



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 18.4.2007
COM(2007) 183 definitief

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN HET EUROPEES PARLEMENT, DE
RAAD, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ
VAN DE REGIO'S**

**EUROPA ALS WERELDSPELER:
EEN STERKER PARTNERSCHAP VOOR MARKTTOEGANG
TEN BEHOEVE VAN EUROPESE EXPORTEURS**

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

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN HET EUROPEES PARLEMENT, DE
RAAD, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ
VAN DE REGIO'S**

**EUROPA ALS WERELDSPELER:
EEN STERKER PARTNERSCHAP VOOR MARKTTTOEGANG
TEN BEHOEVE VAN EUROPESE EXPORTEURS**

1. Inleiding

In de huidige gemonialiseerde economie zijn Europese ondernemingen meer dan ooit afhankelijk van een effectieve toegang tot de markten van onze handelspartners. Europese ondernemingen doen kapitaalintensieve investeringen in derde landen en creëren complexe, wereldwijde toeleveringsketens. Europese exporteurs proberen in toenemende mate niet alleen in de grote economieën van de ontwikkelde wereld, maar ook in opkomende economieën, zoals China, India, Brazilië en Rusland successen te boeken.

In de mededeling over **Europa als wereldspeler** uit 2006¹ werd aangevoerd dat het handelsbeleid een wezenlijke bijdrage aan groei en werkgelegenheid in Europa kan leveren wanneer het ervoor zorgt dat Europese ondernemingen concurrerend blijven en zonder belemmeringen toegang hebben tot de exportmarkten die zij nodig hebben. Terecht opent Europa zijn eigen markten om zo het concurrentievermogen en innovatie te stimuleren, toegang tot grondstoffen te krijgen en buitenlandse investeringen aan te trekken. Dit is het juiste antwoord op de mondialisering. Daar staat tegenover dat we ook in het buitenland open markten en eerlijke handelsvoorwaarden mogen en moeten verwachten. In het bijzonder moeten de opkomende economieën, die van het mondiale handelssysteem hebben geprofiteerd om hoge groei cijfers te behalen, nu hun handelsbelemmeringen afbouwen en hun markten verder openstellen. Het is in hun eigen belang, en in het belang van het wereldhandelssysteem. In een zeer concurrerende gemonialiseerde economie zal markttoegang een grote invloed op onze economische exportkracht hebben.

Bij zijn streven naar open wereldmarkten zet Europa vooral in op de WTO, het multilaterale handelssysteem en de Doharonde. Een geleidelijke wereldwijde liberalisering is niet alleen de effectiefste manier om een open handelssysteem tot stand te brengen, maar ook de enige manier die iedereen, ontwikkelingslanden en ontwikkelde landen, profijt oplevert. Desondanks is een herzien markttoegangsbeleid waarin specifieke problemen of markten centraal staan, een essentieel onderdeel van de bredere EU-strategie.

In deze mededeling wordt een sterker **Partnerschap voor markttoegang** tussen de Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven voorgesteld, dat is gebaseerd op uitgebreid openbaar overleg. Er wordt een duidelijker, resultaatgerichtere aanpak voorgesteld, waarbij de nadruk ligt op concrete problemen waarmee het EU-bedrijfsleven op markten van derde landen te kampen heeft. De zwakke punten van het huidige systeem worden aan de orde

¹ Mededeling van de Commissie aan de Raad, het Europees Parlement, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's - Europa als wereldspeler - Wereldwijd concurreren - Een bijdrage aan de EU-strategie voor groei en werkgelegenheid - COM(2006) 567 van 4.10.2006.

gesteld en ook wordt aangegeven in hoeverre het EU-beleid zich moet aanpassen aan de veranderingen in de gemondialiseerde economie.

Het huidige systeem moet verder worden gedecentraliseerd en er moet beter gebruik worden gemaakt van plaatselijke kennis en initiatieven door de ontwikkeling van plaatselijke EU-markttoegangsteams, bestaande uit medewerkers van delegaties van de Commissie, ambassades van de lidstaten en organisaties van het bedrijfsleven. Ook komt de vraag aan de orde of wij het gebruik van onze capaciteiten beter kunnen prioriteren, teneinde ervoor te zorgen dat de EU zich op de dringendste problemen concentreert, zonder daarbij alle andere klachten over de markttoegang uit het oog te verliezen. Uiteengezet wordt hoe wij het huidige systeem efficiënter kunnen maken en transparanter voor het EU-bedrijfsleven.

