KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 16.12.2008
KOM(2008) 874 endgültig

MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN

ÜBER DIE AUSSENPOLITISCHE DIMENSION DER LISSABON-STRATEGIE FÜR WACHSTUM UND BESCHÄFTIGUNG:

Bericht über den Marktzugang und Festlegung des Rahmens für eine wirksamere internationale Zusammenarbeit bei der Regulierung

MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN

ÜBER DIE AUSSENPOLITISCHE DIMENSION DER LISSABON-STRATEGIE FÜR WACHSTUM UND BESCHÄFTIGUNG:

Bericht über den Marktzugang und Festlegung des Rahmens für eine wirksamere internationale Zusammenarbeit bei der Regulierung

1. EINFÜHRUNG

Offene Märkte sind wichtig. Sie schaffen Wachstums-, Beschäftigungs- und Investitionsmöglichkeiten. Sie sind für EU-Unternehmen ebenso wichtig wie für Unternehmen in Industrie- und Entwicklungsländern auf der ganzen Welt. Offene Märkte sind für die EU besonders wichtig, denn sie ist die größte Handelszone der Welt. Es besteht die Gefahr, dass die derzeitige Finanz- und Wirtschaftskrise zu mehr Protektionismus führen wird. Es ist wichtig, dass von der Vergangenheit gelernt und solchen Entwicklungen entgegen gesteuert wird. Bei ihrem jüngsten Treffen in Washington wiesen die Staats- und Regierungschefs der G-20-Staaten nachdrücklich darauf hin, wie wichtig es ist, das Potenzial der Handelsagenda[1] in vollem Umfang zu verwirklichen.

In diesem Zusammenhang gewinnt die Abschaffung der noch bestehenden Handelshemmnisse – an erster Stelle durch den erfolgreichen und schnellen Abschluss der Doha-Runde für weltweite Handelsgespräche, aber auch durch bilaterale und regionale Ansätze – noch mehr Bedeutung für die Freisetzung des unternehmerischen Potenzials und Wachstums, insbesondere der KMU, die über 99 % der Unternehmen der EU und 67 % der Arbeitsplätze im Privatsektor stellen. Konvergenz und Zusammenarbeit im Regulierungsbereich, auch im Finanzsektor, können ein wirksames Mittel sein, um internationale Stabilität herzustellen und Handelsmöglichkeiten zu verbessern.

Die Strategie für ein globales Europa, die Ende 2006[2] lanciert wurde, ist ein wesentlicher Teil des außenpolitischen Pfeilers der Lissabon-Strategie der Europäischen Union für Wachstum und Beschäftigung und umfasst einen ehrgeizigen Zeitplan für die Öffnung der wichtigsten Märkte, insbesondere in Asien. Bei einem der Schlüsselelemente dieser Strategie sind seit April 2007 aufgrund der überarbeiteten Marktzugangsstrategie[3] der EU Fortschritte zu verzeichnen. Die Bedeutung dieser Bemühungen um die Öffnung der Märkte wurde im vergangenen Jahr in dem Bericht der Kommission über die Umsetzung der Lissabonner Strategie bei der Frühjahrstagung des Europäischen Rats[4] anerkannt und von den

---

1 Die Staats- und Regierungschefs der G-20-Staaten kamen am 15. November 2008 überein, innerhalb der nächsten 12 Monate keine neuen Schranken für Investitionen oder den Handel mit Waren und Dienstleistungen zu errichten und sich 2008 über die Modalitäten zu einigen, die zu einem erfolgreichen Abschluss der Entwicklungsagenda von Doha und zur Erzielung eines anspruchsvollen und ausgewogenen Ergebnisses führen sollen.

2 KOM (2006) 567 vom 4. Oktober 2006.

3 KOM (2007) 183 vom 18. April 2007.

4 KOM (2007) 803 vom 11. Dezember 2007.

europäischen Staats- und Regierungschefs gebilligt, die vorschlugen, jährlich über den Marktzugang zu berichten und Länder und Sektoren zu ermitteln, in denen noch größere Schranken bestehen.

