EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION

Bryssel den 18.4.2007
KOM(2007) 183 slutlig

MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL EUROPAPARLAMENTET, RÅDET, EUROPEISKA EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN SAMT REGIONKOMMITTÉN

EUROPA I VÄRLDEN: ETT STARKARE PARTNERSKAP FÖR BÄTTRE MARKNADSTILLTRÄDE FÖR EU:S EXPORTÖRER

{SEK(2007) 452}
{SEK(2007) 453}

MEDDELANDE FRÅN KOMMISSIONEN TILL EUROPAPARLAMENTET, RÅDET, EUROPEISKA EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN SAMT REGIONKOMMITTÉN

EUROPA I VÄRLDEN:
ETT STARKARE PARTNERSKAP FÖR BÄTTRE MARKNADSTILLTRÄDE FÖR EU:S EXPORTÖRER

1. Inledning

Det har aldrig varit viktigare för de europeiska företagen att få tillträde till handelspartnernas marknader än i dagens globala ekonomi. Därför gör de nu kapitalintensiva investeringar i tredjeländer och bygger upp komplexa och globala försörjningskedjor. De europeiska exportörerna satsar alltmer på att lyckas på marknaden inte bara i de stora ekonomierna i den industrialiserade världen, utan även i framväxande ekonomier som t.ex. Kina, Indien, Brasilien och Ryssland.

I meddelandet om ett konkurrenskraftigt **Europa i världen** från 2006[1] framhålls att handelspolitiken i betydande utsträckning kan bidra till att skapa tillväxt och sysselsättning i EU genom att se till att de europeiska företagen kan konkurrera och få tillträde till de exportmarknader de behöver. EU gör rätt i att öppna sina marknader på ett sätt som stimulerar konkurrenskraft och innovation, ger tillgång till råvaror och attraherar utländska investeringar. Det är rätt sätt att hantera globaliseringen. Samtidigt kan och bör vi förvänta oss att utländska marknader öppnas för europeiska företag och att rättvisa handelsvillkor gäller även för dem. I synnerhet bör nu de framväxande ekonomier som tack vare det internationella handelssystemet har kunnat skapa en stark tillväxt minska sina egna handelshinder och öppna sina marknader ytterligare. Det ligger i deras eget intresse, och det gynnar även det internationella handelssystemet som helhet. I den starkt konkurrenspräglade globala ekonomin kommer villkoren för marknadstillträde att i stor utsträckning påverka hur stark exporten blir.

EU:s högsta prioritet är att bibehålla öppna internationella marknader genom sitt åtagande gentemot WTO, det multilaterala handelssystemet och Doharundan. Successiv global liberalisering är inte bara det bästa sättet att skapa ett öppet handelssystem, utan är också det enda sättet som fungerar för alla länder oavsett utvecklingsnivå. En ny strategi för marknadstillträde som är inriktad på särskilda problem eller marknader är dock en väsentlig del av EU:s bredare strategi.

I detta meddelande föreslås att ett starkare **partnerskap för bättre marknadstillträde** upprättas mellan kommissionen, medlemsstaterna och näringslivet på grundval av ett brett offentligt samråd. I meddelandet beskrivs en tydligare och mer resultatinriktad strategi med inriktning på konkreta problem som EU-företagen ställs inför på marknader i tredjeländer. Dessutom identifieras svagheter i det nuvarande systemet och hur EU:s strategi måste anpassas till den föränderliga globala ekonomin.

---

[1] Meddelande från kommissionen till rådet, Europaparlamentet, Europeiska ekonomiska och sociala kommittén samt Regionkommittén – Ett konkurrenskraftigt Europa i världen – Ett bidrag till EU:s tillväxt- och sysselsättningsstrategi - KOM(2006) 567, 4.10.2006.

I meddelandet förespråkas en ökad decentralisering av det nuvarande systemet och ett bättre utnyttjande av lokalkännedom och lokala initiativ genom att det inrättas lokalt baserade grupper med uppgift att förbättra marknadstillträdet för EU, där kommissionens delegationer, medlemsstaternas ambassader och näringslivsorganisationer deltar. Frågan ställs också om bättre prioriteringar skulle kunna göras i fråga om resursanvändningen så att EU kan inrikta sig på de mest angelägna problemen, även om man naturligtvis ser till att alla klagomål som rör marknadstillträde beaktas. Dessutom beskrivs hur man kan skapa större öppenhet och ökad effektivitet i det nuvarande systemet för EU-företagen.

