

NL

NL

NL



EUROPESE COMMISSIE

Brussel, 10.3.2011  
COM(2011) 114 definitief

**VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE EUROPESE RAAD**

**Verslag over handels- en investeringsbelemmeringen 2011**

**Afspraken met onze strategische economische partners over betere markttoegang:  
actieprioriteiten voor het wegnemen van handelsbelemmeringen**

SEC(2011) 298 definitief

# VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE EUROPESE RAAD

## Verslag over handels- en investeringsbelemmeringen 2011

### Afspraken met onze strategische economische partners over betere markttoegang: actieprioriteiten voor het wegnemen van handelsbelemmeringen

#### 1. INLEIDING

Als grootste handelsblok en belangrijkste bron en ontvanger van directe buitenlandse investeringen in de wereld heeft de EU onmiskenbaar belang bij een open en eerlijk wereldhandelssysteem. De komende jaren kan dit belang alleen maar toenemen, want in 2015 zal 90% van de mondiale groei buiten Europa gegenereerd worden. De Europese economie moet profiteren van de grotere groeimogelijkheden in het buitenland, met name in Azië.

Een belangrijk element van de nieuwe handelsstrategie van de EU<sup>1</sup> is dat in ons vernieuwde handelsbeleid, parallel aan de onderhandelingsagenda, een meer assertieve aanpak moet worden gevolgd, niet in de laatste plaats om te voorkomen dat Europese ondernemingen rechtmatige markttoegangsmogelijkheden worden onthouden en om te waarborgen dat onze rechten daadwerkelijk worden gehandhaafd en dat een gelijk speelveld tot stand komt. De Commissie zal deze agenda doelgericht en onverzettelijk ten uitvoer trachten te leggen. Ook is de Commissie vastbesloten haar strijd tegen protectionisme voort te zetten. Want juist omdat de EU gelooft in de voordelen van open markten binnen en buiten haar grenzen moet zij van haar partners dezelfde inspanningen verlangen als zij zelf levert, op basis van wederkerigheid en wederzijds voordeel<sup>2</sup>.

Europese bedrijven helpen bij het verkrijgen van toegang tot markten buiten de EU is en blijft een essentieel element van het handelsbeleid van de EU, maar de EU moet haar inspanningen opvoeren. Het wordt algemeen erkend dat de grootste uitdagingen van het handelsbeleid tegenwoordig niet zozeer liggen in het verlagen van de tarieven voor goederen, maar in het overwinnen van regelgevingsbarrières, het verkrijgen van betere markttoegang voor diensten en investeringen, het openstellen van markten voor overheidsopdrachten, het beter beschermen en handhaven van intellectuele-eigendomsrechten (IE-rechten) en het aanpakken van ongerechtvaardigde belemmeringen die de duurzame toelevering van grondstoffen in gevaar brengen. Meer in het algemeen moet worden gewaarborgd dat handel bijdraagt tot duurzame ontwikkeling en dat de sociale gevolgen van handelsbelemmeringen in aanmerking worden genomen. Uit studies blijkt dat het bruto binnenlands product (bbp) van de EU met meer dan een half procent zou kunnen stijgen als wij onze bi- en multilaterale onderhandelingsagenda volledig uitvoeren<sup>3</sup>. Dit percentage kan echter nog worden verdubbeld als de EU met haar belangrijkste handelspartners, zoals de Verenigde Staten en China, daadwerkelijke vooruitgang boekt op het gebied van niet-tarifaire belemmeringen en

---

<sup>1</sup> Handel, groei en wereldvraagstukken, COM(2010) 612 van 9.11.2010.

<sup>2</sup> Conclusies van de Europese Raad van 16 september 2010.

<sup>3</sup> Werkdocument van de diensten van de Commissie "Trade as a Driver of Prosperity" bij de mededeling van de Commissie over "Handel, groei en wereldvraagstukken"; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146940.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146940.pdf).

regelgevingsvraagstukken<sup>4</sup>. Het handelsbeleid kan en moet een belangrijke bijdrage leveren aan de werkgelegenheid en de groei.

De markttoegangsstrategie<sup>5</sup> vormt een sleutelement van onze handhavingsactiviteiten, aangezien deze strategie ervoor zorgt dat de handelsovereenkomsten effectief in daadwerkelijke handelsvoordelen worden omgezet. Bijzondere aandacht wordt besteed aan preventief optreden, onder meer door het gebruik van kennisgevingsmechanismen voor vroegtijdige waarschuwing, overeenkomstig de WTO-overeenkomsten inzake technische belemmeringen voor het handelsverkeer en sanitaire en fytosanitaire maatregelen. De Commissie is vastbesloten haar nieuwe wijze van samenwerking met de lidstaten en het bedrijfsleven voort te zetten om belemmeringen op markten buiten de EU aan te pakken en het opheffen van belemmeringen centraal te stellen in onze relaties met derde landen, ook op het hoogste niveau. De Commissie is van mening dat markttoegangsvoorstellen een belangrijke plaats moeten innemen in de lopende discussies in de Europese Raad over verbetering van onze strategische economische partnerschappen door het stellen van prioriteiten, het stroomlijnen van de verschillende instrumenten en het coördineren van de boodschappen die we uitdragen, om de belangen van de EU in het buitenland beter te behartigen. Ook is het, nu de Europese Dienst voor extern optreden operationeel wordt, nuttig om de prioriteiten tegen het licht te houden.

Dit is het eerste jaarverslag aan de Europese Raad over handels- en investeringsbelemmeringen in derde landen, zoals voor het eerst aangekondigd in de Europa 2020-strategie<sup>6</sup>. Het biedt de gelegenheid de aandacht te vestigen op de gemeenschappelijke inspanningen die nodig zijn voor een geselecteerde reeks markttoegangsbelemmeringen, waaronder maatregelen en industriebeleid “buiten de buitengrenzen”<sup>7</sup>. De belangrijkste handelspartners van de EU leggen namelijk opnieuw grote belangstelling voor het industriebeleid aan de dag. Soms leidt dit tot praktijken waarbij “nationale parapetdaken” worden voorgetrokken, wat de belangen van de EU kan schaden.

De belemmeringen zijn gekozen vanwege hun grote economische en/of systemische belang voor Europese bedrijven op markten van bepaalde strategische partners. Het gaat daarbij ook om uitvoerbepalingen voor grondstoffen, al zijn dit strikt genomen geen “markttoegangsbelemmeringen”. Deze uitvoerbepalingen zijn namelijk evenzeer schadelijk voor Europese bedrijven, in het bijzonder voor Europese fabrikanten die grondstoffen verwerken in de door hen uitgevoerde eindproducten. Dit verslag zal ertoe bijdragen dat de discussies in de Europese Raad zich concentreren op gemeenschappelijke markttoegangsprioriteiten, zodat optimaal gebruik wordt gemaakt van de mogelijke krachtenbundeling in de EU en direct voordeel wordt behaald voor de groei en werkgelegenheid in de EU.

---

<sup>4</sup> Werkdocument van de diensten van de Commissie “Trade as a Driver of Prosperity”, blz. 9; zie voetnoot 3 en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146940.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146940.pdf).

<sup>5</sup> COM(2007) 803 van 11.12.2007.

<sup>6</sup> COM(2010) 2020 van 3.3.2010.

<sup>7</sup> Zie voor meer informatie over het industriebeleid “Een geïntegreerd industriebeleid in een tijd van mondialisering”, COM(2010) 614 van 28.10.2010.

## 2. AANZIENLIJKE BELEMMERINGEN IN ONZE BETREKKINGEN MET STRATEGISCHE PARTNERS

Dit verslag richt zich op belemmeringen die voor Europese bedrijven van groot economisch en/of systemisch belang zijn en die voorkomen op markten van bepaalde strategische partners van de EU: China, India, Japan, Brazilië en Argentinië (gecombineerd vanwege hun samenwerking in de Mercosur), Rusland en de Verenigde Staten. In 2009 vertegenwoordigde de handel met deze partners 45% van onze handel in goederen en commerciële diensten (VS 19% en China 10%) en 41% van onze directe buitenlandse investeringsstromen<sup>8</sup> (VS alleen al 35%). Aangezien de EU met vier van de zes partners momenteel geen bilaterale onderhandelingen over een vrijhandelsovereenkomst voert, is een versterkte gemeenschappelijke aanpak voor deze landen des te belangrijker.

De nadruk die in dit verslag op deze strategische partners wordt gelegd, betekent vanzelfsprekend niet dat de Commissie minder belang toekent aan belemmeringen op andere belangrijke en veelal opkomende markten, zoals de ASEAN-landen, de landen van de Samenwerkingsraad voor de Golf, de zuidelijke of oostelijke nabuurschapslanden of andere strategische partners als Mexico en Zuid-Afrika. In het bij dit verslag gevoegde werkdocument worden meer details gegeven over de gedane inspanningen en geplande acties om de belemmeringen aan te pakken die in de ruimere context van 32 prioritaire uitvoermarkten zijn geconstateerd.

De keuze van de specifieke belemmeringen is gebaseerd op recente gemeenschappelijke beoordelingen van de situatie in de zeven betrokken landen, zoals de analyse van de belangrijkste belemmeringen die in 2009-2010 op verzoek van de Raad werd uitgevoerd<sup>9</sup> en waarbij 205 prioritaire belemmeringen voor 32 markten werden vastgesteld, en de voortdurende monitoring van protectionistische maatregelen die zijn ingesteld in de nasleep van de recente economische en financiële crisis<sup>10</sup>.