Zwei hauptsächliche Vorgehensweisen wurden festgelegt:

- Die EU sollte alle ihr zur Verfügung stehenden Instrumente nutzen, um sicherzustellen, dass die Öffnung ihrer Märkte gewahrt bleibt und um den Zugang ihrer Unternehmen zu Märkten in Drittländern zu verbessern.

- Die EU sollte ihre strategischen Dialoge mit wichtigen Drittländern verstärken, um für beide Seiten vorteilhafte Lösungen zu entwickeln, höhere Standards und größere Konvergenz im Regulierungsbereich zu fördern.

Das am 26. November 2008 von der Europäischen Kommission[5] verabschiedete Europäische Konjunkturprogramm bekräftigt diese Ziele und enthält konkrete Vorschläge zur Aufrechterhaltung und Verbesserung der Marktöffnung und der Beschäftigung[6] während der derzeitigen schlechten Wirtschaftslage. Die Verbesserung des Marktzugangs und der Konvergenz und Zusammenarbeit im Regulierungsbereich sind wichtige Elemente dieses Programms. Vor dem gegenwärtigen wirtschaftlichen Hintergrund kommt Bemühungen um eine Konvergenz im Regulierungsbereich eine entscheidende Bedeutung zu.

Die vorliegende Mitteilung enthält einen ersten Bericht über den Marktzugang und Vorschläge darüber, wie die Europäische Union ihr Ziel der innen- und außenpolitischen Offenheit am besten erreichen kann, insbesondere wie sie einen fairen und offenen Zugang zu den Drittmärkten sicherstellen kann, die für die EU-Unternehmen am wichtigsten sind, darunter auch durch Zusammenarbeit in Regulierungsfragen.

Dies ist ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Entwicklung einer stärkeren außenpolitischen Dimension der Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung nach 2010. Dabei wird der Beitrag anderer Politikbereiche der Lissabon-Strategie genutzt, und die Beziehungen zwischen unseren innen- und außenpolitischen Maßnahmen werden zur Sprache gebracht, deren Bedeutung bei der Überprüfung der Binnenmarktpolitik[7] und im Rahmen der erneuerten Sozialagenda hervorgehoben wurde[8]

2. NICHTTARIFÄRE HANDELSHEMMNISSE

2.1 Die Handelshemmnisse verändern sich

Während hohe Grenzzölle den Handel in einigen Sektoren noch immer behindern und auf multilateraler und bilateraler Ebene angegangen werden müssen, gewinnen nichttarifäre Hemmnisse auf den Märkten unserer Handelspartner zunehmend an Bedeutung. Die erfolgreiche Senkung der Zölle kann bedeutungslos werden, wenn nichttarifäre Hemmnisse den Zugang europäischer Unternehmen zu dem Markt behindern oder die Kosten ihrer

---

5 KOM (2008) 800 vom 26. Dezember 2008.

6 Die Kommission hatte in ihrer erneuerten Sozialagenda (KOM(2008) 412) bereits darauf hingewiesen, dass sie der externen Projektion ihrer Sozialpolitik und der globalen sozialen Wirkung ihrer internen Politik verstärkte Aufmerksamkeit widmen werde.

7 KOM(2007) 724 vom 20.11.2007.

8 KOM(2008) 412 vom 2.7.2008.

Exporte[9] deutlich erhöhen. Der Wettbewerbsbericht[10] 2008 zeigte, dass nichttarifäre Hemmnisse und der Informationsmangel (etwa unzureichende Kenntnisse der Exportmärkte) nach Auffassung der europäischen Unternehmen eine größere Rolle spielen als die traditionellen, durch die Handelspolitik bedingten Hemmnisse wie Einfuhrzölle und -kontingente[11].

