányok teljes körű végrehajtása mindkét országban. A vámunió Törökországgal további eszközül szolgál a szabályozási konvergencia felgyorsításához. Egy sor stabilizációs és társulási megállapodásnak köszönhetően szabadkereskedelmi övezet jön létre az EU és a nyugat-balkáni országok között, felkészítve ezen országokat a jövőbeli tagságra. A szabályozási együttműködés e megállapodások keretében folyik. Valamennyi tagjelölt és lehetséges tagjelölt ország jelentős közösségi támogatásban részesül különösen az előcsatlakozási támogatási eszköz „technikai segítségnyújtás és intézményfejlesztés” összetevőjének köszönhetően, valamint a TAIEX program keretében, mely a közösségi vívmányok (beleértve a megfelelőség-értékelés, a közbeszerzés, a szellemi tulajdonjogok területét stb.) átvételéhez, alkalmazásához és végrehajtásához nyújt segítséget.

Az európai szomszédságpolitika partnerei: Az európai szomszédságpolitika (ENP) célja a gazdasági integráció és együttműködés elmélyítése a szomszédos országokkal. A szabályozási együttműködés és konvergencia az ENP középpontjában áll, és a partnerségi és együttműködési megállapodásokon alapszik. Az európai gazdasági fellendülési tervben foglaltak szerint – többek között mélyreható és átfogó szabadkereskedelmi megállapodásokkal, amelyek lényegében minden iparágra kiterjednek, és céljuk a lehető legnagyobb fokú liberalizáció – elmélyítik a szomszédos országok gazdasági integrációját és a velük folytatott együttműködést. A jövőbeni keleti partnerség reális perspektívát kínál az áruk, a tőke és a szolgáltatások egyre nagyobb mozgásának, valamint a partnerországok gazdasága modernizációjának. Az EU és partnerei a jövőben szélesebb regionális kereskedelmi megközelítést mérlegelhetnek, amely a közösségi joganyag összes fontos elemének teljes körű elfogadását követően teljes piacra jutást kínál a belső piac vonatkozásában. E megközelítés egyik első példája az új társulási megállapodás, valamint a szabadkereskedelmi megállapodásról Ukrajnával folytatott jelenlegi tárgyalások. A déli szomszédság esetében az együttműködés a társulási megállapodáson alapszik. A növekvő szabályozási együttműködés az Euromed országokkal szabadkereskedelmi terület létesítése céljából létrehozott kereskedelmi kapcsolataink elmélyítésének központi tényezője. A végső cél egy olyan közös gazdasági térség létrehozása, amelybe az európai szomszédságpolitikával érintett összes ország beletartozik.

Amerikai Egyesült Államok: az EU legfontosabb partnere. A szoros együttműködés és – ahol lehetséges – a szabályozási megközelítések konvergenciája a legfontosabb stratégiai és gazdasági tényezők: elmélyítenék a transzatlanti piacot, és előmozdíthatnák a globális szabványok és szabályozás fejlődését. Ebből a célból 2007-ben létrehozták a Transzatlanti Gazdasági Tanácsot (TEC) mint magas szintű politikai testületet, amely politikai lendületet ad az akadálymentes transzatlanti piac létrehozásának, és számos szabályozási párbeszédet támogat. A szabályozási konvergencia érdekében erősíti az upstream együttműködést, és az Atlanti-óceán mindkét partján működő vállalkozásokkal szembeni downstream akadályok/terhek megoldását. Sikerei között találjuk a gyógyszeripari adminisztráció jelentős egyszerűsítését és a számviteli standardok egyenértékűségének elismerését.

Kína: Az „ipari termékekkel és a WTO/TBT-vel kapcsolatos konzultációs mechanizmus” előmozdítja a kölcsönös megértést és átláthatóságot szabályozási folyamatainkban. Sikerei között találjuk az orvostechikai eszközök tanúsítási eljárásainak egyszerűsítését. Szabályozási kérdések is felvethetők az EU és Kína közötti, stratégiai fontosságú kérdéseket konkrét eredmények elérésének céljával tárgyaló HLM keretében. Az EU fenn kívánja tartani

és tovább kívánja fejleszteni a jelenlegi magas szintű párbeszéd mechanizmusát, valamint az iparpolitikai és ágazati szabályozási párbeszédet annak érdekében, hogy valódi hozzáférést biztosítson a kínai piachoz, továbbá biztosítsa a fogyasztók biztonságát mindkét oldalon.