### 2.1. China

China is qua omvang de tweede handelspartner van de EU, terwijl andersom geldt dat de EU de grootste handelspartner van China is. China is niet alleen een bron van laaggeprijsde consumptiegoederen maar ook van belangrijk basismateriaal voor onze industrie. Hoewel we een groot tekort op de bilaterale handelsbalans hebben, is China de snelst groeiende markt voor onze uitvoer van goederen en diensten en een belangrijke bestemming voor EU-investeringen. In 2009 bedroeg de waarde van de door de EU naar China uitgevoerde goederen 82 miljard euro. Ondanks de crisis was dit 4% meer dan in 2008 en eind oktober 2010 was onze uitvoer op jaarbasis met 38% toegenomen. In totaal is de uitvoer uit de EU naar China tussen 2005 (eerste elf maanden) en 2010 (eerste elf maanden) meer dan verdubbeld (een toename van 121%). Toch ligt deze uitvoer uit de EU onder het niveau dat mogelijk zou zijn en betere markttoegang kan EU-exporteurs en -investeerders in staat stellen bij te dragen tot en volledig te delen in de fenomenale economische groei die China doormaakt.

---

<sup>8</sup> In Japan vond in 2009 een kleine desinvestering van de Europese Unie plaats.

<sup>9</sup> Conclusies van de Raad Algemene Zaken en Externe Betrekkingen van 8 december 2008, document nr. 16198/08.

<sup>10</sup> Zie bijvoorbeeld het "Seventh Report on potentially trade restrictive measures" van DG Handel, november 2010; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc\\_146796.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146796.pdf).

Tien jaar na de toetreding tot de WTO moet China nog steeds werken aan de volledige toepassing van de WTO-hoofdbeginselen van non-discriminatie, transparantie en nationale behandeling. Nog altijd zijn er belangrijke markttoegangsbelemmeringen op het gebied van normalisatie en technische voorschriften, alsook op het gebied van diensten, investeringen en overheidsopdrachten. Zeer zorgwekkend zijn nog steeds de handhaving van de IE-rechten en omslachtige certificeringsprocedures. Een onderliggende en toenemende zorg is dat China interventionistische industriebeleidsmaatregelen lijkt te hebben ontwikkeld die gericht zijn op invoersubstitutie, gedwongen technologieoverdracht en een voorkeursbehandeling van plaatselijke producenten bij de toegang tot grondstoffen. Het gaat hierbij onder meer om industriële subsidies, zoals voordelige leningen van staatsbanken, toewijzing van grond, voorkeurstarieven voor productie-inputs (energie) en uitvoerkredieten.

De volgende belemmeringen zijn aangemerkt als prioritair voor EU-bedrijven:

1) Op het gebied van **grondstoffen** past China momenteel stelselmatig marktbeperkende maatregelen toe, zoals uitvoerrechten en -contingenten. In 2009 bedroeg de waarde van de uit China in de EU ingevoerde grondstoffen die door deze beperkingen werden getroffen zo'n 1,2 miljard euro en ging het om 6% van de totale invoer van deze goederen in de EU. 59% van de invoer uit China waarop deze maatregelen betrekking hadden, betrof industriële grondstoffen. Deze handelsbelemmeringen zijn in het bijzonder problematisch als alternatieve toeleveringsbronnen of vervangende grondstoffen in de wereld niet gemakkelijk beschikbaar zijn. Een duidelijke illustratie van het probleem zijn de moeilijkheden die zich onlangs bij de handel in **zeldzame aarden** voordeden. In 2009 werd 62% van de totale EU-invoer van zeldzame aarden<sup>11</sup> getroffen door de belemmeringen die China hiervoor had ingesteld. De verlaging van de Chinese uitvoercontingenten voor zeldzame aarden heeft tot nijpende tekorten op de markt en sterke prijsstijgingen geleid, wat grote gevolgen heeft voor de productiekosten van producten waarin zeldzame aarden worden verwerkt. De prijzen voor zeldzame aarden stegen met meer dan 500% en zullen naar verwachting nog verder stijgen omdat de uitvoercontingenten onlangs verder zijn verlaagd. Zeldzame aarden worden door de EU-industrie voor steeds meer toepassingen gebruikt, zoals voor autokatalysatoren, ICT-hardware (bv. printplaten, optische vezels en halfgeleiders), fosforlampen, sterke permanente magneten (bv. voor elektrische auto's en windturbines), hightechglas en hightechkeramiek. Voor de huidige en zeker de toekomstige ontwikkeling van de Europese economie staat er dus veel op het spel.

2) Het beleid gericht op "**binnenlandse innovatie**", waarmee Chinese bedrijven worden geholpen om een hogere positie in de waardeketen te krijgen, roept grote vraagtekens op in verband met **overheidsopdrachten** en **intellectuele eigendom**. Dit is een groot probleem voor Europese bedrijven die uit de EU willen exporteren of al in China actief zijn. In het verleden vormde dit beleid een ernstige belemmering voor de toegang tot Chinese opdrachten in uiteenlopende innovatieve sectoren, variërend van groene technologie tot telecommunicatie, doordat van buitenlandse bedrijven werd verlangd dat zij hun IE-rechten in China registreerden. In ontwerpvoorschriften wordt bovendien van inschrijvers verlangd dat zij commercieel gevoelige informatie in verband met innovatie en IE-rechten openbaar maken.

---

<sup>11</sup> Waarbij zeldzame aarden zijn gedefinieerd als zeldzame aardmetalen, scandium en yttrium (GS 280530), ceriumverbindingen (GS 284610) en verbindingen van zeldzame aardmetalen (GS 284690).

Bij de jongste economische en handelsdialoog op hoog niveau heeft de Chinese regering echter verzekerd dat zij producten en diensten niet verschillend zal behandelen op basis van de plaats waar de octrooien zijn geregistreerd, noch maatregelen zal nemen of blijven toepassen waardoor de oorsprong van de ontwikkeling of het bezit van de intellectuele eigendom een voorwaarde is bij de gunning van overheidsopdrachten. De Commissie is blij met deze toezegging, maar zal nauw blijven toezien op de wijze waarop de maatregelen, ook op provinciaal niveau, worden uitgevoerd, om te zorgen voor een gelijk speelveld voor binnenlandse ondernemingen, in China gevestigde ondernemingen met buitenlands kapitaal en buitenlandse ondernemingen.

Meer in het algemeen blijft het Chinese aanbestedingskader onvolledig en ondoorzichtig. Er zijn grote hervormingen nodig om aan internationale standaarden te voldoen en inschrijvers een voorspelbare omgeving te bieden. De toetreding van China tot de GPA is een stap in de goede richting om deze doelen te bereiken.

In de bredere context van IE-rechten blijft het Chinese systeem voor de handhaving van deze rechten moeilijk toegankelijk voor buitenlandse bedrijven, met name als zij in creatieve en innovatieve sectoren werkzaam zijn. Deze bedrijven worden achtergesteld doordat voor hen strengere formaliteiten gelden. Met name leveren de voorschriften voor de legalisatie en notariële bekrachtiging van volmachten en bewijsstukken uit het buitenland veel papierwerk en kosten op en hebben zij tot gevolg dat buitenlandse ondernemingen bij rechtbanken en administratieve instanties hun rechten niet doeltreffend kunnen verdedigen. Bovendien is het in de praktijk moeilijk om voorlopige voorzieningen te verkrijgen en kennen rechtbanken veelal een te lage schadevergoeding toe.

3) China verlangt steeds vaker dat **specifieke Chinese normen** worden toegepast **met omslachtige procedures voor tests en certificatie door derden**. Deze voorschriften botsen vaak met internationale normen en procedures, waardoor buitenlandse bedrijven in het nadeel zijn. De **ICT-sector** is hiervan een goed voorbeeld. In deze sector heeft de algemene complexiteit en ondoorzichtigheid van de Chinese regelgeving en conformiteitsbeoordelingspraktijk tot gevolg dat het bedrijfsklimaat steeds minder voorspelbaar wordt, waardoor buitenlandse ondernemingen en ondernemingen met buitenlands kapitaal ernstige markttoegangsproblemen ondervinden.

4) Op het gebied van **investeringen** blijven nogal wat kansen liggen, zo blijkt uit de huidige investeringsstromen. Hoewel Europese bedrijven in 2009 meer dan 5 miljard euro in China investeerden, is dit minder dan 3% van de totale uitgaande investeringsstroom uit de EU. Het huidige investeringsklimaat in China heeft te lijden onder een gebrek aan transparantie en voorspelbaarheid. Daarnaast heeft China bijvoorbeeld in de energiesector zodanige regelgeving (met kwalificatievoorschriften, beperkte toegang tot concessieprojecten en assemblagevoorschriften) dat EU-bedrijven geen volledige toegang hebben tot de Chinese markt, in het bijzonder in de sector hernieuwbare energie.

Bovendien blijkt uit de zogeheten “investeringscatalogus” dat een aantal belangrijke sectoren in China gesloten blijft voor buitenlandse investeringen of slechts beperkt toegankelijk is als gevolg van joint ventures, aandelenplafonds, beperking van het aantal vestigingen enz. Door het samenspel van de verschillende maatregelen gebruikt China zijn investeringsregeling als instrument om controle uit te oefenen op zijn economische ontwikkeling, in het bijzonder door plaatselijke bedrijven voor te trekken door de overdracht van technologie en knowhow. Voor Europese ondernemingen die in China willen investeren vormt dit een ernstig probleem.

De aanstaande herziening van de investeringscatalogus vormt een goede gelegenheid om de Chinese autoriteiten duidelijk te maken dat in China een daadwerkelijk open en niet-discriminerend investeringsklimaat nodig is.

## 2.2. India

India is een belangrijke handelspartner van de EU en een groeiende economische mogendheid. Met een jaarlijks groeipercentage tussen 8 en 10% is India een van de snelst groeiende economieën in de wereld. Tussen 1990 en 2005 is het inkomen per hoofd van de bevolking meer dan verdubbeld. Tegelijkertijd groeide de handel tussen de EU en India in slechts vier jaar tijd met 31%, tot meer dan 53 miljard euro in 2009, en zijn de EU-investeringen in India sinds 2003 meer dan verviervoudigd, tot 3,1 miljard euro in 2009.