Die **häufigsten nichttarifären Handelshemmnisse** sind aufwändige Zollverfahren sowie diskriminierende Steuervorschriften und –verfahren, technische Vorschriften, Normen und Konformitätsbewertungsverfahren, gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS), Beschränkungen des Zugangs zu Rohstoffen, unzulänglicher Schutz der Rechte an geistigem Eigentum und/oder ungenügende Durchsetzung dieser Rechte, Hemmnisse für den Dienstleistungsverkehr und Direktinvestitionen, restriktive und/oder nicht transparente öffentliche Beschaffungsvorschriften sowie die missbräuchliche Anwendung handelspolitischer Schutzinstrumente oder unfaire Subventionen.

Gegen diese Hemmnisse vorzugehen ist jedoch schwierig, technisch herausfordernd und zeitaufwändig. Die Reaktion auf Handelshemmnisse ist nicht einfach. Viel hängt davon ab, welchen Ursprung die Hemmnisse haben und ob sie zwar aufwändig sind, aber legitime Ziele verfolgen oder ob sie als ungerechtfertigte Maßnahmen anzusehen sind. Grob gesagt gibt es zwei Arten von Schranken. Einige dieser Barrieren sind einfach auf Unterschiede, z. B. beim ordnungspolitischen Konzept, und auf unterschiedliche soziale, beschäftigungspolitische, ökologische, die öffentliche Gesundheit und den Verbraucherschutz betreffende Ziele zurückzuführen. Andere werden systematischer eingesetzt, um die heimische Produktion zu begünstigen oder zu schützen, z. B. spezielle Normen, Prüfvorschriften oder überzogene Dokumentationsansprüche. Während letztere eine starke, zielorientierte Reaktion der EU unter Einsatz durchsetzungsfähigerer Instrumente erfordern, können erstere durch systematischere, langfristige Zusammenarbeitsmaßnahmen und Dialoge angegangen werden. Dies ist auf dem Gebiet der ordnungspolitischen Unterschiede besonders wertvoll.

2.2 Beispiele für Hemmnisse, mit denen europäische Exporteure konfrontiert werden

Die steigende Zahl erfolgreich abgeschaffter Hemmnisse zeigt, dass das strategische Konzept der Marktzugangsstrategie der Kommission wirkungsvoll ist. Die noch vorhandenen größeren Schranken auf den wichtigsten Zielmärkten der EU veranschaulichen jedoch das Potenzial für weitere Verbesserungen des Marktzugangs und machen zielgerichtete Maßnahmen erforderlich.

Nichttarifäre Hemmnisse im Warensektor

Im Bereich Warenhandel können **unterschiedliche Rechtsvorschriften** Hindernisse für den Marktzugang schaffen, da sie zusätzliche Kosten für die Hersteller verursachen können, beispielsweise wenn Produkte von unabhängigen Laboratorien geprüft und für den Zielmarkt

---

9 Allein die Gesamtkosten der nichttarifären Handelshemmnisse für europäische Akteure in China wurden auf 21,4 Mrd. EUR geschätzt. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/january/tradoc_133299.pdf

10 KOM(2008)774 und SEK(2008)2853

11 Diese Ergebnisse gelten zwar generell für alle untersuchten großen Wirtschaftszweige, doch stellen in bestimmten Branchen und Ländern Einfuhrzölle für europäische Unternehmen, die in Drittländer exportieren, noch immer wichtige Handelshemmnisse dar.

zertifiziert werden müssen, bevor sie verkauft werden dürfen, oder wenn Sonderausführungen von Produkten entwickelt werden müssen, damit diese den detaillierten technischen Vorschriften entsprechen. Das bedeutet, dass die **Transparenz** und die **Berechenbarkeit** von Regulierungssystemen von höchster Bedeutung für Unternehmen sind, die in Drittländern tätig sind. Den Schwerpunkt von EU-Maßnahmen für die Konvergenz und die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich bildet die zweite Kategorie von Hemmnissen.

Die folgenden Beispiele aus Sektoren, die für die EU wirtschaftlich wichtig sind, zeigen Bereiche, in denen möglicherweise Maßnahmen erforderlich sind, um gegen bedeutende Handelshemmnisse vorzugehen[12].