Een sterk markttoegangsbeleid is een belangrijk aspect van het gemeenschappelijke handelsbeleid waar de EU de lidstaten echte economische voordelen kan bieden. Bij onze aanpak van handelsbelemmeringen moeten we nagaan hoe we de bestaande instrumenten beter kunnen gebruiken en waar nodig nieuwe instrumenten ontwikkelen. In deze mededeling wordt uiteengezet hoe wij dat beleid kunnen versterken om voorbereid te zijn op de toekomst.

2. Markttoegang in een gemondialiseerde economie in verandering

Vorderingen sinds 1996

De markttoegangsstrategie van de EU ging in 1996 van start² om toe te zien op de naleving van bi- en multilaterale handelsovereenkomsten en om ervoor te zorgen dat de markten van derde landen werden opengesteld voor invoer uit de EU. Met deze strategie werd beoogd exporteurs informatie te verschaffen over markttoegangsvoorwaarden en een kader te bieden waarbinnen belemmeringen voor de handel in goederen, diensten, intellectuele eigendom en investeringen konden worden bestreden.

Het belangrijkste operationele instrument voor deze strategie was de markttoegangsdatabase, een gratis onlinedienst voor EU-exporteurs, die naast informatie over de markttoegangsvoorwaarden in ongeveer 100 landen ook een voortdurend bijgewerkte openbare lijst bevat met thans ongeveer 500 belemmeringen voor de markttoegang, die voornamelijk door het bedrijfsleven aan de Commissie zijn gemeld. Er wordt goed gebruik gemaakt van de informatieonderdelen van de database, die in het algemeen zeer populair bij de gebruikers zijn.

Omdat de EU voor de vermindering van handelsbelemmeringen prioriteit heeft gegeven aan multilaterale inspanningen, heeft de Commissie minder aandacht gehad voor het verwijderen van specifieke belemmeringen. Hieraan moet dringend iets worden gedaan, zowel wegens het toenemende belang en het steeds complexer worden van de niet-tarifaire belemmeringen als om in de behoeften van belanghebbenden te voorzien. Dit kan worden bereikt door beter met het bedrijfsleven en de lidstaten te overleggen, belemmeringen gericht te bestrijden en de middelen optimaal in te zetten. Wanneer de coördinatie niet wordt verbeterd, zal het moeilijker zijn prioritaire gevallen op te sporen, te analyseren en te evalueren en systematisch successen bij de verwijdering van handelsbelemmeringen te boeken.

² Mededeling van de Commissie aan de Raad, het Europees Parlement, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's: De mondiale uitdaging van de internationale handel: Een markttoegangsstrategie voor de Europese Unie - COM(96) 53 van 14.2.1996.

Nieuwe belemmeringen in de gemondialiseerde economie

De aard van de handelsbelemmeringen in de gemondialiseerde economie is veranderd. Terwijl de markttoegang ooit door tarieven aan de grens werd geregeld, worden niet-tarifaire en andere belemmeringen "achter de grens" bij onze handelspartners steeds belangrijker (zie onderstaand overzicht). Er moet duidelijk onderscheid worden gemaakt tussen onnodige handelsbelemmeringen en gerechtvaardigde, wettelijk verdedigbare maatregelen om aan legitieme beleidsdoelstellingen (veiligheid, bescherming van de gezondheid van mensen, dieren en planten, milieubescherming) te voldoen. Het is noodzakelijk de handel te reguleren, maar dit moet gebeuren op een transparante, niet-discriminerende wijze die de handel niet verder beperkt dan nodig is om andere legitieme beleidsdoelstellingen te bereiken.