Oroszország: A kevésbé hatékony és nehézkes szabályozási akadályok felszámolása óriási mértékben elősegítené a gazdasági kapcsolatot, és jelentősen előmozdítaná az orosz piacra való bejutást az európai vállalkozások számára. Ezért az uniós és az orosz szabályozás konvergenciájának biztosítása közös érdek. Az Oroszországgal fennálló szabályozási együttműködést jelenleg a közös gazdasági térség tekintetében folytatják, továbbá számos egyedi szabályozási párbeszéd jött létre több politika területén. Míg egyes területeken jelentős haladást értek el, számos más területen az együttműködést koncentráltabbá és operatívabbá kell tenni. Az EU és Oroszország közötti gazdasági kapcsolat óriási kiaknázatlan potenciált rejt magában. Oroszország WTO-hoz való csatlakozása és Oroszország mint WTO-tagállam jövőbeni kötelezettségei további segítséget nyújtanak majd számos kérdés megoldásához. A szabályozási együttműködés kulcsfontosságú célkitűzés az EU számára, amellyel az EU és Oroszország közötti új jogi keretrendszerrel kapcsolatos, folyamatban lévő tárgyalásokon is foglalkoznak.

Japán: A nem vámjellegű akadályok jelentik az egyik legnagyobb problémát a Japánnal fennálló gazdasági kapcsolatunkban. Számos párbeszéd létezik az EU és Japán között, a szabályozási reformról folytatott párbeszédet is ideértve. Sokat nyerhetünk, ha igen sokféle ágazati kérdésről folytatunk párbeszédet Japánnal. Tekintettel Japán gazdasági jelentőségére, fokozni kell az ezen országgal folytatott szabályozási együttműködést.

Kanada: A kereskedelemre és a befektetésekre vonatkozó új, széles körű megállapodás részeként fejleszteni és mélyíteni kell a szabályozási együttműködést. A Kanadával folytatott együttműködés során az Amerikai Egyesült Államokkal folytatott szabályozási együttműködést is figyelembe kell venni, azaz a végcél a háromoldalú szabályozási konvergencia.

3.5. A piacra jutást elősegítő partnerség

Az említett eszközök fokozottabb kihasználása, valamint a kereskedelmi akadályok felszámolására irányuló különféle törekvéseink kiegészítése céljából a piacra lépési stratégia új, szorosabb partnerséget hozott létre a Bizottság, a tagállamok és a vállalkozások között a rendelkezésre álló valamennyi erőforrás és szaktudás összegyűjtése érdekében, amelyek segítségével feltárhatjuk, elemezhetjük és felszámolhatjuk az akadályokat. Az említetteket az Európai Parlament²⁰ és a Tanács²¹ erősen támogatta. A piacra jutást elősegítő tanácsadó bizottság (MAAC) havonta tartott ülései kerültek a tagállamokkal és vállalkozásokkal folytatott koordináció középpontjába; az üléseket egyedi kérdésekkel, ágazatokkal és régiókkal foglalkozó egyedi szakértői csoportok segítik.²² Ezenkívül az EU legtöbb vezető piacán helyi piacra jutási munkacsoportokat hoztak létre, amelyek összegzik a Bizottság

²⁰ Jelentés az európai vállalatok piacra jutásának megvalósítására irányuló EU-stratégiáról (2007/2185 (INI)), 2008.1.7., ref. A6-0002/2008, RR\396713EN.doc, PE396.713v02-00

²¹ A 2007. június 18-i tanácsi következtetések (GAERC), Doc. 10542/07

²² Vakcina Munkacsoport: Japán; gumiabroncsok: Japán, Kína és Indonézia; orvostechikai eszközök: India, Kína, Korea, Tajvan, Brazília, Törökország; információs és kommunikációs technológia: Törökország és Kína.

delegációinak, a tagállamok nagykövetségeinek és az uniós vállalkozások képviselteinek szaktudását és elkötelezettségét. Az említett helyi piacra jutási munkacsoportok munkája különösen értékes abból a szempontból, hogy erős „korai figyelmeztetési mechanizmussal”, a fogadó ország jogszabályainak nyomon követésével, valamint a szükséges szaktudás és kapcsolattartás rendelkezésre bocsátásával felszámolják az akadályokat. Ezen túlmenően lehetővé tették, hogy egyedi esetekben – a helyi körülmények ismeretében – több szakértőt vonjanak be. Fontos szerepet játszanak továbbá a Bizottság, a tagállamok és a vállalkozások közötti koordinációban a területen, elősegítve kereskedelmi szempontjaink hatékony, egységes álláspontot képviselő kifejezését.