Het handelsstelsel en het regelgevingsklimaat van India zijn echter nog steeds betrekkelijk restrictief<sup>12</sup>. Naast hoge tarieven kent India ook een aantal niet-tarifaire belemmeringen in de vorm van kwantitatieve beperkingen, invoervergunningen, omslachtige verplichte tests (bv. voor banden) en certificeringsvoorschriften voor een groot aantal producten, alsmede ingewikkelde en tijdrovende douaneprocedures. Hoewel de infrastructuur voor de handhaving van de IE-rechten enigszins is verbeterd, heerst er nog altijd grote bezorgdheid over het optreden van India tegen namaak en piraterij. Ook op het gebied van **aanbestedingen** blijft het Indiase rechtskader ontoereikend. Er zijn grote hervormingen nodig om te kunnen voldoen aan internationale standaarden en te zorgen voor een voorspelbare omgeving voor inschrijvers.

Het huidige handelsverkeer tussen de EU en India ligt daardoor ver onder het potentiële niveau. De alomvattende en ambitieuze vrijhandelsovereenkomst met India waarover momenteel wordt onderhandeld, kan een van de belangrijkste akkoorden van de EU worden. Een handelsakkoord van deze omvang zou voor beide economieën aanmerkelijke voordelen opleveren, die volgens voorzichtige schattingen tussen 9 en 19 miljard euro zullen bedragen.

De volgende belangrijke belemmeringen van de handel met India moeten uit de weg worden geruimd:

1) Er zijn voorstellen voor **omslachtige vergunningsvoorschriften** in verband met nieuwe veiligheidsvoorschriften; als deze volledig worden toegepast, heeft dit gevolgen voor de toegang van Europese bedrijven tot commerciële opdrachten op het gebied van **telecommunicatie**. Het gaat om voorschriften voor voorafgaand veiligheidsonderzoek en technologieoverdracht, alsook een verplichting om buitenlandse technici door Indiase te vervangen. Dergelijke voorschriften bestaan nergens anders ter wereld en zouden schadelijk zijn voor de investeringen in India. In 2009 voerde de EU voor 1 miljard euro aan telecommunicatieapparatuur naar India uit.

2) Een ander actueel handelsvraagstuk betreft de **uitvoerbepalingen voor katoen** die India onlangs heeft ingesteld. Tussen 2004 en 2009 nam de invoer van katoen in de EU met 17% toe. Voor verschillende katoenproducten<sup>13</sup> gelden in India uitvoerbepalingen. Hoewel de totale invoer van deze katoenproducten in de EU in deze vijf jaar met 48% is afgenomen, zijn de recente maatregelen voor deze goederen toch van belang, aangezien in 2009 23% van de

---

<sup>12</sup> Volgens de Wereldbank nam India in 2008 de 120e plaats (van 178) in als het gaat om “soepel zakendoen”.

<sup>13</sup> GS-codes 5201, 5202, 5203, 5205, 5206 en 5207.



EU-invoer van deze soorten katoenproducten uit India afkomstig was. Bovendien kan India, als tweede katoenproducent ter wereld (met 20% van de wereldproductie) en enige netto-exporteur van katoen, met zijn beleid grote invloed op de mondiale katoenaanvoer, en dus op de prijzen, uitoefenen, waardoor de opwaartse mondiale prijsspiraal wordt versterkt. Aangezien India voor de EU het belangrijkste land is als het gaat om de invoer van katoenproducten, wordt de Europese industrie met zeer hoge prijzen en tekorten geconfronteerd.

3) Daarnaast blijft het **investeringsbeleid** van India buitenlandse investeringen hinderen. Veel belangrijke sectoren van de economie, zoals de detailhandel in verscheidene merken, blijven gesloten voor buitenlandse investeerders en er is een reeks maatregelen genomen om buitenlandse kapitaalstromen aan banden te leggen en lokale bedrijven maximaal voordeel te geven door overdracht van technologie en knowhow.

4) Ten slotte belemmeren niet wetenschappelijk onderbouwde **sanitaire en fyto-sanitaire invoervoorschriften** die verder gaan dan de internationale standaarden de uitvoer van verschillende producten uit de EU, waaronder met name pluimvee, varkensvlees, groenten, fruit en hout.

### 2.3. Japan

Hoewel Japan als sterk ontwikkelde economie en belangrijk mondiaal handels- en investeringsland al een belangrijke partner van de EU is, biedt het toch nog belangrijke potentiële handelsmogelijkheden. Met een aandeel van bijna 4% in de EU-uitvoer van goederen en diensten in 2009 is Japan de zevende uitvoermarkt van de EU. Tussen 2005 en 2009 daalde de EU-uitvoer van goederen naar Japan echter gemiddeld met bijna 6% per jaar. Dat Japan een groot overschot op de handelsbalans heeft behouden, komt deels doordat buitenlandse bedrijven nog altijd problemen ondervinden bij de toegang tot de Japanse markt.

Hoewel Japan over het algemeen lage tarieven hanteert, blijven er grote regelgevingsbelemmeringen voor de handel in goederen en diensten, alsook voor investeringen en overheidsopdrachten, die door het EU-bedrijfsleven worden genoemd als een van de belangrijkste redenen waarom de Japanse markt vaak lastiger wordt gevonden dan andere markten<sup>14</sup>. In 2010 zijn er echter, in het kader van de groep op hoog niveau die tijdens de topontmoeting tussen de EU en Japan in april werd opgericht, hernieuwde toezeggingen gedaan om de economische banden tussen de EU en Japan aan te halen. De EU heeft duidelijk gemaakt dat veruit de belangrijkste voorwaarde voor nauwere economische samenwerking tussen de EU en Japan is dat Japan moet kunnen aantonen dat de regelgevingsbelemmeringen kunnen worden weggenomen.

De volgende drie belangrijke belemmeringen zijn dan ook goede testcases om te beoordelen of het Japan ernst is met zijn streven om, tot wederzijds voordeel van de EU en Japan, zijn markttoegang te verbeteren:

1) Een eerste voorbeeld betreft de belangrijke belemmeringen die EU-bedrijven op de Japanse **aanbestedingsmarkt** ondervinden, hoewel Japan partij is bij de WTO-Overeenkomst inzake overheidsopdrachten (GPA). Japan heeft zich ertoe verbonden de markt voor

---

<sup>14</sup> “Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan”, rapport van Copenhagen Economics, november 2010; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc\\_145772.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145772.pdf).

overheidsopdrachten tot een waarde van ongeveer 22 miljard euro open te stellen voor GPA-partners (en dus ook voor EU-bedrijven). In 2007 vertegenwoordigde dit slechts 4% van de totale overheidsopdrachtenmarkten van Japan en 0,5% van het Japanse bbp. Anderzijds hadden Japanse bedrijven toegang tot de EU-markten voor overheidsopdrachten tot een waarde van 312 miljard euro (ofwel 2,5% van het bbp van de EU). Aan dit probleem liggen onder meer beperkingen voor de toegang tot opdrachten van spoorweg- en stadsvervoersbedrijven, buitensporige drempels voor overheidsopdrachten in de bouwsector en het ontbreken van volledige toegang tot aanbestedingen van plaatselijke overheden ten grondslag.

2) Ten tweede blijft de introductie van nieuwe **medische hulpmiddelen** op de Japanse markt problematisch omdat internationale normen in de Japanse regelgeving onvoldoende worden erkend en de toelatingsprocedures tijdrovend zijn. Slechts de helft van de medische hulpmiddelen die op de markten van de EU en de Verenigde Staten gebruikt worden, is in Japan beschikbaar.

3) Wat de **financiële dienstensector** betreft heeft de Europese verzekeringsbranche zich steeds zeer bezorgd getoond over de voorkeursbehandeling die Japan Post van de Japanse regelgever krijgt. De nieuwe wetgeving waar de regering aan werkt, zou nog sterker discriminerend uitwerken voor buitenlandse verzekeringsbedrijven, in plaats van een gelijk speelveld voor Japanse en buitenlandse privaatrechtelijke ondernemingen op te leveren.

#### **2.4. Mercosur: Brazilië en Argentinië**

De EU voert jaarlijks voor meer dan 21 miljard euro aan goederen naar **Brazilië** uit, waarmee dit land de tiende handelspartner van de EU is (gegevens over 2009). Andersom geldt dat de EU voor Brazilië de belangrijkste handelspartner is, met een totaal handelsaandeel van bijna een kwart. Brazilië is ook veruit de grootste exporteur van landbouwproducten naar de EU en neemt een achtste van de totale invoer van landbouwproducten in de EU voor zijn rekening. De EU is de grootste buitenlandse investeerder in Brazilië. Toch wordt de Braziliaanse markt betrekkelijk sterk afgeschermd, met een douanetarief van gemiddeld 12% en aanzienlijke niet-tarifaire belemmeringen die de activiteiten van handelaren en investeerders hinderen.

Ook **Argentinië** is een belangrijke handelspartner voor de EU en ook in dit land is de EU de grootste buitenlandse investeerder, die bijna de helft van de directe buitenlandse investeringen in Argentinië voor zijn rekening neemt. In verschillende monitoringverslagen van zowel internationale organisaties als de Commissie<sup>15</sup> is erop gewezen dat Argentinië tijdens de economische crisis een zeer problematisch handelsbeleid heeft gevoerd en dat sinds 2008 vele nieuwe protectionistische maatregelen zijn ingevoerd.

Als onderdeel van de **Mercosur** voeren Brazilië en Argentinië momenteel onderhandelingen over een associatieovereenkomst met de EU, waarin een vrijhandelsovereenkomst zal zijn opgenomen.

In dit licht moeten de volgende belangrijke handelsbelemmeringen worden aangepakt om de markttoegang in beide landen te vereenvoudigen:

---

<sup>15</sup> Zie bijvoorbeeld het "Seventh Report on potentially trade restrictive measures" van DG Handel, november 2010; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc\\_146796.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146796.pdf).

1) In **Brazilië** wordt de toch al beperkte eerlijke toegang van buitenlandse bedrijven tot de groeiende **aanbestedingsmarkt** nog lastiger, aangezien onlangs bij wet een **preferentiële marge** van 25% voor lokale goederen en diensten is ingevoerd en nu alleen nog maar nationale inschrijvers mogen meedoen aan aanbestedingen voor goederen en diensten die van nationaal strategisch belang worden geacht. Hierdoor zijn al Europese ICT-leveranciers getroffen. Vanwege de omvang (geschatte waarde in 2007: 133 miljard euro) en het grote potentieel van de Braziliaanse markt voor overheidsopdrachten is deze belemmering van groot belang, des te meer daar de maatregel gerechtvaardigd lijkt te worden in het kader van een ruimer industriebeleid.