Dit nieuwe type belemmeringen is gecompliceerder, vormt technisch gezien een grotere uitdaging en kan minder snel worden opgespoord, geanalyseerd en verwijderd. Veel markttoegangsproblemen ontstaan omdat de bestaande regels niet correct worden uitgevoerd of gehandhaafd. Bovendien heeft de uitbreiding van de WTO-regels geen gelijke tred gehouden met de grotere verscheidenheid aan belemmeringen in de gemondialiseerde economie. Terwijl de GATT en de WTO opmerkelijk doeltreffend zijn geweest bij de verwijdering van tariefbelemmeringen en nu ook actief worden op gebieden als het toezicht op handelsbelemmeringen op gezondheidsgebied, zijn er nog steeds tal van gebieden waarvoor WTO-regels moeten worden opgesteld of bestaande regels moeten worden aangepast om niet-tarifaire belemmeringen te bestrijden. Bovendien, hoe meer we optimale praktijken met onze handelspartners kunnen uitwisselen en hoe meer we onze sociale en milieunormen op elkaar kunnen afstemmen, hoe beter dat is voor het EU-bedrijfsleven.

Handelsbelemmeringen in de moderne gemondialiseerde economie

1. **Tariefbelemmeringen.** Hoewel deze door opeenvolgende multilaterale tariefverdragen zijn verlaagd, leveren hoge tarieven nog steeds problemen voor de EU-exporteurs op.
2. **Moeizame douaneprocedures** voor in-, uit- en doorvoer en oneerlijke of discriminerende **belastingregels en - praktijken.**
3. **Technische voorschriften, normen** en conformiteitsbeoordelingsprocedures die niet in overeenstemming zijn met de WTO-regels over technische handelsbelemmeringen (TBT Agreement).
4. **Onjuist gebruik van sanitaire en fytosanitaire maatregelen**, d.w.z. maatregelen die in het kader van de bestaande WTO-regels niet gerechtvaardigd zijn om redenen van gezondheid of veiligheid.
5. **Beperkingen op de toegang tot grondstoffen**, in het bijzonder restrictieve uitvoerpraktijken, zoals uitvoerbelastingen, waardoor de prijzen voor producten als huiden en vellen of belangrijke mineralen of metalen worden opgedreven, en dubbele prijsstelling.
6. **Ontoereikende bescherming van intellectuele-eigendomsrechten**, waaronder geografische aanduidingen en het gebrek aan een goede uitvoering en handhaving.
7. **Belemmeringen voor de handel in diensten** en voor **buitenlandse directe investeringen** zoals ongerechtvaardigde voorschriften inzake eigendomsplafonds voor buitenlanders, verplichtingen joint ventures aan te gaan of een discriminerende behandeling.

8. Restrictieve regels en praktijken inzake overheidsopdrachten, waardoor ondernemingen uit de EU geen echte kans krijgen bij overheidsopdrachten in derde landen.

9. Een onjuist of niet met de WTO-regels verenigbaar gebruik van handelsbeschermingsinstrumenten door derde landen.

10. Een oneerlijk gebruik van staatssteun en andere subsidies door derde landen op zodanige wijze dat hierdoor de markttoegang wordt belemmerd.

Steun van belanghebbenden voor verandering

In 2006 gaf de Commissie opdracht voor een evaluatiestudie³ en raadpleegde zij belanghebbenden via internet over het markttoegangsbeleid van de Europese Unie⁴. De raadpleging leidde tot meer dan 150 reacties van lidstaten, EU-ondernemingen en andere belanghebbenden. De belangrijkste conclusies van de evaluatie en de raadpleging luiden:

- de EU moet haar mix van beleidsinstrumenten inzake veiligstelling en handhaving van markttoegang verbeteren door het belang dat zij aan bi- en multilaterale handelsbesprekingen toekent, te combineren met een krachtige actie voor naleving van die overeenkomsten;
- terwijl exportbevordering terecht een wezenlijke taak van de lidstaten blijft, werken veel Europese ondernemingen op Europese schaal, en in toenemende mate ook wereldwijd. De Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven moeten hun partnerschap intensiveren om onze pressie bij het bestrijden en voorkomen van belemmeringen te maximaliseren, zowel in Brussel als in derde landen;
- de EU moet haar maatregelen tegen belemmeringen beter prioriteren, teneinde de grootst mogelijke economische impact voor de EU te bereiken;
- de EU heeft behoefte aan een doeltreffender en transparantere dienst voor het bedrijfsleven. Het midden- en kleinbedrijf (MKB) wordt steeds actiever op de uitvoermarkten, maar heeft vaak het meest te kampen met handelsbelemmeringen. Bij de uitvoering van de strategie in de praktijk moet zorgvuldig rekening worden gehouden met de markttoegangsproblemen van het MKB. In november 2005 heeft de Commissie een mededeling⁵ goedgekeurd, waarin speciaal werd gewezen op de noodzaak aandacht te besteden aan de behoeften van het MKB op dit gebied. De Commissie kan haar markttoegangsdatabank verder verbeteren en deze gebruiksvriendelijker maken.