Im **Kraftfahrzeugsektor** (einschließlich Teile, z.B. Reifen) gibt es größere Schranken im Zusammenhang mit Normen, z. B. in Brasilien, China, Taiwan, Korea und Indonesien. Der **Chemiesektor** stößt bei Ausfuhren nach Asien auf große Hindernisse, insbesondere in China (beispielsweise im Hinblick auf die Registrierung bestimmter chemischer Stoffe und aufwändige Einfuhrverfahren). Darüber hinaus gehören die Zollabfertigung und die mangelnde Transparenz im Regulierungsbereich zu den handelspolitischen Irritationen bei den chemischen Stoffen.

Bei **Arzneimitteln** wird der Marktzugang auf potenziell wichtigen Märkten wie China, Korea, Taiwan, Japan, Russland und mehreren ASEAN-Ländern durch Maßnahmen, die die Registrierungsverfahren (einschließlich Normen, Zulassung und Prüfung), die Erstattung und Preisfestsetzung bei importierten Produkten betreffen sowie durch unzulänglichen Datenschutz stark beeinträchtigt. Bei **Medizinprodukten** sind die Nichtübereinstimmung mit den von der Task Force für gobale Harmonisierung (GHTF) festgelegten internationalen Leitlinien oder die unterschiedliche regulatorische Praxis in Ländern wie Brasilien, Indien, Japan, China, Taiwan und Korea ein größeres Hemmnis für den ungehinderten Handel. Bei den Medizinprodukten stellen außerdem Verzögerungen bei der Registrierung von Produkten ein schwerwiegendes Problem dar.

Branchenübergreifend sind mehrere wichtige Sektoren (insbesondere der Elektro- und Elektroniksektor und IKT, die Automobilindustrie, der Maschinenbau und die Spielzeugindustrie) vom chinesischen verbindlichen Zertifizierungssystem betroffen, das für die EU-Exporteure eine schwere, unverhältnismäßige Belastung darstellt. Darüber hinaus ist ein breites Spektrum von IT-Produkten von der neuen, als Entwurf vorliegenden chinesischen Gesetzgebung über Sicherheitsnormen betroffen. In Korea und den USA stoßen europäische Ausfuhren von **elektrischen und elektronischen Ausrüstungen** ebenfalls auf große Hemmnisse; dort stimmen die Produktstandards nicht immer mit internationalen Normen überein. In den USA wird der Markt durch abweichende technische Vorschriften und Normen auf der Ebene des Bundes, der Regionen und der einzelnen Bundesstaaten noch stärker fragmentiert.

Das größte Hindernis bei der **Ausfuhr von wichtigen Agrar- und Ernährungsgütern** stellen gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS) dar, die in manchen Sektoren auf mehreren wichtigen Exportmärkten bedeutende Schranken bilden. Zahlreiche Drittländer, darunter Schlüsselmärkte in Asien, Osteuropa, dem Mittelmeerraum und im Mittleren Osten sowie in Nord- und Südamerika legen Normen fest, die über internationale

---

[12] Siehe Bericht der Kommission über die Leistung der EU in der Weltwirtschaft, Oktober 2008. http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm

Normen hinausgehen, ohne die erforderliche wissenschaftliche Begründung vorzulegen. Ein weiteres Problem ist die Festlegung privater Normen, die im SPS-Bereich als Handelsschranke zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Hinsichtlich des fairen **Zugangs zu Rohstoffen**, von denen die europäische Industrie in hohem Maße abhängig ist, behindern Ausfuhrbeschränkungen, wie Zölle und Kontingente, in zunehmenden Maße die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Industrie (mehr als 400 verschiedene Rohstoffe, die Länder wie China, Russland, Ukraine, Argentinien, Südafrika und Indien betreffen)[13].