Végül a Bizottság befolyásának növelése céljából – az információk megosztásával és összehangolt közös vagy párhuzamos cselekvésekkel – fokozta együttműködését a harmadik országokkal – különösen az Amerikai Egyesült Államokkal és Japánnal – a piacra jutás közös érdekű kérdéseiben.

4. JÖVŐBELI FELADATOK

Minden fent leírt eszközt fel kell használni annak biztosítására, hogy az EU nyitottsága fennmaradjon és hogy az európai vállalatok növekvő mértékben piacra jussanak harmadik országokban. A piacra lépési stratégiával összefüggésben a Bizottságnak, a tagállamoknak és a vállalkozásoknak fenn kell tartaniuk aktív elkötelezettségüket annak biztosítására, hogy az Európai Unió következetesen jár el harmadik országokban, és hatékonyan ad hangot érdekeinek külföldön.

Mindez még fontosabbá válik a jelenlegi gazdasági környezet fényében, ahol a lisszaboni stratégia külső dimenziójának is szerepet kell vállalnia a nagyobb elkötelezettség kialakításában, középpontban a növekedéssel és foglalkoztatással.

A dohai forduló gyors lezárására irányuló törekvéseinken és nagyívű szabadkereskedelmi megállapodások megkötésén túl nagy hangsúlyt kell fektetni a következőkre:

- Piacra jutással kapcsolatos tevékenységek a **jövőre nézve nagy növekedési potenciállal rendelkező ágazatokban**, mint például autóipar, gyógyszeripar, vegyipar, elektronika, gépipar és környezetvédelmi áruk, valamint a **szolgáltatások, letelepedés és közbeszerzés** területe. A szolgáltatások (először a postai futár- és terjesztési szolgáltatások) esetében a közelmúltban munkacsoportokat hoztak létre a kulcsfontosságú piaci akadályok kezelésére, amelyek jelentős lehetőségeket kínálnak az uniós szolgáltatóknak.
- A **szellemi tulajdonjogok védelme és érvényesítése** harmadik országokban a szellemi tulajdonjogokról – különösen azok érvényesítéséről – szóló részletes rendelkezéseket tartalmazó kétoldalú megállapodások megkötésével, a kétoldalú együttműködés és párbeszéd elmélyítésével, valamint technikai együttműködési programokkal, különösen Kínában és az ASEAN-országokban. Hamarosan aláírásra kerül Kínával egy vámügyi cselekvési terv a szellemi tulajdonjogok érvényesítéséről. A kétoldalú együttműködés szintén folytatódik majd az USA-val a szellemi tulajdonjogok érvényesítése terén. Az európai földrajzi jelzések jobb piacra jutásának biztosítása érdekében, harmadik országok – például India – kérésére válaszul, feltárjuk a nem mezőgazdasági termékek földrajzi eredetvédelmének lehetőségét.

- A **kis- és középvállalkozások** piacra jutása, a kisvállalkozói törvénnyel (SBA) összhangban,²³ beleértve a különös segítségnyújtást a potenciális exportpiacok szabályozási, jogi és kulturális környezetével kapcsolatos információk megszerzésében, valamint az információszerzés költségeinek csökkentésében.

Az EU-nak – gazdasági súlyára támaszkodva – lendületet kell adnia a világ vezető gazdaságaival fenntartott gazdasági és kereskedelmi kapcsolatainak. Tovább kell lépünk a kereskedelmi, szabályozási és szélesebb értelemben vett gazdasági kapcsolataink szálainak összefűzése területén. Partnereinkkel fenntartott kapcsolataink nem fűzhetők fel egyetlen modellre, ezért az EU-nak jobb módszereket kell találnia politikáink külső és belső dimenziójának összehangolására, és a kulcsfontosságú partnereinkkel folytatott átfogó párbeszédre. Ezzel kapcsolatban mérlegelnünk kell azt is, hogyan lehetne a legjobban előmozdítani a nemzetközileg elfogadott méltányos munkára vonatkozó programot és az alapvető munkaügyi normákat.

Az EU jövőbeli tevékenységeinek a következő elveken kell alapulniuk:

(1) **Összehangolt fellépés**

Az európai vállalkozások piacra jutásának és exportlehetőségeinek javítására irányuló törekvéseket, valamint a szabályozási együttműködéssel és konvergenciával kapcsolatos egyéb kérdéseket össze kell hangolni, és egyértelműen hozzá kell kapcsolni a külső versenyképességi programhoz. A törekvéseket összpontosítani és megfelelően irányítani kell a rendelkezésre álló eszközök legjobb kihasználása mellett, nem pedig elszigetelt, eseti megbeszéléseket kell folytatni egyes területekről partnereinkkel. Biztosítani kell, hogy a folyamatot az EU legfontosabb partnerei politikailag is felügyelhessék. A piacra lépési stratégia az összehangolás egyik lényeges keretrendszere.