Uit onze evaluatie en raadplegingen blijkt duidelijk dat de mening heerst dat de EU meer actie moet ondernemen op het gebied van de markttoegang. Het EU-bedrijfsleven wenst een resultaatgerichte aanpak om hem met de snelheid en doeltreffendheid die bij de moderne handelsrealiteit horen, te helpen bij zijn concrete markttoegangsproblemen in derde landen.

³ Dit verslag kan worden gedownload van:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

⁴ Dit verslag kan worden gedownload van:
http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

⁵ Mededeling van de Commissie "Het Communautair Lissabon-programma uitvoeren - Een modern KMO-beleid voor groei en werkgelegenheid" - COM(2005) 551 van 10.11.2005.

De lidstaten hebben steeds laten weten dat een doeltreffender en assertiever EU-beleid noodzakelijk is.

3. Voorstellen voor een sterker partnerschap voor markttoegang

Er is nu evenveel reden om zich met markttoegang bezig te houden als in 1996, en misschien nog wel meer. Het is onze taak het bestaande kader voor het markttoegangsbeleid te versterken en aan te passen en de concrete instrumenten van dat beleid te verbeteren.

3.1. De juiste mix van beleidsinstrumenten

Het WTO-systeem en de multilaterale samenwerking blijven verreweg de belangrijkste mechanismen om in het wereldhandelssysteem de markttoegang veilig te stellen en te garanderen, hoewel ook andere organisaties, zoals de Werelddouaneorganisatie hierbij een belangrijke rol spelen. Maar we mogen bij de bestrijding van handelsbelemmeringen niet op één paard wedden. We moeten gebruikmaken van zowel bi- en multilaterale als formele en informele instrumenten.

In het kader van de WTO is de succesvolle afsluiting van een ambitieuze Doharonde van handelsbesprekingen voor de EU van prioritair belang. De bruikbaarheid van toetredingonderhandelingen als middel om een grotere markttoegang veilig te stellen, vermindert, aangezien enkele van de belangrijkste handelsstaties, zoals China, inmiddels zijn toegetreden, terwijl de onderhandelingen voor andere landen, zoals Rusland, bijna afgerond zijn. De multilaterale activiteiten zullen worden aangevuld door het begin van de onderhandelingen over een nieuwe generatie van bilaterale vrijhandelsovereenkomsten, die verder gaan dan de WTO-regels, met regio's en landen als de ASEAN, Korea, India, de landen van het Andes-pact en Midden-Amerika, door de voortzetting van de lopende onderhandelingen met de Mercosur-landen en de Samenwerkingsraad van de Golf en door het sluiten van sectorovereenkomsten.

Voorts moeten we proberen onze positie in internationale normatieve instellingen zoals de Internationale Organisatie voor Normalisatie (ISO) te versterken. Daardoor kunnen wij meer invloed op de internationale samenwerking op regelgevingsgebied uitoefenen, bijvoorbeeld door bevordering van het gebruik van vrijwillige internationale normen die door de internationale normalisatie-instellingen zijn opgesteld. Daarnaast moeten de vrijhandelsovereenkomsten van de nieuwe generatie ook de onderlinge aanpassing van de regelgevingen omvatten. De EU moet voorts de actieve deelname van ontwikkelingslanden in dergelijke regelgevingsdialogen vergemakkelijken.