Bereichsübergreifend stellen **aufwändige Zollverfahren** sowie überzogene Dokumentations- und Registrierungsanforderungen erhebliche Probleme für EU-Exporteure in einer Vielzahl wichtiger Exportmärkte dar. Einen solchen Fall würden potenziell die vorgeschlagen US-Vorschriften über die 100 %ige Durchleuchtung aller Container auf Grund von nationalen Sicherheitsbedenken darstellen.

Hemmnisse in Bezug auf Dienstleistungen und Niederlassung

Der Dienstleistungsverkehr und ausländische Direktinvestitionen (FDI) spielen eine Schlüsselrolle in der Weltwirtschaft. Die EU hat als weltgrößter Exporteur von kommerziellen Diensten und als wichtige Quelle für Direktinvestitionen im Ausland ein offenkundiges Interesse an der Verbesserung ihres Zugangs zu ausländischen Märkten und an der Freisetzung des vollen Potenzials ihrer inneren Stärken im Bereich Dienstleistungen und Niederlassung. Dies liegt oft auch im Interesse unserer Partner. Wer Direktinvestitionen erhalten und die Infrastruktur entwickeln möchte kann aus der Liberalisierung der FDI und des Dienstleistungsverkehrs großen Nutzen ziehen, insbesondere in Sektoren wie Telekommunikation, Verkehr, Energie (d. h. Zugang zu Ressourcen) und Finanzdienstleistungen.

Der Dienstleistungsverkehr wird nach wie vor durch unterschiedliche Zutrittsschranken behindert, die auch das Wirtschaftswachstum bremsen. Hemmnisse für den Dienstleistungsverkehr betreffen viele Sektoren, von Banken bis Kurierdiensten. Die Feststellung, Untersuchung und Beseitigung dieser Barrieren ist oft komplexer als das Vorgehen gegen Zollschranken, weil sie ein breites Spektrum von Vorschriften und Kontrollen betreffen. Die EU arbeitet an der Verbesserung des freien Dienstleistungs- und FDI-Verkehrs im multilateralen Rahmen des Allgemeinen Abkommens über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) und über bilaterale Freihandelsabkommen.

Größere Hindernisse im Bereich Dienstleistungen und Niederlassung sind Zutrittsschranken wie beispielsweise Anforderungen in Bezug auf die Staatsangehörigkeit, den Wohnsitz, Beschränkungen von ausländischen Beteiligungen oder Aktienbesitz, Beschränkungen der Art der rechtlichen Einheit oder Abhängigkeit der Zugangsgenehmigung von einer wirtschaftlichen Bedarfsprüfung. Beschränkungen für Investitionen und ausländisches Eigentum gibt es auf den meisten Märkten, die für die EU von Interesse sind, z. B. in Brasilien, Russland, China, Japan, Indien und den meisten ASEAN-Ländern sowie in den USA, wo Erwerbungen durch ausländische Unternehmen einem „nationalen Sicherheitsprüfungsverfahren“ (CFIUS) unterzogen werden. Für Finanzdienstleistungen, einschließlich Versicherungen, bestehen auf Märkten wie den USA, Kanada, Brasilien, Indien, Russland, China, Japan und Südafrika zahlreiche Beschränkungen. Darüber hinaus

[13] KOM(2008) 699 vom 4.11.2008.

gibt es in vielen Sektoren und in vielen Partnerländern, die für europäische Unternehmen interessant sind, größere Hemmnisse für den Dienstleistungsverkehr, beispielsweise für juristische Dienstleistungen in Indien, China und Singapur, für Vertriebsdienstsleistungen in Indien, China und den ASEAN-Ländern, für Post- und Kurierdienste in Indien, Brasilien, China und Ägypten, für Verkehrsdienstleistungen in Brasilien und Indien sowie in Kanada, Südafrika und Singapur, während Schranken für Telekommunikationsdienstleistungen in China, Korea, Japan, Indien, Mexiko und, in geringerem Maße, in Brasilien bestehen.