2) **Zowel Brazilië als Argentinië** kennen **zeevervoersbeperkingen** waarvan EU-bedrijven rechtstreeks hinder ondervinden. Vrachtverdelingsovereenkomsten tussen Brazilië en Argentinië verkleinen de kansen voor EU-rederijen om aan de internationale handel tussen deze landen deel te nemen. Dit is met name een belangrijk punt voor EU-bedrijven omdat de handelsstromen binnen de Mercosur en tussen de EU en de Mercosur omvangrijk zijn en een stijgende lijn vertonen en waarschijnlijk nog verder zullen groeien als gevolg van de mogelijke vrijhandelsovereenkomst tussen de Mercosur en de EU.

3) **Brazilië en Argentinië** belemmeren de handel ook met verschillende beperkende maatregelen voor de **uitvoer van grondstoffen**. Deze gelden voor **landbouwproducten**, ruwe huiden, vellen en “wet blue”. In Argentinië bedraagt de uitvoerheffing voor landbouwproducten als sojabonen maar liefst 35%. In combinatie met omslachtige uitvoerprocedures als “exportregistratie”, bijvoorbeeld voor rundvlees en granen, heeft dit grote negatieve gevolgen voor Europese fabrikanten die deze grondstoffen verwerken, en uiteindelijk voor de consument. Ruwe huiden, vellen en “wet blue” zijn van groot belang omdat Brazilië en Argentinië op wereldniveau zeer belangrijke producenten van deze producten zijn. De leerindustrie van de EU is sterk afhankelijk van de toeleveringen uit Brazilië en Argentinië: in 2009 bedroeg de waarde van de aan beperkingen onderhevige EU-invoer van ruwe runderhuiden, vellen en “wet blue” uit Brazilië 87 miljoen euro (12% van de totale EU-invoer) en die uit Argentinië 81,2 miljoen euro (10% van de totale EU-invoer). Door de uitvoerheffingen op huiden en vellen ondervindt de leerindustrie van de EU groot concurrentienadeel, aangezien deze heffingen een zeer groot deel van de productiekosten van leer uitmaken. Opgemerkt zij dat de invoering van de uitvoerheffingen in Brazilië en Argentinië samenvalt met de ontwikkeling van hun leerindustrie voor eindproducten. Doordat deze industrieën gemakkelijker toegang tot goedkope grondstoffen hebben dan hun buitenlandse concurrenten, zijn zij internationaal gezien nu zeer concurrerend geworden.

4) Een laatste belangrijke handelsbeperking die **Argentinië** naar aanleiding van de economische en financiële crisis heeft ingesteld, betreft de uitbreiding van het systeem van **niet-automatische vergunningen** tot een breed scala van producten. Gold dit systeem aanvankelijk met name voor textiel, schoeisel en speelgoed, inmiddels vallen ook steeds meer andere producten eronder, zoals banden, ijzeren pijpen, machines en toestellen (bv. liften en oogstmachines), onedele metalen en werken daarvan en auto-onderdelen. Naar schatting lopen Europese exporteurs hierdoor ten minste 45 miljoen euro mis. Bovendien zijn er aanwijzingen dat het systeem van niet-automatische vergunningen nog tot andere producten kan worden uitgebreid. Een opmerkelijk kenmerk van deze maatregelen is dat importeurs veelal “vrijwillige” beperkingen in acht moeten nemen om hun invoer op de binnenlandse productie af te stemmen. Volgens dezelfde logica heeft de Argentijnse regering ook maatregelen genomen om de **invoer van bepaalde levensmiddelen te beperken**, waarbij onder meer supermarkten informeel werden verzocht deze producten niet meer te verkopen en werd getraineed met de verlening van zogeheten “certificaten van vrij verkeer”.

## 2.5. Rusland

Rusland is een van de belangrijkste handelspartners van de EU en de bilaterale handelsstromen groeiden snel totdat Rusland medio 2008 eenzijdige handelsbeperkingen instelde om zijn binnenlandse industrie tegen de economische en financiële crisis te beschermen. Deze protectionistische maatregelen hebben de handelsbetrekkingen tussen de EU en Rusland ernstig aangetast. In 2009 bedroeg de waarde van de goederenuitvoer uit de EU naar Rusland 65,6 miljard euro (tegen 89,1 miljard in 2007), terwijl de invoer uit Rusland een waarde van 115 miljard euro had (144,5 miljard in 2007). De waarde van de EU-uitvoer van commerciële diensten bedroeg 18,3 miljard euro (2009) en die van de directe buitenlandse investeringen van de EU in Rusland 26,3 miljard euro (2008). Bedrijven in staatseigendom blijven een grote rol spelen in de Russische economie.

De negatieve gevolgen voor de EU-uitvoer van het protectionistische beleid dat Rusland sinds kort voert, zijn bestendig doordat de tijdelijke Russische tariefverhogingen zijn geconsolideerd in het gemeenschappelijk buitentarief van de douane-unie met Kazachstan en Belarus, die op 1 januari 2010 in werking is getreden<sup>16</sup>. Rusland heeft onlangs vaart gezet achter zijn toetreding tot de WTO en wil dit proces nog dit jaar afronden, waardoor dergelijke verhoogde rechten moeten worden teruggebracht tot de lagere niveaus die met WTO-leden zijn overeengekomen.

De laatste jaren heeft Rusland hoge uitvoerheffingen toegepast op een aantal goederen die voor EU-importeurs belangrijk zijn, zoals hout en ferro- en non-ferro-metaalafval. Vanwege het belang van de Russische toelevering heeft dit beleid grote gevolgen voor EU-bedrijven. De EU-invoer uit Rusland van industriële grondstoffen die door de belemmeringen worden getroffen, had in 2009 een waarde van bijna 3 miljard euro. In het kader van de toetreding van Rusland tot de WTO, waardoor de voorwaarden voor de handel in en met Rusland aan stabiliteit zullen winnen, is onlangs een bilaterale overeenkomst gesloten die een einde moet maken aan openstaande vraagstukken als de uitvoerrechten op hout en discriminerende tarieven van het goederenvervoer per spoor.

De volgende handelsbelemmeringen zijn voor het bedrijfsleven van de EU van cruciaal belang:

1) De **kostbare en omslachtige douaneprocedures**, met willekeurige waardebepaling en minimumprijzen, blijven een belangrijke bron van zorg voor de EU-exporteurs, en met name voor kleine ondernemingen. Door de douane-unie tussen Rusland, Kazachstan en Belarus zijn de problemen op dit terrein nog vergroot.

2) Ook **zorgen over de handhaving van IE-rechten** staan nog altijd hoog op de agenda met Rusland. In Rusland vindt nog altijd veel piraterij plaats. Zowel op straat als in de normale detailhandel worden veel nagemaakte goederen verkocht en gebruikt. Daarnaast wordt het concurrentievermogen van de EU bedreigd doordat in de innovatieve sectoren stelselmatig inbreuken op octrooien, bedrijfsgeheimen en knowhow worden gemaakt. Er is een aanzienlijk

---

<sup>16</sup> De Commissie schat de totale kosten als gevolg van de verhoogde rechten die Rusland tijdens de economische crisis heeft ingevoerd en in het gemeenschappelijk buitentarief van de douane-unie tussen Rusland, Kazachstan en Belarus heeft geconsolideerd, op 540 miljoen euro per jaar (860 miljoen per jaar voor de douane-unie als geheel). Zie ook: DG Handel, "Fifth report on potentially trade restrictive measures", november 2009; DG Handel, "Sixth report on potentially trade restrictive measures", mei 2010.

risico dat de handhaving van de bescherming van handelsmerken nog verder wordt verzwakt door de totstandkoming van de douane-unie tussen Rusland, Kazachstan en Belarus op 1 januari 2010. Dit risico houdt verband met de zwakke regeling van de IE-rechten in Kazachstan. Door de poreuze grenzen kunnen nagmaakte goederen het land binnenkomen en kan illegale parallelle invoer uit Aziatische landen, met name China, plaatsvinden.

3) Het **investeringsbeleid** van Rusland, dat gericht is op bescherming en stimulering van de binnenlandse industrie, blijft een andere bron van grote zorg. De investeringsmaatregelen in verband met de handel omvatten eisen op het gebied van lokale inhoud, binnenlandse verkoop, exportprestaties en technologieoverdracht. Het onlangs gestarte “lokalisatie-initiatief”, dat bedoeld is om buitenlandse bedrijven te stimuleren om productie in Rusland op te zetten in een aantal sectoren, waaronder de automobielsector, is de jongste illustratie van dit beleid. Daarnaast kent de Russische wet inzake buitenlandse investeringen in strategische sectoren zeer lage drempels voor de voorafgaande goedkeuring van buitenlandse energie-investeringen in Rusland, waardoor EU-investeringen in de Russische upstreammarkt voor energie zeer omslachtig zijn.

4) Een laatste, maar niet de minst belangrijke, belemmering van de EU-uitvoer naar Rusland die nog altijd actueel is, houdt verband met **sanitaire en fytosanitaire maatregelen**. De meeste maatregelen van Rusland op dit gebied zijn niet in overeenstemming met internationale standaarden en hebben geen wetenschappelijke basis. De uitvoer die mogelijk door deze belemmeringen wordt getroffen, vertegenwoordigt een aanzienlijke economische waarde: in 2009 voerde de EU voor bijna 7 miljard euro aan landbouwproducten naar Rusland uit, ongeveer 10% van de totale EU-uitvoer naar Rusland. Rusland is dus een primaire uitvoermarkt voor landbouwgoederen en de beperkingen op dit gebied vormen een direct risico voor bedrijven die in deze sector werkzaam zijn.