Toch is het bereiken van overeenstemming over de regels nog maar het begin van het proces. De aandacht moet vooral blijven uitgaan naar handhaving van de regels en er moet voor worden gezorgd dat derde landen hun verplichtingen uit bi- en multilaterale overeenkomsten nakomen. Om dit te vergemakkelijken moet de EU actief opkomen voor haar rechten op grond van het WTO-Memorandum inzake geschillenbeslechting. Bi- en multilaterale onderhandelingen moeten worden gebruikt om soepele arbitragemechanismen voor het vermijden en oplossen van geschillen met partnerlanden vast te stellen. Verder moeten wij anderen aanmoedigen om net als de EU meer van de kennisgevingsprocedures in het kader van de overeenkomsten op het gebied van de technische belemmeringen voor het handelsverkeer gebruik te maken, teneinde handelsbeperkingen af te wenden. Bovendien moeten wij wijzigingen aanbrengen in de verordening inzake handelsbelemmeringen, zodat ook klachten kunnen worden ingediend wegens schending van bilaterale verdragen waarbij

wij partij zijn. De EU kan ook de samenwerking met derde landen verder ontwikkelen teneinde handelsbelemmeringen van gemeenschappelijk belang te bestrijden. Zij moet dergelijke discussies bijvoorbeeld integreren in bestaande strategische partnerschappen met de belangrijkste opkomende en ontwikkelde landen. Met de Verenigde Staten werken wij al nauw samen als het gaat om markttoegangskwesties.

Ook kan het ontbreken van doeltreffende mededingingswetgeving de markttoegang beperken. Wij moeten onze inspanningen blijven richten op bevordering van de invoering van goede mededingingsregels in derde landen.

Handhaving van markttoegangsregels is ook afhankelijk van een effectief technisch en administratief systeem. Met name veel ontwikkelingslanden hebben ontoereikende administratieve capaciteiten, opleidingsmogelijkheden of technische uitrusting. Hulp op handelsgebied kan ertoe bijdragen deze beperkingen te verminderen. De Commissie, en de EU als geheel, heeft het op zich genomen de handelsgebonden hulp te verruimen als onderdeel van haar algemene handelshulpstrategie⁶.

Ten slotte zullen politieke contacten en de handelsdiplomatie een steeds grotere rol spelen bij de gezamenlijke inspanningen van de Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven om de handelsbelemmeringen doeltreffend te bestrijden, en een aanvulling vormen op andere beleidsinstrumenten, die pas op middellange tot lange termijn vrucht zullen dragen.

3.2. Een nieuwe relatie met de lidstaten en het bedrijfsleven

De Commissie heeft een centrale, essentiële rol in het gemeenschappelijke handelsbeleid. De Commissie kan echter alleen doeltreffender te werk gaan wanneer zij een nieuw partnerschap aangaat met zowel de lidstaten, die hun eigen bevoegdheden ter zake hebben, als het Europese bedrijfsleven.

De Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven moeten hun werkwijze verbeteren. Dit betekent dat er op alle niveaus veel systematischer contacten en samenwerking nodig zijn, zowel in de EU als in derde landen. De Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven moeten beter samenwerken en prioriteiten bij de verwijdering van belemmeringen vaststellen, hun databanken koppelen en een netwerk van markttoegangsspecialisten ontwikkelen.

Dit moet vooral gebeuren in de praktijk, in de belangrijkste derde landen zelf, waar de plaatselijke kennis het grootst is. De delegaties van de Commissie, de ambassades van de lidstaten en de Europese ondernemingen die op buitenlandse markten actief zijn, zijn vertrouwd met de plaatselijke administratieve structuren en procedures en gewoonlijk het best in staat om een eerste oordeel over markttoegangsproblemen te geven, te wijzen op zaken die een gecoördineerde actie met specialisten in Brussel op gebieden als intellectuele eigendom, technische handelsbelemmeringen en sanitaire en fytosanitaire bescherming vergen, en voor de follow-up ter plaatse te zorgen. In de praktijk zijn er in derde landen al tal van initiatieven om middelen en contacten te bundelen. Regelmatiger contacten en een systematischer coördinatie zouden het verzamelen van informatie evenwel vergemakkelijken en de mogelijkheid bieden wetsvoorstellen ter zake te identificeren en hierop te reageren nog voordat deze worden vastgesteld, en plaatselijke kennis en invloed te gebruiken om

⁶ Mededeling van de Commissie aan de Raad en aan het Europees Parlement: Naar een Europese strategie "Hulp voor handel" – de bijdrage van de Commissie - COM(2007) 163 van 4.4.2007.

diplomatieke druk uit te oefenen om belemmeringen voor de markttoegang snel en doeltreffend aan te pakken.