Beschränkungen in Bezug auf das öffentliche Beschaffungswesen

Es wird geschätzt, dass der Wert des öffentlichen Beschaffungswesens im Durchschnitt 15 % des gesamten BIP der OECD-Länder ausmacht, für die Entwicklungsländer sogar noch mehr. Trotz des hohen Wertes des öffentlichen Beschaffungswesens muss weiter daran gearbeitet werden, den offenen und nichtdiskriminierenden Zugang zu fördern. Lieferanten aus der EU können sich auf das Beschaffungsübereinkommen (GPA) berufen, das gemeinsame Verhaltensregeln und die öffentliche Ankündigung größerer Aufträge vorsieht. Während die EU, die USA, Japan, Kanada, Korea und einige weitere Länder das GPA unterzeichnet haben und China den Beitritt beantragt hat, haben viele WTO-Mitglieder noch nicht unterzeichnet. Die Kommission will erreichen, dass die Zahl der GPA-Mitglieder steigt und fordert neue WTO-Mitglieder aktiv zum Beitritt auf, indem sie auf die Vorteile offener Beschaffungsmärkte, auf denen mehr Wettbewerb herrscht, hinweist und indem attraktivere Beitrittsverfahren, insbesondere für Entwicklungsländer, angeboten werden.

Der Erfassungsbereich ist jedoch unvollständig und mehrere Bereiche des öffentlichen Beschaffungswesens sowie bestimmte Auftraggeber sind nicht an die Vorschriften gebunden, z. B. werden ausländische Kleinunternehmen u. a. in den USA, Japan und Korea oft vom öffentlichen Beschaffungswesen ausgeschlossen. Gleichzeitig ist der eigene Beschaffungsmarkt in der EU relativ offen für die ausländische Konkurrenz, was klare Vorteile in Bezug auf die Rentabilität und eine größere Auswahl an Angeboten bringt, aber die Möglichkeiten der EU, Druck auszuüben, um die ausländischen Beschaffungsmärkte zu öffnen, verringert.

Hemmnisse im Zusammenhang mit ungenügendem Schutz und unzulänglicher Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum

Die europäische Wirtschaft ist nach wie vor sehr besorgt angesichts des Ausmaßes der Verstöße gegen ihre Rechte am geistigen Eigentum in bestimmten Regionen, das auf einen Mangel an rechtlichem Schutz oder wirksamer Durchsetzung zurückzuführen ist. Auf einer Reihe von Drittmärkten gibt es nach wie vor bedeutende Schranken im Zusammenhang mit dem ungenügenden Schutz und der unzulänglichen Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum, einschließlich des ungenügenden Schutzes von geografischen Angaben. Probleme mit den Rechten an geistigem Eigentum wurden insbesondere aus China, Russland, Brasilien und mehreren ASEAN-Ländern gemeldet. In manchen Fällen, so beispielsweise im Bereich gewerblicher Muster und Modelle, würde eine stärkere Zusammenarbeit im Bereich F&E den Schutz des geistigen Eigentums fördern.

Eine Studie, die 2007[14] von der OECD durchgeführt wurde, deutet darauf hin, dass der internationale Handel mit Fälschungen und Nachahmungen einem Wert von 200 Mrd. US Dollar pro Jahr entsprechen würde. Dieser Betrag ist höher als die nationalen BIPs von

[14] Vgl. Zusammenfassung in Dokument DSTI/IND(2007)9/PART4.

etwa 150 Volkswirtschaften. In dieser Zahl sind gefälschte und nachgeahmte Produkte, die auf den Inlandsmärkten hergestellt und verbraucht werden, nicht enthalten, ebenso wenig wie immaterielle nachgeahmte digitale Erzeugnisse, die über das Internet verbreitet werden. Die Studie deutet ferner darauf hin, dass der Gesamtumfang der Fälschungen und Nachahmungen, würden diese Punkte noch hinzugezählt, sich wohl um mehrere Hundert Milliarden Dollar erhöhen würde.