## 2.6. Verenigde Staten van Amerika

De VS is veruit de grootste handels- en investeringspartner van de EU. In 2009 bedroeg de waarde van de door de EU naar de VS uitgevoerde goederen en commerciële diensten 322 miljard euro (20,6% van de totale EU-uitvoer), terwijl de invoer van goederen en diensten uit de VS een waarde had van 281,9 miljard euro (17,6% van de totale EU-invoer). De EU en de VS onderhouden de nauwste economische betrekkingen ter wereld, zo blijkt uit de ongekende onderlinge investeringsniveaus: in 2009 had de VS 1 044,1 miljard euro in de EU geïnvesteerd en de EU 1 134 miljard euro in de VS, terwijl de EU dat jaar 75,1 miljard euro in de VS investeerde en de VS 97,8 miljard euro in de EU.

Toch worden de enorme mogelijkheden van de trans-Atlantische relatie nog lang niet volledig benut. Omdat de gemiddelde tarieven al laag zijn (minder dan 3%), ligt de sleutel voor het benutten van deze mogelijkheden in de aanpak van niet-tarifaire belemmeringen. De grootste obstakels vormen de uiteenlopende normen en voorschriften aan beide zijden van de Atlantische Oceaan. Er staat veel op het spel want uit een recente studie blijkt dat alleen al het wegnemen van de helft van de niet-tarifaire belemmeringen en verschillen in regelgeving tussen de EU en de VS het bbp van de EU met 122 miljard euro per jaar zou doen toenemen<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> “Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis”, studie uitgevoerd door Ecorys; sinds 16 december 2009 beschikbaar op internet: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc\\_145613.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf).

Tegen de achtergrond van deze sterke en diepgewortelde relatie moeten de volgende resterende belemmeringen van de VS met voorrang worden aangepakt:

1) Het is opvallend dat slechts een klein deel van de **overheidsopdrachtenmarkten** van de VS openstaat voor inschrijvers uit de EU. Dit komt deels door de beperkte reikwijdte van de GPA-verbintenissen van de VS, die slechts betrekking hebben op 3,2% van de VS-markt voor overheidsopdrachten (een totale waarde van 34 miljard euro). De EU van haar kant heeft zich ertoe verplicht ongeveer 15% van haar overheidsopdrachtenmarkten open te stellen voor de andere partijen bij de GPA. Het initiatief “**Buy American**” heeft de effectieve toegang tot de overheidsopdrachtenmarkten van de VS zelfs nog verkleind op gebieden waarvoor de GPA-verbintenissen van de VS niet gelden, door nieuwe discriminerende bepalingen in de American Economic Recovery and Reinvestment Act en in soortgelijke wetgeving op te nemen. Door deze bepalingen is de onzekerheid voor buitenlandse spelers op de VS-markt toegenomen en worden zij geheel uitgesloten van bepaalde aanbestedingen, met name in de bouwsector. Een zeer ongelukkig bijkomend effect is dat andere landen deze maatregelen hebben aangegrepen om soortgelijke maatregelen te nemen. Een andere schadelijke praktijk is het verbod in de VS op overheidsaankopen van zogeheten “inverted companies”, bedrijven die oorspronkelijk in de VS gevestigd waren maar een andere fiscale jurisdictie hebben gekozen zodat zij onder het belastingstelsel van een ander land vallen.

2) Een andere horizontale belemmering met mogelijk grote economische en praktische gevolgen voor de uitvoer uit de EU naar de VS, is de wetgeving voor “**100% scanning**”. Op grond van deze VS-wetgeving, die bedoeld is om de veiligheid te vergroten door mogelijke terroristische bedreigingen voor de internationale zeecontainerhandel te bestrijden, moeten vanaf 1 juli 2012 alle voor de VS bestemde containers worden gescand voordat zij in de VS-havens aankomen. Dit heeft zodanige gevolgen dat deze wetgeving een ernstige hinderpaal voor de handel tussen de EU en de VS zou vormen. Hoewel in de Trans-Atlantische Economische Raad onlangs vooruitgang is geboekt ten aanzien van de erkenning van het begrip “authorised economic operator” door de VS, zal de EU de verdere ontwikkelingen in verband met deze belemmering op de voet blijven volgen.

### **3. BELANGRIJKSTE BELEMMERINGEN: EEN HORIZONTALE ANALYSE VAN DE GEMEENSCHAPPELIJKE TRENDS EN PRIORITEITEN**

De in punt 2 genoemde belemmeringen zijn een selectie van de voornaamste problemen die Europese bedrijven ondervinden wanneer zij toegang tot de markten van onze strategische partners proberen te krijgen. Bepaalde soorten belemmeringen komen vaak voor. De volgende analyse van deze gemeenschappelijke kenmerken kan nuttig zijn om te bepalen hoe de problemen het best kunnen worden aangepakt, waarbij ook wordt gekeken hoe meer druk kan worden uitgeoefend en of een betere (en assertievere) strategie kan worden bepaald om in de toekomst handelsbelemmeringen uit de weg te ruimen.

#### **3.1. Overheidsopdrachten**

Een aanzienlijk deel van de overheidsopdrachtenmarkten blijft gesloten voor buitenlandse inschrijvers, zo blijkt duidelijk uit de problemen in de VS, China, Japan en Brazilië. Uit commercieel oogpunt gaat het echter om aanzienlijke markten, waar heel wat kansen blijven liggen. In 2007 vertegenwoordigden de uitgaven voor overheidsopdrachten in de EU 16% van het bbp, in de VS 11% en in Japan 18%. Voor de opkomende en ontwikkelingseconomieën zijn weinig gegevens beschikbaar. In 2007 werd de gezamenlijke waarde van de

overheidsopdrachtenmarkten van India en de Mercosur (Brazilië en Argentinië) op 212 miljard euro geschat. Hoewel het in absolute zin nog om vrij kleine bedragen gaat, zullen deze markten naar verwachting sterk groeien en in de toekomst grote zakelijke kansen bieden in sectoren waarin de EU-industrie zeer concurrerend is.

Toch is gebleken dat overheidsopdrachten het grootste handelssegment vormen dat nog grotendeels buiten internationale verbintenissen valt. Er zijn slechts 14 landen partij bij de Overeenkomst inzake overheidsopdrachten (GPA). Van de zes strategische partners die in dit verslag zijn opgenomen, zijn alleen de VS en Japan momenteel GPA-lid, terwijl China over toetreding onderhandelt. Daarbij komt dat ook de landen die de GPA hebben ondertekend, belangrijke beperkingen voor de toegezegde openstelling van hun markten hebben bedongen in de vorm van minimumdrempels of uitzonderingen voor bepaalde sectoren of overheidsniveaus (bv. subfederaal). Het was dan ook geen verrassing dat bij het uitbreken van de financiële en economische crisis in 2008-2009 tal van protectionistische maatregelen op het gebied van overheidsopdrachten werden genomen<sup>18</sup>.

De GPA wordt bovendien gekenmerkt door een grote asymmetrie tussen de markttoegangsverbintenissen van de verschillende partijen, waarbij de EU veel opener is dan de andere partijen. Onze handelspartners zijn duidelijk tekortgeschoten als het gaat om wederkerigheid op dit gebied. Zo bedroeg de waarde van de overheidsopdrachten die in het kader van de GPA voor buitenlandse inschrijvers toegankelijk zijn in 2007 slechts 34 miljard euro in de VS en 22 miljard euro in Japan. Dit staat in schril contrast tot de openstelling van overheidsopdrachten ter waarde van 312 miljard euro waartoe de EU zich heeft verbonden. Er is dus alle reden om zich sterk te maken voor een betere toegang tot overheidsopdrachten, met name in de relatie met onze strategische partners die geen wederzijdse verbintenissen zijn aangegaan. Er moet dus meer worden gedaan om de internationale verbintenissen op een hoger peil te brengen: in het kader van de lopende GPA-onderhandelingen en de uitbreiding van het lidmaatschap, in de onderhandelingen van de EU over vrijhandelsovereenkomsten of met gerichte bilaterale maatregelen.

Door de betrekkelijke openheid van de EU voor buitenlandse inschrijvers beschikt zij in de handelsbesprekingen over de toegang tot buitenlandse overheidsopdrachtenmarkten echter over beperkte pressiemiddelen<sup>19</sup>. Om meer pressiemiddelen te krijgen en te zorgen voor meer symmetrie in de toegang tot de markten voor overheidsopdrachten, heeft de Commissie in haar recente mededeling over het handelsbeleid en in de Single Market Act gepleit voor een specifiek initiatief, waarvoor zij nog dit jaar een voorstel wil doen. Het nieuwe rechtsinstrument is in de eerste plaats bedoeld om de regels voor de toegang tot de overheidsopdrachtenmarkt van de EU voor goederen, diensten en bedrijven uit derde landen te verduidelijken en daarmee te zorgen voor een gelijk speelveld op die markt en om de positie van de EU in de onderhandelingen over de toegang tot de overheidsopdrachtenmarkten van derde landen voor EU-bedrijven te versterken, met als doel een (verdere) openstelling van de overheidsopdrachtenmarkten van onze handelspartners.

---

<sup>18</sup> Zie bijvoorbeeld het “Seventh Report on potentially trade restrictive measures” van DG Handel, november 2010.

<sup>19</sup> Zie het werkdocument van de diensten van de Commissie “Trade as a Driver of Prosperity” bij de mededeling van de Commissie over “Handel, groei en wereldvraagstukken”, blz. 52 e.v., en “Naar een Single Market Act – Voor een sociale markteconomie met een groot concurrentievermogen”, voorstel 24, blz. 21.

Daarnaast zal inzet op hoog niveau nodig zijn om Europese bedrijven een rechtmatig aandeel op de buitenlandse overheidsopdrachtenmarkten te geven.