De Commissie stelt de oprichting van markttoegangsteams in derde landen voor, waarbij naast de Commissie en de lidstaten ook de particuliere sector (bv. de kamers van koophandel in de EU) moeten worden betrokken, en in voorkomend geval ook andere belanghebbenden in de EU. Op korte termijn zal een lijst van landen worden opgesteld waar bij wijze van proef krachtiger netwerken zullen worden opgezet en markttoegangsteams zullen worden ingezet.

De Commissie gelooft ook dat het Raadgevend Comité markttoegang, dat is samengesteld uit vertegenwoordigers van de lidstaten en onder voorzitterschap van de Commissie staat, de aandacht meer moet richten op de technische aspecten van de markttoegang⁷, en daarbij ook op specifieke gevallen en de uitwisseling van optimale praktijken. Ook zou dit comité op grond van feedback van de plaatselijke markttoegangsteams de nadruk opnieuw op coördinatie moeten leggen en nauw moeten samenwerken met het Comité van de verordening inzake handelsbelemmeringen. Het Comité van artikel 133, het algemene raadgevende comité over het handelsbeleid, moet het forum voor discussies over de belangrijkste markttoegangszaken blijven. Door de ingewikkeldheid en verscheidenheid van de markttoegangsangelegenheden zullen andere gespecialiseerde comités echter in voorkomend geval ook het voortouw kunnen blijven nemen. De Commissie zal deze aangelegenheden ook regelmatig met het Europees Parlement blijven bespreken.

Duidelijk is dat het bedrijfsleven graag actiever betrokken wordt bij het verwijderen van belemmeringen. De Commissie ziet profijt in regelmatigere trilaterale besprekingen tussen de Commissie, het EU-bedrijfsleven en de lidstaten en stelt voor een specifiek forum voor regelmatige bijeenkomsten tussen de lidstaten, de diensten van de Commissie en het EU-bedrijfsleven tot stand te brengen, eventueel gekoppeld aan de vergaderingen van het Raadgevend Comité markttoegang.

Als algemeen beginsel voor de samenwerking moeten we beter gebruik maken van de bestaande mechanismen en een kader voor regelmatige contacten tot stand brengen en geen nieuwe instellingen voor intra-EU-samenwerking oprichten.

3.3. Prioritering om de middelen zo goed mogelijk te gebruiken

De verwachte toename van het ook nu al aanzienlijke aantal gemelde handelsbelemmeringen, in combinatie met hun steeds grotere complexiteit en de moeite die het kost ze te bestrijden, betekent dat wij ons vooral moeten richten op de belemmeringen die de hoogste prioriteit hebben.

Net als nu moeten alle binnengekomen klachten worden onderzocht, maar wel in het licht van objectieve prioriteringsindicatoren die in overleg met de lidstaten en het EU-bedrijfsleven, met inbegrip van het MKB, zijn vastgesteld. Bij deze indicatoren zou het kunnen gaan om:

- de mogelijke economische voordelen voor het EU-bedrijfsleven als geheel op de korte en middellange termijn;

⁷

Binnen het kader van Besluit 98/552/EG van de Raad van 24 september 1998.

- de afweging of de handelsbelemmering in kwestie al dan niet een ernstige inbreuk op bi- of multilaterale overeenkomsten vormt;
- de waarschijnlijkheid het probleem binnen een redelijke termijn te kunnen oplossen.

In het prioriteringsproces kunnen de prioriteiten worden vastgesteld naar:

- land (zowel industrielanden als opkomende economieën, maar zonder de minst ontwikkelde landen);
- sector (zo is tijdens het overleg en in het kader van het industriebeleid⁸ een aantal sectoren geïdentificeerd);
- probleemcategorie – bv. inbreuken op intellectuele-eigendomsrechten.

De prioriteiten mogen echter geen dwangbuis zijn, maar moeten bedoeld zijn als richtsnoer om de middelen beter te benutten.

3.4. Een doeltreffender, efficiënter en transparantere dienst

... ter voorkoming van nieuwe belemmeringen ...