Darüber hinaus zeigen die Statistiken über die Beschlagnahme gefälschter und nachgeahmter Produkte durch den Zoll an den Grenzen der EU[15], dass die Zollbeschlagnahmungen ein nie gekanntes Ausmaß erreichten. Es wurden mehr als 43 000 Fälle registriert, 2006 dagegen waren es 37 000 - ein Anstieg um fast 17 %. Insgesamt wurden an den EU-Grenzen 79 Millionen Artikel vom Zoll beschlagnahmt[16]. Verglichen mit 2006 waren deutliche Anstiege zu verzeichnen, insbesondere bei den gesundheits- und sicherheitsgefährdenden Fälschungen: Kosmetika und Körperpflegeprodukte (+264 %); Spielzeug (+98 %); Lebensmittel (+62 %) und Arzneimittel (+51 %). Abgesehen von den Auswirkungen auf Gesundheit und Sicherheit stellt diese Situation eine Gefahr für die Wettbewerbsfähigkeit der EU dar.

3. DIE REAKTION DER EU AUF VERBLEIBENDE HEMMNISSE

In der Strategie für ein globales Europa wurde darauf hingewiesen, dass im In- und Ausland neue Märkte geöffnet und neue Handelsmöglichkeiten geschaffen werden müssen. Die europäischen Unternehmen müssen sich auf ausländischen Märkten einem fairen Wettbewerb stellen können. Die Marktzugangsstrategie enthält ein stärker strategisch- und ergebnisorientiertes Konzept, um gegen Handelshemmnisse vorzugehen und dabei die gesamte Palette der verfügbaren Instrumente auf koordinierte Weise zu nutzen, auch durch die Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern.

Ein koordinierter Einsatz aller Ressourcen und Instrumente und eine stärkere Konzentration auf vorrangige Themen sind erforderlich, um den ungehinderten Handel weiter zu verbessern und eine starke Reaktion zu zeigen, wenn unsere Marktzugangsrechte zu Unrecht verweigert werden. Natürlich können wir uns nicht auf einen einzigen Weg bzw. Mechanismus zur Beseitigung von Handelsschranken verlassen. Wir können auf ein breites Spektrum von formellen und informellen Instrumenten zurückgreifen, von Verhandlungen und Dialogen bis hin zu Maßnahmen der Handelsdiplomatie, von Ad-hoc-Maßnahmen bis hin zu mehr langfristigen Investitionen. Wie unsere Erfahrungen gezeigt haben besteht die Herausforderung darin, diese unterschiedlichen Instrumente passend zu kombinieren, um Erfolge zu erzielen.

3.1 Verhandlungen über Handelsabkommen

Verhandlungen über Handelsabkommen sind das wichtigste Instrument, um den EU-Exporteuren Marktzugang zu verschaffen. Während multilaterale Verhandlungen im Rahmen

---

15 Siehe Website der GD TAXUD unter: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

16 Siehe Website der GD TAXUD unter: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

der WTO die einzigartige Möglichkeit bieten, nahezu alle unsere Handelspartner einzubeziehen, ermöglichen bilaterale Verhandlungen oft umfassendere und weitergehende Verpflichtungen. Außerdem kann die Tatsache, dass Verhandlungen im Gange sind, Druck erzeugen, damit seit langem bestehende handelspolitische Irritationen erfolgreich angegangen werden können. Wegen der betroffenen beiderseitigen Interessen haben sich die WTO-Beitrittsverhandlungen ebenfalls als nützliches Instrument erwiesen, um gegen Handelsschranken vorzugehen.

Der schnelle Abschluss der **Doha-Runde** der Welthandelsverhandlungen würde das Welthandelssystem und die Regeln, die sicherstellen sollen, dass die Märkte offen und fair sind, stärken und neue Marktzugangsmöglichkeiten schaffen. Dieser multilatelare Ansatz ist für die Schaffung eines auf Regeln beruhenden internationalen Systems von entscheidender Bedeutung. Die Doha-Runde soll nicht nur die Zölle zwischen WTO-Mitgliedern verringern, sondern auch nichttarifäre Handelshemmnisse, beispielsweise durch Handelserleichterungsabkommen.