### **3.2. Daadwerkelijke bescherming van intellectuele-eigendomsrechten (IE-rechten)**

De hierboven beschreven moeilijkheden op de markten van China en Rusland zijn kenmerkend voor de grote problemen die Europese bedrijven ondervinden bij de uitvoer van goederen en diensten die door IE-rechten worden beschermd. In de gemondialiseerde economie ligt het comparatieve voordeel van de EU-economie steeds meer in goederen en diensten met een hoge toegevoegde waarde en waarop veel IE-rechten rusten. Dit betekent dat de groei, werkgelegenheid en innovatie in de EU sterk te lijden hebben als onze ideeën, merken en producten worden gekaapt en nagemaakt. Doordat de IE-rechten onvoldoende worden beschermd en gehandhaafd en ook geografische aanduidingen onvoldoende worden beschermd, gaan belangrijke exportmogelijkheden aan Europese bedrijven voorbij. Om maar één voorbeeld te geven: in 2007 bedroeg de geschatte groothandelswaarde van de landbouwproducten met een beschermde oorsprongsbenaming of een beschermde geografische aanduiding 14,2 miljard euro en naar schatting wordt 30% van deze producten uitgevoerd buiten de EU. Een betere bescherming van de IE-rechten is dan ook van cruciaal belang voor onze bedrijven als we willen dat de EU haar concurrentiepositie in de wereldwijde economie handhaaft.

Er is enige vooruitgang geboekt ten aanzien van de bescherming van IE-rechten, met name door de betere uitvoering van de handhavingsstrategie van de Commissie<sup>20</sup>. In bilaterale overeenkomsten zijn dwingende afspraken over IE-rechten gemaakt. Tussen een aantal gelijkgestemde landen<sup>21</sup> is de Handelsovereenkomst ter bestrijding van namaak (ACTA) overeengekomen. De specifieke dialogen over IE-rechten met enkele belangrijke partners, zoals China en Rusland, zijn versterkt. De nieuwe China-mkb-helppesdesk voor IE-rechten<sup>22</sup> heeft een grote bijdrage geleverd aan de bescherming en verdediging van IE-rechten van Europese kleine en middelgrote bedrijven in dat land, evenals het project IPR2<sup>23</sup>, een partnerschapproject tussen de EU en de Chinese autoriteiten dat bedoeld is om de doeltreffendheid van de handhaving van IE-rechten in China te vergroten.

Bij de evaluatie van de handhavingsstrategie van de Commissie werd onlangs geconcludeerd dat deze strategie nuttig is en verscheidene successen heeft opgeleverd, maar na zes jaar op enkele punten moet worden bijgesteld<sup>24</sup>. Naar aanleiding hiervan werkt de Commissie momenteel aan een verbetering van haar strategie dankzij een bredere aanpak (met name door met meer belangen van belanghebbenden, zoals ontwikkelingsvraagstukken, rekening te houden). Daarbij baseert zij zich, behalve op genoemde evaluatie, ook op andere bronnen, waaronder breed overleg met belanghebbenden.

### **3.3. Duurzame toelevering van grondstoffen**

De groei van de wereldvraag en de opwaartse prijsdruk als gevolg van de snelle industrialisatie van de opkomende economieën hebben geleid tot bezorgdheid over de goede

---

<sup>20</sup> Strategie voor de handhaving van intellectuele-eigendomsrechten in derde landen, 2004.

<sup>21</sup> Australië, Canada, Japan, Korea, Marokko, Mexico, Nieuw-Zeeland, Singapore, de Verenigde Staten, Zwitserland en de EU.

<sup>22</sup> <http://www.china-iprhelppesdesk.eu>

<sup>23</sup> <http://www.ipr2.org>

<sup>24</sup> "Evaluation of the IPR Enforcement Strategy in Third Countries", ADE, november 2010 – [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_147053.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_147053.pdf).



werking van de mondiale grondstoffenmarkten<sup>25</sup>. Ongeveer een derde van de EU-invoer betreft grondstoffen. Voor de productie en uitvoer van vele milieuvriendelijke en hightechproducten is de EU-industrie sterk afhankelijk van de invoer van bepaalde grondstoffen.

Handelsrestricties voor deze goederen kunnen de concurrentiekracht van de EU dan ook aantasten. Als een bepaalde grondstof slechts in een beperkt aantal landen wordt geproduceerd, kan door middel van uitvoerbeperkingen grote invloed op de wereldmarkt worden uitgeoefend, wat zeer grote problemen kan opleveren voor de EU-industrie<sup>26</sup>. Bovendien komen door deze uitvoerbeperkingen van een producerend land andere exporteurs onder druk te staan om dit voorbeeld te volgen en zo hun eigen verwerkende industrie te beschermen, waardoor een kettingreactie op gang kan komen waarbij de wereldmarkten steeds meer verstoord worden en de prijzen steeds verder stijgen. Omdat de binnenlandse prijzen in de landen die beperkingen invoeren gewoonlijk zullen dalen, wordt het mogelijk minder interessant om verder te investeren in productie- en extractiecapaciteit en kan de toelevering van deze grondstoffen op lange termijn verder in gevaar komen.

Van de landen die in dit verslag aan de orde komen, stellen Argentinië, Brazilië, China, India en Rusland momenteel beperkingen aan de uitvoer van grondstoffen. In 2009 hadden de in de EU ingevoerde grondstoffen die door deze maatregelen werden getroffen een waarde van bijna 6 miljard euro. Een recente OESO-studie wijst uit dat 65 WTO-leden tussen 2003 en 2009 uitvoerrechten toepasten<sup>27</sup>. Uit gegevens van de Commissie<sup>28</sup> blijkt dat EU-bedrijven sinds september 2009 te maken hebben met uitvoerbeperkingen voor meer dan 1200 tariefposten<sup>29</sup>. Als landen met de meeste maatregelen gelden China, Rusland, Argentinië en Oekraïne. De producten die het zwaarst getroffen worden zijn landbouwproducten, mineralen, chemische stoffen, ruwe huiden en vellen, hout en houtproducten, en metalen.

Het aanpakken van dit soort handelsverstoringende maatregelen is echter buitengewoon lastig, aangezien zij niet volledig verboden worden door de huidige WTO-regels. Anders dan kwantitatieve beperkingen (met name uitvoercontingenten en -vergunningen), waarop de GATT-regels van toepassing zijn, vallen uitvoerheffingen gewoonlijk niet onder multilaterale regelingen<sup>30</sup>. In het kader van haar algemene aanpak voor grondstoffen heeft de Commissie

---

<sup>25</sup> Zie voor uitgebreidere informatie het werkdokument van de diensten van de Commissie “Trade as a Driver of Prosperity” bij de mededeling van de Commissie over “Handel, groei en wereldvraagstukken”, blz. 65 en figuur 15.

<sup>26</sup> Het toeleveringsrisico ontstaat doordat een groot deel van de wereldwijde productie (d.w.z. de capaciteit om de grondstoffen tot commerciële industrieproducten te verwerken) uit één of een handvol landen komt: dit geldt voor China (antimoon, vloeispaat, gallium, germanium, grafiet, indium, magnesium, zeldzame aarden en wolfram), Rusland (platinametalen), de Democratische Republiek Congo (kobalt en tantaal) en Brazilië (niobium en tantaal). Naast deze concentratie in de productie geldt voor veel stoffen dat er weinig alternatieven zijn en weinig wordt gerecycleerd.

<sup>27</sup> Dit is een sterke toename ten opzichte van de periode 1997-2002, toen 39 WTO-leden dergelijke instrumenten inzetten; zie J. Kim, “Recent trends in export restrictions”, OECD Trade Policy Working papers, 101, 2010.

<sup>28</sup> De databank betreft 19 landen, waaronder Algerije, Argentinië, Brazilië, China, Egypte, India, Indonesië, Kazachstan, Oekraïne, Rusland, Thailand en Zuid-Afrika.

<sup>29</sup> Een maatregel is gedefinieerd als een tariefpost op GS4-niveau waarvoor een kwantitatieve beperking (uitvoercontingent of uitvoerverbod), een uitvoerheffing of een niet-automatische uitvoervergunningregeling geldt; zie DG Handel, grondstoffenjaarverslag 2009; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc\\_146207.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc_146207.pdf).

<sup>30</sup> Tenzij hiervoor bepalingen zijn overeengekomen in de WTO-toetredingsprotocollen, zoals voor China en Rusland voor een aantal grondstoffen het geval is.

daarom een specifieke handelsstrategie voor grondstoffen opgesteld, die op drie pijlers rust: onderhandelingen over regelingen op multi- en bilateraal niveau; handhaving van bestaande rechten door onrechtmatige uitvoerbepalingen aan te vechten, zo mogelijk via de geschillenbeslechtingprocedures van de WTO; en bewustmakingsacties voor derde landen, die ervan overtuigd moeten worden dat het grondstoffenvraagstuk de hele wereld treft en dat zij zelf belang hebben bij duidelijke handelsvoorschriften op dit gebied.

De EU heeft deze strategie onder meer ten uitvoer gelegd door een aantal handelsbesprekingen te voeren, door bij de WTO een aantal uitvoerbepalingsmaatregelen van China aan te vechten (waarbij de Commissie zich momenteel op volgende stappen beraadt, waaronder een mogelijke vervolgszaak bij de WTO) en door deze problematiek in bilaterale contacten en in verschillende fora zoals de OESO aan de orde te stellen. Het zal nodig blijven de relevante partners op het hoogste niveau op het grondstoffenprobleem aan te spreken en gebruik te maken van alle bestaande mogelijkheden voor geschillenbeslechting en onderhandelingen over vrijhandelsovereenkomsten.

### **3.4. Diensten**

De snel groeiende dienstensector draagt meer dan enige andere sector bij aan de wereldwijde economische groei en het scheppen van banen. In de EU vertegenwoordigt de dienstensector ongeveer driekwart van het bbp, meer dan 70% van de banen<sup>31</sup> en bijna 30% van de EU-uitvoer. Toch hebben diensten slechts een aandeel van 20% in de wereldhandel. De EU is mondiaal gezien koploper op het gebied van de wereldhandel in diensten en nam in 2009 27% van de mondiale uitvoer en 25% van de mondiale invoer voor haar rekening. Diensten zijn dus een terrein van de internationale handel waarop het EU-bedrijfsleven zeer concurrerend is, maar door de handelsbelemmeringen — zoals die van Japan en de Mercosur, die in punt 2 zijn beschreven — kan het niet optimaal van haar sterke concurrentiekracht profiteren. Bij de belemmeringen voor de dienstenhandel gaat het om markttoegangsbelemmeringen, directe discriminatie tussen binnenlandse en buitenlandse dienstenbedrijven of regelgevingsbelemmeringen die weliswaar voor alle bedrijven gelden, maar in de praktijk extra hordes opwerpen voor buitenlandse bedrijven.