En kraftfull strategi för marknadstillträde är en viktig del av den gemensamma handelspolitiken. Det är också ett centralt område där EU kan skapa konkreta ekonomiska fördelar för medlemsstaterna. När det gäller att motverka handelshinder måste vi fastställa nya sätt att förbättra befintliga verktyg och, där så är möjligt, utveckla nya verktyg. I meddelandet beskrivs hur vi kan stärka den strategin för framtiden.

2. Marknadstillträde i en föränderlig global ekonomi

Utvecklingen sedan 1996

Syftet med EU:s strategi för marknadstillträde från 1996[2] var att verka för multilaterala och bilaterala handelsöverenskommelser och se till att tredjelandsmarknader öppnas för export från EU. Denna strategi syftade till att ge exportörerna information om villkor för marknadstillträde och ramar för åtgärderna mot handelshinder när det gäller varor, tjänster, immateriella rättigheter och investeringar.

En databas med information om marknadstillträde upprättades som främsta operativa verktyg för denna strategi. Det är en kostnadsfri webbtjänst för exportörer i EU som ger information om villkoren för marknadstillträde i omkring 100 olika länder och tillgång till ett växande offentligt register med för närvarande omkring 500 hinder för marknadstillträde som påtalats främst av berörda företag. Databasens informationsdel används flitigt och har många besökare.

Att EU har lagt tonvikten vid multilaterala insatser för att minska handelshindren har för kommissionens del inneburit minskat fokus på att undanröja särskilda handelshinder. Här krävs en ändring, inte bara för att icke-tariffära handelshinder har blivit allt viktigare och allt mer komplexa utan också för att tillgodose berörda parters behov. Detta kan ske genom ett förbättrat samråd med näringslivet och medlemsstaterna och genom en mer fokuserad strategi för att motverka handelshinder och använda resurserna på bästa sätt. Om vi inte lyckas förbättra samordningen kommer det att bli mycket svårare att upptäcka, analysera och bedöma de frågor som bör prioriteras och att klara av att systematiskt undanröja handelshindren.

Nya handelshinder i den globala ekonomin

Handelshindren har ändrat karaktär i den globala ekonomin. Tidigare var marknadstillträde fokuserat på tullar, men idag blir icke-tariffära handelshinder och andra handelshinder ”bakom gränserna” på marknaderna hos våra handelspartner allt viktigare (se rutan nedan). Man bör göra tydlig åtskillnad mellan onödiga handelshinder och berättigade och rättsligt

---

[2] Meddelande från kommissionen till rådet, Europaparlamentet, Europeiska ekonomiska och sociala kommittén samt Regionkommittén: Den internationella handelns världsomspännande utmaning: en marknadsstrategi för Europeiska unionen - KOM(96) 53, 14.2.1996.

försvarbara åtgärder som vidtas för att uppnå legitima politiska mål som säkerhet, skydd för människors, djurs och växters hälsa samt miljöskydd. Handeln behöver regleras, men detta måste ske öppet, utan diskriminering och utan att det begränsar handeln mer än vad som är nödvändigt för att uppnå andra legitima politiska mål.

Det är svårare, mer tekniskt krävande och tidskrävande att upptäcka, analysera och undanröja dessa nya typer av handelshinder. Idag beror många problem med marknadstillträde på brister i fråga om tillämpningen av gällande regler eller kontrollen av efterlevnaden. WTO-bestämmelserna har inte heller hållit jämna steg med den allt snårigare djungeln av handelshinder i den globala ekonomin. GATT och WTO har gett anmärkningsvärt goda resultat när det gäller att få bort tariffära handelshinder, och man har nu gått över till områden som t.ex. kontroll av hälsobestämmelser som begränsar handeln. Men det finns fortfarande många områden där WTO-bestämmelserna behöver ses över och utvecklas för att man ska kunna motverka icke-tariffära handelshinder. Ju mer vi lyckas sprida bästa praxis och få till stånd en tillnärmning av miljöstandarder och sociala standarder hos våra handelspartner, desto mer gynnar det EU-företagen.