Een op preventie gebaseerde aanpak waarbij de regelgeving in derde landen wordt gevolgd, heeft het voordeel dat mogelijke belemmeringen al in een vroeg stadium worden vastgesteld, zodat ze bij de bron kunnen worden bestreden, en dat we onze handelspartners onze zorgen al kunnen overbrengen voordat een wetsontwerp of ontwerpregelgeving definitief is geworden. De Commissie zal andere partijen aanmoedigen gebruik te maken van de kennisgevingen in het kader van de WTO-overeenkomst inzake technische handelsbelemmeringen en de markttoegangsteams meer informatie laten verzamelen over nieuwe wetgeving in derde landen.

... ter verbetering van het proces dat tot verwijdering van de belemmering leidt ...

De resultaten bleven het verst bij de in 1996 gewekte verwachtingen achter op het punt van de tijd die het - zelfs bij de duidelijkste inbreuken op bi- of multilaterale overeenkomsten - kost om handelsbelemmeringen succesvol uit de weg te ruimen. De feedback uit het bedrijfsleven maakt duidelijk dat dit een snellere, assertievere actie nodig heeft. De Commissie zal de wijze waarop zij klachten over de markttoegang registreert, analyseert en aanpakt en feedback aan de bedrijven geeft, verbeteren en stroomlijnen.

Wij rekenen erop dat de EU-ondernemingen een groot deel van de informatie over de belemmeringen die van invloed zijn op hun handel met of hun investeringen in derde landen, zullen leveren, waarna wij ervoor zorgen dat die informatie overal in de Commissie terechtkomt. Het is de bedoeling dat alle ontvangen klachten over de markttoegang in de markttoegangsdatabank worden geregistreerd. Wij zullen weblinks met andere databanken in

⁸ Mededeling van de Commissie: "Uitvoering van het communautair Lissabonprogramma: Een beleidskader ter versterking van de EU-industrie - Naar een beter geïntegreerde aanpak van het industriebeleid - COM(2005) 474 van 5.10.2005. De technische bijwerking van deze mededeling van 4.9.2006 kan worden gedownload van: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf

de EU (en zo mogelijk ook met de lidstaten en het bedrijfsleven) tot stand brengen om ervoor te zorgen dat alle geregistreerde belemmeringen via de databank te vinden zijn. Alle zaken krijgen een uniek registratienummer, zodat het gemakkelijker is ze op transparante wijze in het systeem te volgen.

Alle actoren moeten bij de analyse van de belemmeringen betrokken worden, ook de markttoegangsteams ter plaatse. Het EU-bedrijfsleven moet regelmatig op de hoogte worden gebracht van de lopende werkzaamheden.

Juist bij de identificatie en analyse van belemmeringen lijkt een nauwere samenwerking met het bedrijfsleven en de lidstaten de meeste invloed op de doeltreffendheid en de transparantie te kunnen hebben.

... en teer verbetering van de markttoegangsdatabase

De markttoegangsdatabase van de Europese Commissie biedt snel toegankelijke en betrouwbare informatie over tarieven, invoerformaliteiten en bij invoer in derde landen vereiste documenten, en bevat daarnaast ook informatie over handelsbelemmeringen die de toegang tot die markten beperken. Weliswaar zijn de gebruikers in het algemeen tevreden met het huidige systeem, maar toch zijn er verbeteringen nodig.

Er zal meer aandacht worden besteed aan de gebruiksvriendelijkheid en aan vereenvoudiging van de markttoegangsdatabase, waardoor het gemakkelijker wordt problemen te identificeren en te melden. De Commissie zal de reactietijd voor onlinevragen verbeteren en verplicht zich ertoe de informatie in de database regelmatig bij te werken. Het huidige voor commentaar bestemde onderdeel van de database zal worden verbeterd om de betrokkenen aan te moedigen meer kwesties en problemen via e-mail onder de aandacht van de Commissie te brengen. In en met de lidstaten wordt een promotiecampagne gelanceerd om op ruime schaal ruchtbaarheid aan de diensten van het markttoegangspartnerschap te geven, met name bij het MKB via het nieuwe EU-netwerk ter ondersteuning van bedrijfsleven en innovatie, en om ondernemingen in de EU aan te moedigen hun klachten over belemmeringen te registreren.