Aangezien ongeveer 75% van de dienstenhandel betrekking heeft op infrastructuurdiensten, kan verdere openstelling van de dienstenhandel ook het concurrentievermogen van productiebedrijven vergroten, waardoor de welvaart in het algemeen groeit. Onze inspanningen om de dienstenmarkten in het buitenland open te stellen moeten worden opgeschroefd. De EU onderhandelt momenteel over de liberalisering van de dienstenhandel in het multilaterale kader van de GATS en in het kader van bilaterale vrijhandelsovereenkomsten. Dit laatste heeft al geleid tot de opname van een belangrijk liberalisatiepakket in de vrijhandelsovereenkomst tussen de EU en Korea. De EU moet voortbouwen op dit belangrijke precedent en diensten hoog op de agenda blijven zetten, zodat zeer ambitieuze resultaten kunnen worden bereikt in toekomstige overeenkomsten, waaronder met name de aanstaande overeenkomsten met India en Canada.

### **3.5. Investerings**

In de huidige mondialiseringsfase, waarin geïntegreerde toeleveringsketens in opkomst zijn, zijn de directe buitenlandse investeringen (DBI's) sterk gestegen. DBI's gelden, ook voor

---

<sup>31</sup> Volgens het verslag "Employment in Europe 2010" (blz. 165) behoorde in 2009 70,4% van de banen in de EU tot de dienstensector.

ontwikkelingslanden, als een van de sleutelfactoren voor economische groei. DBI's zijn een belangrijke bron van productiviteitswinst en spelen een cruciale rol bij de vestiging van bedrijven in het buitenland en de totstandkoming van mondiale toeleveringsketens als onderdeel van de moderne internationale economie. Bovendien blijkt uit recent onderzoek dat een open investeringsklimaat een belangrijke rol speelt bij het veiligstellen van de werkgelegenheid in de EU<sup>32</sup>. Als grootste DBI-verstrekker in de wereldeconomie heeft de EU onmiskenbaar belang bij betere toegang tot buitenlandse markten en optimaal gebruik van haar eigen kracht op het gebied van diensten en vestiging.

Bij de belemmeringen voor buitenlandse investeringen gaat het om regelgevingsbelemmeringen, die door de OESO in drie grote categorieën zijn ingedeeld: i) beperkingen voor buitenlandse eigendom van aandelenkapitaal; ii) verplichte screenings- en goedkeuringsprocedures die de toetredingskosten opdrijven; en iii) operationele beperkingen, zoals grenzen voor het aantal buitenlandse onderdanen dat in een dochteronderneming mag werken of voorschriften voor de nationaliteit of woonplaats van leden van de raad van bestuur, inputbeperkingen en discriminerende overheidsregelingen, of beperkingen voor winstrepatriëring. Het leeuwendeel van de beperkingen is te vinden in de dienstensectoren, en dan met name in de sectoren vervoer, telecommunicatie, financiën en elektriciteit. Hoewel de restrictiviteit voor DBI's niet gemakkelijk per land kan worden gemeten, lijkt het niveau van de in punt 2 vermelde investeringsbelemmeringen in India, China en Rusland uitzonderlijk hoog.

Vanwege de voordelen van buitenlandse investeringen wil de EU in het buitenland een aantrekkelijk en stabiel klimaat voor Europese investeerders scheppen en in de EU zelf een open investeringsregeling behouden en bevorderen, op basis van wederkerigheid en wederzijds voordeel. Hiervoor wordt gebruikgemaakt van een combinatie van onderhandelingen en dialogen met belangrijke partners als de VS, China en Rusland en actieve deelname aan de werkzaamheden in internationale fora als de OESO, Unctad en G8 en G20. Door de inwerkingtreding van het Verdrag van Lissabon en doordat DBI's nu tot de bevoegdheid van de EU behoren, kan de EU een allesomvattend investeringsbeleid voeren, waardoor zij een sterkere positie heeft om te onderhandelen over de geleidelijke afschaffing van de beperkingen voor directe buitenlandse investeringen in derde landen, maar tevens de investeringen van alle Europese bedrijven beter kan beschermen, zonder de beschermingsniveaus te laten verwateren die vóór het Verdrag van Lissabon door afzonderlijke lidstaten met derde landen waren overeengekomen. De Commissie heeft al een mededeling gepubliceerd over een internationaal investeringsbeleid dat het concurrentievermogen van de EU verhoogt en daarmee bijdraagt tot de doelstellingen van slimme, duurzame en inclusieve groei, zoals uiteengezet in de Europa 2020-strategie<sup>33</sup>. Volgens de vernieuwde handelsstrategie moet de EU ook de belangen van EU-investeerders buiten de EU behartigen en met de belangrijkste handelspartners onderhandelen over algehele markttoegang en bepalingen ter bescherming van investeringen; dit geldt in de eerste plaats voor India, Canada en Singapore, waarmee de handelsbesprekingen zich al in een vergevorderd stadium bevinden. De EU zal daarnaast overwegen op zichzelf staande investeringsovereenkomsten te sluiten met andere belangrijke handelspartners als China en Rusland.

---

<sup>32</sup> Zie het rapport van Copenhagen Economics "Impacts of EU outward FDI", 20 mei 2010; [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc\\_146270.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/june/tradoc_146270.pdf).

<sup>33</sup> COM(2010) 343 definitief van 7.7.2010; <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0343:FIN:NL:PDF>.

Los van deze zeer omvangrijke en voortschrijdende onderhandelingsagenda zal van tijd tot tijd inzet op hoog politiek niveau nodig zijn om specifieke investeringsbelemmeringen aan te pakken, zodat discriminatie van Europese investeerders wordt voorkomen.

### **3.6. Regelgevingsvraagstukken: technische voorschriften en normen (technische belemmeringen voor het handelsverkeer en sanitaire en fytosanitaire maatregelen)**

Belemmeringen in verband met technische voorschriften en normen staan voor veel EU-exporteurs hoog op de lijst van markttoegangsproblemen. In punt 2 zijn voorbeelden gegeven van problemen in de ICT-sector in China en India en op het gebied van medische hulpmiddelen in Japan. Dergelijke belemmeringen kunnen voor fabrikanten belangrijke economische gevolgen hebben omdat zij in ieder geval inhouden dat producten en productiefaciliteiten aan de afwijkende voorschriften moeten worden aangepast. Aangezien EU-bedrijven steeds meer een onderdeel vormen van mondiale toeleveringsketens, drijven verschillen in voorschriften en normen de kosten van de deelname aan de wereld economie op en verlagen zij de concurrentiekracht van lokale bedrijven op de wereldmarkt.

Door de eerdergenoemde regelgevingsproblemen voor China, India, Japan en Rusland werd in 2009 mogelijk EU-uitvoer ter waarde van 13,7 miljard euro getroffen. Regelgevingsbelemmeringen zijn ook zeer belangrijke obstakels voor de trans-Atlantische handel. Hierdoor worden vele sectoren getroffen. Een voorbeeld is de automobielsector: fabrikanten die auto's en auto-onderdelen in de VS willen verkopen, moeten 42 veiligheidsnormen naleven die afwijken van de internationale normen. Ook in de textielsector gelden uitgebreide voorschriften, die opgenomen zijn in de Consumer Product Safety Improvement Act.

Sommige regelgevingsbelemmeringen zijn slechts het gevolg van een andere regelgevingsaanpak. Deze verschillen kunnen volkomen legitiem zijn en voortvloeien uit historische ontwikkelingen in de regelgevingsbenadering, verschillen in inkomenspeil, consumentenvoorkeuren en risico-inschattingen. In veel gevallen, zoals bij voorschriften voor dubbele tests en buitensporige documentatievoorschriften, worden zij echter meer systematisch gebruikt om de binnenlandse productie te begunstigen of te beschermen. Tegen deze laatste categorie belemmeringen moet de EU sterk, doelgericht en assertief optreden, terwijl de eerste groep belemmeringen een meer systemische samenwerking en dialoog op lange termijn vraagt, waarmee met name de transparantie en voorspelbaarheid van de regelgeving moeten worden vergroot.

Het probleem van de regelgevingsnormen wordt goed geïllustreerd door het in punt 2 gegeven voorbeeld van de Chinese maatregelen in de ICT-sector. De om veiligheidsredenen genomen Chinese maatregelen gaan veel verder dan in andere landen gebruikelijk is en ook veel verder dan de hiervoor geldende internationale normen<sup>34</sup>. De verplichte naleving van normen die China zelf heeft ontwikkeld, levert voor Europese bedrijven aanzienlijke kosten op. Hoewel het Chinese beleid op enkele punten is aangepast nadat deze kwestie op hoog niveau aan de orde is gesteld, blijft China weigeren de internationale normen te erkennen. De EU voert verschillende regelgevingsdialogen met de Chinese autoriteiten om te pleiten voor het gebruik van internationale normen en China ertoe te bewegen zijn deelname aan internationale normalisatieorganisaties uit te breiden. Het is duidelijk dat er veel op het spel staat en dat dit

---

<sup>34</sup> Het gaat in dit geval om ISO/IEC-norm 15408, die is aangevuld met een Common Criteria Recognition Agreement waarin de wederzijdse erkenning van IT-veiligheidscertificaten is geregeld.

probleem regelmatig op hoog niveau, bijvoorbeeld in de economische en handelsdialoog op hoog niveau en tijdens topontmoetingen, aan de orde gesteld zal moeten worden om wezenlijke vooruitgang te kunnen boeken.