Handelshinder i den moderna globala ekonomin

1. **Tariffära handelshinder**. Dessa har minskat genom återkommande multilaterala handelsrundor, men höga tullar är fortfarande ett problem för EU-exportörerna.

2. **Krångliga tullförfaranden** för import, export och transitering samt illojala eller diskriminerande **skatteregler**.

3. **Tekniska föreskrifter, standarder** och förfaranden för bedömning av överensstämmelse som inte följer WTO-avtalet om tekniska handelshinder.

4. **Missbruk av sanitära och fytosanitära åtgärder**, dvs. när åtgärder vidtas som inte är motiverade av hälso- och säkerhetsskäl enligt gällande WTO-bestämmelser.

5. **Begränsad tillgång till råvaror**, särskilt exportbegränsande åtgärder som t.ex. exportavgifter som driver upp priserna på varor som hudar och skinn och viktiga mineral- och metallvaror samt dubbel prissättning.

6. **Otillräckligt skydd för immateriella rättigheter**, även geografiska beteckningar, samt bristande genomförande och kontroll av efterlevnaden.

7. **Handelshinder för tjänster** och **utländska direkta investeringar**, t.ex omotiverade begränsningar av utländskt ägande, krav på att upprätta samriskföretag och diskriminerande behandling.

8. **Begränsande regler för offentlig upphandling** och metoder som hindrar EU-företagen från att lägga rimliga bud vid offentligt upphandling i tredjeländer.

9. Tredjeländer **missbrukar handelspolitiska skyddsåtgärder eller använder dem på ett sätt som inte är förenligt med WTO-bestämmelserna**.

10. **Illojal begränsning av marknadstillträdet genom användning av statligt stöd och andra subventioner** i tredjeländer.

Berörda parter stöder en förändring

Under 2006 beställde kommissionen en utvärderingsstudie[3] och genomförde ett samråd på Internet om Europeiska unionens strategi för marknadstillträde[4]. Över 150 svar inkom från medlemsstaterna, från olika företag i EU och från andra berörda parter. Följande huvudsakliga slutsatser drogs av utvärderingen och samrådet:

- EU behöver bättre politiska instrument för att skapa och bibehålla marknadstillträde – en kombination mellan multilaterala och bilaterala förhandlingar om handelsavtal och beslutsamma åtgärder för att se till att dessa avtal följs.

- Det är naturligtvis främst medlemsstaternas uppgift att främja exporten, men många europeiska företag verkar på det europeiska planet och i allt högre grad även på det internationella planet. Det krävs ett närmare partnerskap mellan kommissionen, medlemsstaterna och näringslivet – både i Bryssel och i tredjeländer – för att vi kunna agera effektivt för att motverka och förebygga handelshinder.

- EU måste bli bättre på att prioritera åtgärder mot handelshinder för att åstadkomma bästa möjliga ekonomiska resultat för EU.

- EU behöver effektiva och öppnare tjänster för företagen. Små och medelstora företag exporterar i allt större utsträckning och har ofta svårast att hantera handelshinder. Deras problem att få marknadstillträde måste beaktas noga när strategin omsätts i praktiken. Kommissionen antog i november 2005 ett meddelande[5] där de små och medelstora företagens behov i detta avseende särskilt tas upp. Kommissionen kan ytterligare förbättra sin databas med information om marknadstillträde så att den blir mer användarvänlig.

Resultaten av vår utvärdering och av samrådet visar tydligt att marknadstillträde betraktas som ett område där det krävs mer kraftfulla insatser på EU-nivå. EU-företagen vill ha en mer resultatinriktad strategi med inriktning på de konkreta problem som EU-företagen ställs inför på tredjelandsmarknader. Företagen efterlyser snabba och verkningsfulla åtgärder som motsvarar dagens verklighet i affärslivet. Medlemsstaterna har konsekvent förespråkat en mer verkningsfull och offensiv EU-strategi.

3. Förslag för att främja ett starkare partnerskap för bättre marknadstillträde

Skälen till att fokusera på marknadstillträde är minst lika gångbara idag som de var 1996. Vår uppgift är att stärka och anpassa ramarna för strategin för marknadstillträde och förbättra de verktyg som används i detta syfte.