In antwoord op verzoeken van gebruikers en om beter rekening te houden met de bestaande uitdagingen en behoeften van de exporteurs in de EU, zullen in de markttoegangsdatabase mettertijd nieuwe onderdelen worden ontwikkeld om haar dekking op het gebied van bijvoorbeeld diensten, handhaving van intellectuele-eigendomsrechten en investeringen te verbeteren.

De markttoegangsteams moeten regelmatig verslag uitbrengen over handelsbelemmeringen in hun gastlanden, op grond waarvan het door de database geboden beeld zal worden bijgewerkt en versterkt.

Ook zal de Commissie zoeken naar middelen om de markttoegangsdatabase te koppelen aan de exporthelpdesk voor exporteurs in ontwikkelingslanden. Met deze informatie kunnen deze exporteurs eenvoudiger naar andere landen uitvoeren, wat met name de zuid-zuidhandel een goede stimulans zal geven.

4. Conclusie

Een sterker partnerschap voor markttoegang is een essentieel aspect van de strategie om Europa als wereldspeler op de kaart te zetten en levert een belangrijke bijdrage aan de

Lissabonagenda voor groei en werkgelegenheid. Europese ondernemingen - van sterke, wereldwijd werkzame ondernemingen tot opkomende kleine en middelgrote ondernemingen - proberen een plaats op de wereldmarkten te veroveren. Een sterk markttoegangsbeleid is een belangrijk aspect van het gemeenschappelijke handelsbeleid en kan de lidstaten en de Europese burgers en ondernemingen echte economische voordelen bieden. Het EU-beleid uit 1996 moet worden versterkt en aangepast aan een veranderende gemondialiseerde economie, waar zowel de markten waartoe wij toegang hopen te krijgen als de belemmeringen die dat verhinderen, veranderen.

De Commissie stelt daarom voor:

- een versterkte inzet ten gunste van multilaterale instellingen, zoals de WTO, en bilaterale kanalen, zoals de nieuwe vrijhandelsovereenkomsten, teneinde een geleidelijke – afdwingbare - liberalisering en marktopening te stimuleren, en te bevorderen dat de EU en haar handelspartners hun normen op elkaar afstemmen;
- een krachtiger relatie tussen de Commissie, de lidstaten en het EU-bedrijfsleven tot stand te brengen, teneinde marktdeelnemers rechtstreeks steun te bieden bij de oplossing van de concrete moeilijkheden waarop zij bij de markttoegang in derde landen stuiten, een en ander op een wijze en binnen een termijn die in overeenstemming is met de realiteit in het zakenleven;
- decentralisering van het huidige systeem en stimulering van plaatselijke initiatieven in derde landen door de ontwikkeling van EU-markttoegangsteams ter plaatse, waarbij delegaties van de Commissie, ambassades van de lidstaten en organisaties van het bedrijfsleven worden betrokken;
- nauwere technische samenwerking in Brussel tussen ambtenaren van de lidstaten en de Commissie over markttoegangsangelegenheden, en intensiever overleg met allerlei vertegenwoordigers van de industrie;
- sterkere prioritering bij de keuze van de belemmeringen waarop de aandacht moet worden gericht, teneinde een zo goed mogelijk gebruik te maken van onze middelen in bepaalde doelmarkten (maar met uitsluiting van de minst ontwikkelde landen), in belangrijke sectoren en/of op belangrijke gebieden zoals intellectuele-eigendomsrechten;
- een revisie van de markttoegangsdatabank van de Europese Commissie;
- grotere doeltreffendheid en meer transparantie bij de analyse van klachten over handelsbelemmeringen door de Commissie, met inbegrip van een nieuw, gestroomlijnd systeem voor de registratie van klachten.

Of dit initiatief succes heeft, zal afhangen van de kracht van het nieuwe partnerschap dat we tot stand kunnen brengen, of we hiervoor samen voldoende middelen kunnen uittrekken en of we hiervan zo goed mogelijk gebruik maken. De Commissie is bereid deze uitdaging aan te nemen en nodigt alle betrokken partijen uit hun bijdrage aan de uitvoering van dit nieuwe partnerschap te leveren.