Zoals gebruikelijk bij regelgevingsvraagstukken is het veel doeltreffender om vóór de instelling van de maatregelen preventief actie te ondernemen dan te proberen maatregelen te laten intrekken die het wetgevingsproces al hebben doorlopen. In de EU-strategie voor de aanpak van regelgevingsvraagstukken moet hiermee rekening worden gehouden.

Ook het gebruik van handelsbelemmeringen ter bescherming van de voedselveiligheid en de gezondheid van dieren en planten is de afgelopen jaren sterk toegenomen, zo blijkt uit de in punt 2 beschreven belangrijke obstakels in Rusland en India. EU-exporteurs ondervinden hierdoor ernstige problemen. Uit de voorbeelden voor Rusland en India blijkt dat de regeringen veelal verder gaan dan nodig is om de gezondheid van de consument te beschermen en sanitaire en fytosanitaire beperkingen gebruiken om binnenlandse producenten van landbouwproducten af te schermen tegen eerlijke concurrentie. Aangezien de tarifaire belemmeringen voor landbouwproducten de komende jaren geleidelijk worden afgebouwd, is de kans reëel dat dergelijke problemen in de toekomst nog meer aan de orde van de dag zullen zijn.

### **3.7. Douanebelemmeringen**

De Russische douanemaatregelen en het Argentijnse systeem van invoervergunningen die in punt 2 aan de orde zijn gekomen, laten zien dat er naast verfijndere nieuwe soorten maatregelen ook nog altijd traditionele douanebelemmeringen zijn. De maatregelen in deze twee landen baren de Europese exporteurs sinds het begin van de financiële en economische crisis in 2008 steeds meer zorgen. Uit een uitgebreide analyse van de toepassing van de maatregelen komt steeds hetzelfde patroon naar voren: onvoldoende transparantie, administratieve discriminatie door omslachtige procedures en vaak willekeurige interpretatie van bestaande voorschriften, bijvoorbeeld als het gaat om het bepalen van de douanewaarde.

De EU heeft zich sterk verzet tegen dergelijke maatregelen, met name als er goede redenen waren om aan te nemen dat zij in strijd waren met de WTO-voorschriften, zoals bij het Argentijnse systeem van invoervergunningen. In dat laatste geval zijn echter geen wezenlijke resultaten behaald, ook al is in het kader van de WTO gecoördineerd opgetreden met andere partners die ook onder de maatregelen te lijden hebben. Daarom zal moeten worden gekeken of het gerechtvaardigd is andere middelen, zoals de formele geschillenbeslechtingprocedures van de WTO of een meer politieke aanpak, aan te wenden.

## **4. HOE KUNNEN BELANGRIJKE MARKTTOEGANGSBELEMMERINGEN VOORTAAN EFFICIËNTER WORDEN BESTREDEN?**

Het precieze economische effect van de in dit verslag genoemde belemmeringen kan niet worden bepaald, maar de mogelijk door dergelijke maatregelen getroffen Europese uitvoer heeft een waarde tussen 96 en 130 miljard euro (tussen 9 en 12% van de totale EU-uitvoer in 2009) en de EU-invoer van grondstoffen een waarde van ongeveer 6 miljard euro<sup>35</sup>. Deze

---

<sup>35</sup> Het betreft hier uitsluitend de uitvoerbeperkingen voor agrarische en industriële grondstoffen, die slechts een derde van de totale invoer van grondstoffen in de EU uitmaken (11% van de totale EU-invoer). Bij de overige twee derde van de EU-invoer van grondstoffen gaat het om energiegrondstoffen

schattingen van “mogelijk getroffen handel” mogen niet worden geïnterpreteerd als “misgelopen handel” van de EU. De misgelopen handel is impliciet slechts een fractie van de “getroffen handel”. Door de beschikbare informatie en de complexe aard van handelsbelemmeringen kan hiervan echter geen goede schatting worden gemaakt<sup>36</sup>. Toch geven de cijfers een idee van de handelsvolumes die mogelijk door de verschillende maatregelen worden getroffen. Het opheffen van deze belemmeringen zou dan ook een groot effect op de EU-uitvoer hebben en betere toegang tot grote markten voor overheidsopdrachten opleveren. De onderhandelingsagenda van de EU kan niet alleen economische voordelen opleveren, maar ook een belangrijke bijdrage leveren aan de externe dimensie van de Europa 2020-doelstellingen op het gebied van slimme, duurzame en inclusieve groei.

Om deze voordelen te kunnen behalen is echter proactieve inzet van alle betrokken spelers nodig: enerzijds de Commissie als EU-vertegenwoordiger in handelszaken, met ondersteuning van de EU-delegaties, die nu in de Europese Dienst voor extern optreden zijn opgenomen, en anderzijds de bevoegde instanties van de lidstaten. Er zijn gezamenlijke inspanningen op alle niveaus nodig om aan onze strategische partners gecoördineerde boodschappen over te brengen waarin wordt gewezen op het belang van het opheffen van de in dit verslag beschreven belemmeringen voor onze bilaterale betrekkingen. In dit verband is het cruciaal dat met één mond wordt gesproken. Als de EU erin slaagt gecoördineerd en vastberaden op te treden en de inzet van de verschillende facetten van onze instrumenten voor buitenlandse betrekkingen goed op elkaar af te stemmen, zullen onze strategische partners eerder geneigd zijn welwillend met onze problemen om te gaan.

In dit verband heeft de Europese Raad er in september en december 2010 op gewezen dat het belang van de EU ten opzichte van haar strategische partners moet worden gedefinieerd. De Europese Raad verzocht de hoge vertegenwoordiger van de Unie voor buitenlandse zaken en veiligheidsbeleid/vicevoorzitter van de Commissie om, in samenwerking met de Commissie en de Raad Buitenlandse Zaken “*gemeenschappelijke Europese belangen te formuleren en alle instrumenten aan te geven waarmee die belangen kunnen worden behartigd*”. Dit verslag in het kader van de handhavingsagenda van het vernieuwde handelsbeleid van de EU kan als een bijdrage hiervoor worden beschouwd. De in dit verslag en de bijgevoegde horizontale analyse genoemde belemmeringen zijn een selectie van de markttoegangsvraagstukken die met voorrang bij de strategische partners van de EU aan de orde moeten worden gesteld.

Voor enkele strategische partners van de EU zijn er al specifieke overlegorganen op hoog niveau, zoals de Trans-Atlantische Economische Raad voor de VS, de economische en handelsdialoog op hoog niveau voor China en de groep op hoog niveau voor Japan. Markttoegangs- en vooral regelgevingsbelemmeringen blijven in deze overlegorganen hoog

---

(23% van de totale EU-invoer). Hoewel nog gewerkt wordt aan de samenstelling van gedetailleerde statistieken over de uitvoerbeperkingen voor energiegrondstoffen, is duidelijk dat in een aantal belangrijke energieproducerende landen dergelijke beperkingen van kracht zijn. Een goed voorbeeld hiervan is Rusland, dat een uitvoerheffing van 30% toepast op gas, waardoor invoer van gas in de EU ter waarde van 13,1 miljard euro wordt getroffen (28% van de totale invoer van gas in de EU).

<sup>36</sup> Deze schattingen op basis van de bestaande handelsstromen worden ook door andere factoren beïnvloed, waardoor de reële waarde van de “mogelijk getroffen handel” veelal te laag wordt geschat. Zo zal een zwaardere handelsbelemmering leiden tot een lagere waarneming van de “getroffen” handelsstromen. In het uiterste geval, zoals bij een uitvoer- of invoerverbod, is er in het geheel geen waargenomen handel, waardoor de gemeten “mogelijk getroffen handel” nul is, terwijl het economische effect van een dergelijke belemmering in werkelijkheid zeer groot is. Bij deze maatstaf kunnen lichtere belemmeringen dus zwaarder lijken en kan het belang van zwaardere handelsbelemmeringen worden onderschat.

op de agenda staan. Toch zal de EU bereid moeten zijn zo nodig tijdens topbijeenkomsten en andere ontmoetingen op hoog niveau markttoegangsbelemmeringen ter sprake te brengen om de verdediging van haar belangen kracht bij te zetten.

Vanzelfsprekend zijn offensieve en defensieve belangen met elkaar verweven en spelen wederkerigheid en wederzijds voordeel een belangrijke rol bij internationale betrekkingen, en bij het handelsbeleid in het bijzonder. Daarom zal nog moeten blijken of meer druk kan worden gezet door de zorgen van de EU over markttoegangsbelemmeringen op de markten van haar strategische partners te koppelen aan het belang dat zij zelf hebben bij grotere toegang tot de EU-markt. In dit verband zal een voorstel worden gedaan voor een specifiek initiatief voor overheidsopdrachten, zoals beschreven in punt 3 van dit verslag. Op alle andere terreinen moeten de bestaande instrumenten optimaal worden gebruikt om de partners van de EU te overreden zich net zo sterk als de EU in te zetten voor de openstelling van de markten.

De EU-delegaties zullen een belangrijke rol spelen bij het verdedigen van de Europese belangen op het gebied van markttoegang. De delegaties zijn onze voelhorens om de situatie in de binnenlandse systemen van onze strategische partners, met de bijbehorende economische en politieke belangen en de wijze waarop het industriebeleid in de praktijk wordt gebracht, te analyseren. Deze voelhorens moeten we gebruiken om interventies op hoog politiek niveau in verband met markttoegangsbelemmeringen goed voor te bereiden en op alle beschikbare politieke en economische informatie te baseren en ter plaatse goed en snel te blijven volgen.

Dit verslag bevat een ambitieuze agenda. Deze is bedoeld om het optreden van de EU tegen bepaalde markttoegangsbelemmeringen op de markten van onze strategische partners te versterken en te coördineren. Gecoördineerd optreden op het hoogste politieke niveau kan van doorslaggevende betekenis zijn voor de uitvoer- en investeringsbelangen van Europese bedrijven en, uiteindelijk, voor de Europese groei en werkgelegenheid. De Commissie zal regelmatig toezien op de uitvoering van deze agenda en hierover jaarlijks verslag uitbrengen aan de Europese Raad.