---

3 Rapporten kan laddas ner från: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

4 Rapporten kan laddas ner från: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

5 Kommissionens meddelande "Genomförande av gemenskapens Lissabonprogram - Tillväxt och sysselsättning genom en modern politik för små och medelstora företag" - KOM(2005) 551, 10.11.2005.

3.1. Rätt kombination av politiska instrument

WTO-systemet och det multilaterala samarbetet är den viktigaste mekanismen för att skapa och skydda marknadstillträde i det globala handelssystemet, även om t.ex. Världstullorganisationen också gör betydande insatser. Men vi kan inte förlita oss på en enda väg eller mekanism för att motverka handelshinder. Vi måste använda en kombination av multilaterala och bilaterala, och formella och informella, instrument.

Beträffande WTO är det särskilt viktigt för EU att den ambitiösa Doharundans handelsförhandlingar leder fram till bra avtal. Utrymmet att använda anslutningsförhandlingar för att förbättra marknadstillträdet har minskat, eftersom de flesta viktiga handelsnationer, t.ex. Kina, nu har anslutit sig till WTO och andra, t.ex. Ryssland, befinner sig i slutskedet av förhandlingarna. De multilaterala insatserna kompletteras med förhandlingarna om de nya bilaterala frihandelsavtalen – som går längre än gällande WTO-bestämmelser – med regioner och länder som Asean, Korea, Indien, de andinska länderna och Centralamerika, genom de pågående förhandlingarna med Mercosur och Gulfstaternas samarbetsråd samt genom de sektorsavtal som sluts.

EU bör sträva efter att stärka sin ställning inom internationella standardiseringsorgan som ISO. Detta skulle ge oss ett större inflytande över det internationella regleringssamarbetet, t.ex. genom att främja användningen av frivilliga internationella standarder som utarbetas av de internationella standardiseringsorganen. De nya frihandelsavtalen bör också innehålla bestämmelser om en tillnärmning på lagstiftningsområdet. EU bör också underlätta ett aktivt deltagande från utvecklingsländernas sida i sådana dialoger om regelverket.

Men att komma överens om reglerna är bara början på processen. Det krävs en tydlig inriktning på att kontrollera efterlevnaden och se till att tredjeländer fullgör sina skyldigheter enligt bilaterala och multilaterala avtal. Därför bör man aktivt arbeta för rättigheterna enligt WTO:s överenskommelse om tvistlösning. Multilaterala och bilaterala förhandlingar bör användas för att införa flexibla mekanismer för förebyggande och lösning av tvister genom medling när problem uppstår med partnerländerna. Vi bör också uppmuntra andra att liksom EU i större utsträckning använda anmälningsförfarandena i avtalen om tekniska handelshinder för att motverka handelshinder. Vi bör också utvidga handelshinderförordningen till att omfatta klagomål som rör överträdelse av bilaterala avtal som EU ingått. EU kan också vidareutveckla samarbetet med tredjeländer för att motverka handelshinder som är en gemensam angelägenhet. EU bör t.ex. se till att sådana diskussioner förs i befintliga strategiska partnerskap med viktiga marknader både i framväxande ekonomier och i industrialiserade ekonomier. Ett nära samarbete bedrivs redan med USA när det gäller frågor som rör marknadstillträde.

Frånvaron av verkningsfull konkurrenslagstiftning kan också begränsa marknadstillträdet. Det krävs ytterligare insatser för att se till att lämpliga konkurrensregler införs i tredjeländer.

Det krävs ett effektivt tekniskt och administrativt system för att se till att bestämmelserna om marknadstillträde tillämpas. En svårighet är att det särskilt i många utvecklingsländer kan råda brist på administrativ kapacitet, utbildning eller teknisk utrustning. Handelsrelaterat bistånd kan bidra till att lösa dessa problem. Kommissionen och EU som helhet avser att öka det

handelsrelaterade biståndet som en del av den övergripande strategin för bistånd i utbyte mot handel[6].

Politiska förbindelser och handelsdiplomati kommer också att bli allt viktigare i kommissionens, medlemsstaternas och näringslivets gemensamma insatser för att motverka handelshinder som komplement till andra mer långsiktiga politiska instrument.