(2) **A prioritások meghatározása**

A fontossági sorrend meghatározása kritikus fontosságú tényező. A kereskedelmi akadályokkal való foglalkozás – tekintet nélkül az akadályok jellegére – sok erőforrást igényel. Meg kell bizonyosodnunk arról, hogy az EU piacnyitási és szabályozási együttműködési törekvéseinek valós, fenntartható gazdasági hatása van, és azok ésszerű időn belül megvalósulhatnak. Azokat a partnereket, ágazatokat és politikákat kell előnyben részesíteni, akikhez/amelyekhez erős – tényleges vagy potenciális – gazdasági érdek fűződik. Az EU szélesebb politikai célkitűzése, azaz a gazdasági integráció az EU szomszédaival, azt jelenti, hogy az ezekkel az országokkal folytatott programok szintén elsőrendű fontosságúak.

(3) **Az érdekelt felek meghallgatása**

A Bizottság, a tagállamok és a vállalkozások között a piacra lépési stratégia keretében fennálló erősebb partnerség igen hatékornak bizonyult. Ezt az erőt a piacra jutás és a szabályozási együttműködési tevékenységek valamennyi vonatkozására át kell vinni. Fontos lesz az alsóbb szinteken megvalósuló összehangolás a partnerség keretében és harmadik országokkal a kereskedelmi

²³ COM(2008) 394., 2008.6.25.

akadályok elkerülését és megszüntetését célzó proaktív megközelítés kialakítása érdekében.

(4) A különböző eszközök teljes körű kihasználása

Az EU és főbb kereskedelmi partnerei közötti kapcsolatok igen sokféle interakcióra vonatkoznak. Ezeket eddig sokszor egymástól függetlenül végezték, ami nehezíti az előnyök értékelését. Az Európai Közösségnek a jövőben át kell tekintenie azokat a területeket, ahol partnereinknek előnyük származik az EU-val való együttműködésből, például a kutatási és fejlesztési programok területén, azonban ezzel egyidejűleg jelentős akadályokat tartanak fenn az uniós vállalkozásokkal szemben. Minden rendelkezésünkre álló eszközt koncentráltan és következetesen fel kell használnunk az európai exportőrök exportlehetőségeinek javítása és a globális szabályozási keretrendszer tökéletesítése érdekében.

5. KÖVETKEZTETÉS

E közlemény célja nagyobb lehetőségek biztosítása az uniós vállalkozások számára harmadik országokban, valamint a külső és belső politikák ötvözése.

E közlemény egyben az első évenkénti piacra jutási jelentés is, ami számot ad a jelenleg létező jelentős akadályokról. Az akadályok sikeres felszámolásához az európai kereskedelmi érdek egy álláspontot képviselő, határozott kifejezése szükséges. Az EU cselekvéseinek sikere továbbra is jelentős mértékben függ az összes érdekelt komoly elkötelezettségétől.

A kereskedelmi akadályokra adott válasznak következetesnek és célzottan kell lennie. Az EU-nak különböző eszközök állnak rendelkezésére a kereskedelmi akadályok felszámolására és a szabályozási konvergencia előmozdítására. Az EU-nak valamennyi eszközét stratégiai módon kell felhasználnia és biztosítani kell egy olyan integráltabb külpolitikai menetrendet, mely kompromisszumokat és mindenki számára előnyös megoldásokat kínál. A Bizottság biztosítja a szabályozási együttműködésben rejlő potenciál teljes körű kiaknázását, aminek célja a kereskedelmi kihívások előrejelzése és kölcsönösen előnyös együttműködés biztosítása a jogalkotási folyamat korai szakaszaiban. A piacra jutáson túl a szabályozási együttműködés további előnyöket kínál olyan területeken, mint például a fogyasztóvédelem, a környezetvédelmi normák javítása, a jogalkotás még inkább tudományos alapra helyezése, valamint a vállalkozás költségeinek csökkentése.

E közlemény felvázolja a szabályozási akadályok megszüntetésének és a fokozottabb piacra jutásnak a lehetőségeit, melyek a növekedést és a munkahelyteremtést célozzák. A Bizottság 2009-ben aktívan tovább folytatja e célkitűzések megvalósítását, beleértve a szabályozási együttműködés további erősítése lehetőségeinek mérlegelését. Ezeket a törekvéseket a 2010 utáni, növekedést és foglalkoztatást célzó lisszaboni stratégia továbbfejlesztése kíséri.