3.2. Ett nytt förhållande till medlemsstaterna och näringslivet

Kommissionen har en avgörande roll som "spindeln i nätet" för den gemensamma handelspolitiken. Men för att kunna agera mer effektivt behöver kommissionen upprätta ett nytt partnerskap både med medlemsstaterna, som har egna befogenheter på området, och med näringslivet i EU.

Kommissionen, medlemsstaterna och näringslivet måste förbättra sina arbetsmetoder. Det krävs mer systematiska kontakter och samarbetskanaler på alla nivåer, både inom EU och i tredjeländer. De bör förbättra samarbetet när det gäller att prioritera bland insatserna för att undanröja handelshinder, skapa länkar mellan databaser och utveckla ett nätverk med experter på marknadstillträde.

Det är särskilt viktigt att så sker på väsentliga marknader i tredjeländer, där lokalkännedomen finns. Kommissionens delegationer, medlemsstaternas ambassader och EU-företag som är etablerade på utländska marknader har kännedom om lokala administrativa strukturer och förfaranden och har ofta de bästa förutsättningarna att göra preliminära bedömningar av marknadstillträdesproblem, att avgöra vilka ärenden som kräver samordnade insatser med experter i Bryssel när det gäller t.ex. immateriella rättigheter, tekniska handelshinder och sanitärt och fytosanitärt skydd samt att göra uppföljningar på plats. Många konkreta insatser görs redan i tredjeländer i form av gemensam användning av resurser och kontakter. Mer systematisk kontakt och samordning skulle dock förbättra uppgiftsinsamlingen, underlätta identifieringen av relevanta lagförslag så att åtgärder kan vidtas innan de antas och främja användningen av lokalkännedom och diplomatiska påtryckningar för att vidta snabba och effektiva åtgärder mot marknadstillträdeshinder.

Kommissionen föreslår att särskilda grupper för marknadstillträde skapas i tredjeländer, där kommissionen, medlemsstaterna, näringslivet (t.ex. EU-medlemsstaternas handelskammare) och, om lämpligt, andra berörda parter i EU deltar. En förteckning över pilotländer kommer att upprättas inom kort i syfte att skapa starkare nätverk och marknadstillträdesgrupper.

Kommissionen anser också att den rådgivande kommittén för marknadstillträde, som består av företrädare för medlemsstaterna och leds av kommissionen, bör bli mer tekniskt inriktad på frågor som rör marknadstillträde[7]. Man bör bland annat ta upp särskilda ärenden och utbyta exempel på bästa praxis. Kommittén bör också fokusera mer på samordning på grundval av återkoppling från de lokala marknadstillträdesgrupperna och ha ett nära samarbete med kommittén för handelshinderförordningen. Artikel 133-kommittén, den övergripande rådgivande kommittén för handelspolitiken, bör även i fortsättningen vara ett forum för diskussion om de viktigaste ärendena som rör marknadstillträde. Eftersom marknadstillträde är ett komplext och mångfacetterat område kommer det dock även att behövas insatser av

---

6 Meddelande från kommissionen till rådet och Europaparlamentet: Mot en EU-strategi för Aid for Trade – kommissionens bidrag - KOM(2007) 163, 4.4.2007.

7 Inom ramen för dess uppdrag enligt rådets beslut 98/552/EG av den 24 september 1998.

andra specialiserade kommittéer. Kommissionen kommer också även i fortsättningen att diskutera dessa frågor regelbundet med Europaparlamentet.

Kommissionen har fått tydliga signaler från näringslivet om ett mer aktivt deltagande i arbetet för att undanröja handelshinder. Kommissionen anser att trepartssamtal mellan kommissionen, näringslivet i EU och medlemsstaterna är ett positivt steg och föreslår att ett särskilt forum inrättas för regelbundna möten mellan medlemsstaterna, kommissionen och EU-företagen. Detta kan ske i anknytning till mötena i den rådgivande kommittén för marknadstillträde.

Som allmän samarbetsprincip gäller att vi bör utnyttja befintliga mekanismer bättre och skapa förutsättningar för regelbunden kontakt istället för att inrätta nya institutioner för samarbetet inom EU.

3.3. Prioritera för optimal resursanvändning

Antalet rapporterade handelshinder är redan betydande, men förväntas öka ytterligare. Den alltmer komplexa situationen med handelshinder som blir allt svårare att motverka innebär också att vi måste fokusera på de viktigaste hindren och vidta de åtgärder som behövs.

Alla inlämnade klagomål bör granskas även i framtiden, men på grundval av de objektiva prioriteringsindikatorer som diskuterats med medlemsstaterna och näringslivet i EU, inbegripet små och medelstora företag. Bland dessa kan ingå följande:

- Potentiella ekonomiska fördelar för EU-företagen på kort och medellång sikt.
- Huruvida handelshindret utgör en allvarlig överträdelse av bilaterala eller multilaterala avtal.
- Sannolikheten att problemet kan lösas inom rimlig tid.

Beträffande resultaten av prioriteringsarbetet kan prioriteringarna göras enligt följande:

- Land (både industrialiserade framväxande ekonomier, med undantag för de minst utvecklade länderna).
- Sektor (flera sektorer har identifierats inom ramen för samrådet och industripolitiken[8]).
- Problemkategori, t.ex. intrång i immateriella rättigheter.

Prioriteringen får dock inte bli en tvångströja, utan ska bidra till att ge vägledning om hur resurserna kan utnyttjas på bästa sätt.

---

[8] Kommissionens meddelande: "Genomförandet av gemenskapens Lissabonprogram: En politik till stöd för EU:s tillverkningsindustri – mot en mer integrerad industripolitik" - KOM(2005) 474, 5.10.2005. Den tekniska uppdateringen från 4.9.2006 kan laddas ner från: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

3.4. Effektivare och öppnare tjänster

…som förhindrar nya handelshinder…

En förebyggande strategi för tidig varning för att övervaka regelverket i tredjeländer har fördelen att man kan upptäcka tänkbara handelshinder på ett tidigt stadium och agera direkt, och att synpunkter på lagförslag eller föreskrifter kan föras fram till våra handelspartner innan de antas. Kommissionen kommer att uppmuntra andra att utnyttja anmälningsförfarandet i avtalet om tekniska handelshinder och förstärka den uppgiftsinsamling om kommande lagförslag som marknadstillträdesgrupperna gör på plats i tredjeländer.

…förbättrar arbetet för att undanröja handelshinder…

Den största klyftan mellan de förväntningar som skapades 1996 och de resultat som uppnåtts gäller den tid det tar att få bort handelsbegränsningar även när det är uppenbart att multilaterala eller bilaterala avtal överträds. Företagen har gjort klart att de behöver snabbare och bättre anpassade åtgärder. Kommissionen kommer att förbättra och rationalisera registreringen, analysen och handläggningen av klagomål som rör marknadstillträde samt återkopplingen till företagen.

Det är EU-företagen som kommer att tillhandahålla en stor del av informationen om de handelshinder som påverkar deras handel med eller investeringar i tredjeländer och att se till att kommissionen får tillgång till dessa uppgifter. Målet är att alla inlämnade klagomål som rör marknadstillträde ska registreras i marknadstillträdesdatabasen. Webblänkar kommer att skapas med andra databaser på andra håll i EU (om möjligt även med medlemsstaterna och näringslivet) för att se till att alla registrerade handelshinder kan hämtas fram via marknadstillträdesdatabasen. Unika referensnummer kan tilldelas för att göra det lättare att följa ärenden genom systemet.

Alla berörda parter bör bidra till analysen av handelshinder, även de lokala marknadstillträdesgrupperna. EU-företagen bör också regelbundet få information om pågående insatser.

Att identifiera och analysera handelshinder är det område där ett nära partnerskap med företagen och medlemsstaterna kan förväntas påverka effektiviteten och öppenheten mest.

…och förbättrar marknadstillträdesdatabasen

Europeiska kommissionens marknadstillträdesdatabas ger snabb och tillförlitlig information om tullsatser, importförfaranden och dokumentkrav för importen till tredjeländer och innehåller även information om handelshinder på dessa marknader. Användarna är generellt sett nöjda med det nuvarande systemet, men vissa förbättringar bör göras.

Fokus kommer att ligga mer på användarvändlighet och förenkling av databasen, så att det blir lättare att identifiera och rapportera problem. Kommissionen kommer att minska handläggningstiden för webbförfrågningar och åta sig att regelbundet uppdatera informationen i databasen. Det kommer att bli lättare att lämna synpunkter via e-post, vilket förhoppningsvis leder till att kommissionen får kännedom om fler frågor och problem. En reklamkampanj kommer att inledas i och tillsammans med medlemsstaterna för att på bred front sprida information om de tjänster som partnerskapet för marknadstillträde erbjuder,

särskilt till små och medelstora företag via det nya EU-nätverket för stöd till näringslivet och innovation, och för att få EU-företagen att föra fram sina klagomål om handelshinder.

På användarnas begäran och för att bättre tillgodose EU-exportörernas behov kommer nya delar av marknadstillträdesdatabasen att utvecklas med tiden för att förbättra täckningen på områden som tjänster, immateriella rättigheter samt investeringar.

De lokala marknadstillträdesgrupperna bör utarbeta regelbundna rapporter om handelshinder i värdländerna för att komplettera informationen i databasen.

Kommissionen kommer också att undersöka hur man kan koppla samman marknadstillträdesdatabasen med rådgivningstjänsten för exportörer i utvecklingsländerna. Om exportörerna i utvecklingsländerna får tillgång till denna information förbättras deras möjligheter att exportera till andra länder, vilket särskilt gynnar syd-syd-handeln.

4. Slutsatser

Ett starkare partnerskap för bättre marknadstillträde är ett viktig inslag i strategin för ett konkurrenskraftigt EU i världen och bidrar även väsentligt till Lissabonagendan för tillväxt och sysselsättning. De europeiska företagen – från starka globala företag till nystartade små och medelstora företag – får kämpa för att klara sig i den globala konkurrensen. En kraftfull strategi för marknadstillträde är en viktig del av den gemensamma handelspolitiken. Det är också ett centralt område där EU kan skapa konkreta ekonomiska fördelar för medlemsstaterna, EU-medborgarna och företagen. EU:s strategi från 1996 behöver stärkas och anpassas till en föränderlig global ekonomi där inte bara de marknader de europeiska företagen vill få tillträde till utan även handelshindren förändras.

Kommissionen föreslår därför följande:

- En starkare satsning på att använda multilaterala institutioner som WTO och bilaterala kanaler som de nya frihandelsavtalen för att främja successiv – och genomförbar – liberalisering, marknadsöppning samt tillnärmning av standarder och normer mellan EU och dess handelspartner.

- Stärka förbindelserna mellan kommissionen, medlemsstaterna och näringslivet i EU för att direkt hjälpa företagen att lösa problem som rör tillträdet till marknaden i tredjeländer med metoder och tidsramar som överensstämmer med affärsvärldens verklighet.

- Decentralisera det nuvarande systemet och främja lokala initiativ i tredjeländer genom att skapa lokalt baserade grupper med uppgift att förbättra marknadstillträdet för EU, där kommissionens delegationer, medlemsstaternas ambassader och näringslivsorganisationer deltar.

- Ett närmare tekniskt samarbete i Bryssel mellan medlemsstaternas tjänstemän och kommissionen när det gäller frågor som rör marknadstillträde samt ett intensifierat samråd med en rad olika företrädare för näringslivet.

- Tydligare prioriteringar när beslut fattas om vilka handelshinder man bör inrikta sig på för att använda resurserna på bästa sätt på vissa målmarknader (dock med undantag för de minst utvecklade nationerna), viktiga sektorer och/eller områden som t.ex. immateriella rättigheter.

- En översyn av Europeiska kommissionens databas med information om marknadstillträde.
- Ökad effektivitet och öppenhet när kommissionen analyserar klagomål om handelshinder, bl.a. ett nytt rationaliserat system för registrering av klagomål.

För att detta initiativ skall lyckas krävs att ett nytt starkt partnerskap inrättas, att det tilldelas tillräckliga medel och att de gemensamma resurserna används på bästa sätt. Kommissionen är fast besluten att möta denna utmaning och uppmanar alla berörda parter att bidra till att detta nya partnerskap inrättas.