Auf bilateraler und regionaler Ebene wird das Ziel der EU, insbesondere mit wichtigen Handelspartnern in Asien umfassende **Freihandelsabkommen** abzuschließen, einen ausgezeichneten Rahmen und ein wirksames Instrument für die Verbesserung der Marktzugangsmöglichkeiten der EU-Unternehmen abgeben. Neben der Abschaffung von Zöllen bieten diese Abkommen neue Wege, um wirkungsvoll gegen nicht gerechtfertigte nichttarifäre Handelshemmnisse vorzugehen. Innovative Elemente sind insbesondere grundlegende Verhaltensregeln, die nichttarifäre Handelshemmnisse in bestimmten Sektoren direkt betreffen: ein verbesserter Mechanismus für die Zusammenarbeit und Konsultation in Bezug auf technische Handelshemmnisse (TBT) und gesundheitspolitische und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS), die Aufnahme eines Kapitels über den Marktzugang für Dienstleistungen und Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen und Wettbewerb, einschließlich Subventionen, die Verstärkung des Schutzes und der Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum (einschließlich geografischer Angaben) sowie eines Kapitels über Zoll- und Handelserleichterungen. Darüber hinaus wird auf horizontaler Ebene ein Vermittlungsverfahren für nichttarifäre Handelshemmnisse die Bestimmungen über die Streitbeilegung und die Verpflichtungen in Bezug auf Beschäftigungs- und Umweltnormen ergänzen, um eine nachhaltige Entwicklung zu fördern. Die strenge Überwachung der wirksamen Umsetzung von Freihandelsabkommen, um sicherzustellen, dass die Verpflichtungen der EU-Partner tatsächlich eingehalten werden, ist vorzusehen.

3.2 Bilaterale Beziehungen

Marktzugangsschranken werden auch auf vielfältige Weise in unseren regelmäßigen oder Ad-hoc-Kontakten mit Drittländern angesprochen.

Regelmäßig stattfindende **bilaterale Dialoge**, die in den meisten Beziehungen eine sehr breite Palette von Sektoren abdecken, sind ein wirkungsvolles, institutionalisiertes Mittel, um Handelsschranken und Regulierungsfragen regelmäßig zur Sprache zu bringen und weiterzuverfolgen, mit der Möglichkeit, das Problem auf eine höhere politische Ebene zu bringen, beispielsweise das hochrangige Handelsgremium (HLM) mit China und den Transatlantischen Wirtschaftsrat mit den USA. Politische Gipfeltreffen zwischen der EU und ihren wichtigsten Partnern können ebenfalls eingesetzt werden. Diese Dialoge sind besonders geeignet als Instrument zur Förderung der Konvergenz im Regulierungsbereich durch internationale Zusammenarbeit und können weiter ausgebaut werden.

Eine **entschiedene Handelsdiplomatie,** sowohl zentral aus Brüssel als auch lokal im betroffenen Drittland, ist gut geeignet, um Hemmnisse auf Ad-hoc-Basis oder als spezifische Maßnahme zur Stärkung einer langfristigen Strategie zur Sprache zu bringen. Die Abstimmung zwischen der Kommission sowie den Mitgliedstaaten und Unternehmen im Rahmen der Marktzugangspartnerschaft sollte zur Nutzung des vollen Potenzials der bilateralen Kontakte der Kommission und der Mitgliedstaaten beitragen, die dann geschlossen auftreten und unsere Interessen im Ausland wirksam vertreten können.

Darüber hinaus hat auch die **handelsbezogene Hilfe** der EU zur Überwindung oder Milderung von Handelshemmnissen beigetragen, beispielsweise durch die Ausbildung von Zollbeamten, wodurch ein Beitrag zur Schaffung eines Rahmens für wirksamere Zollverfahren geleistet wurde.

3.3 Formelle Instrumente

Ein immer wichtiger werdendes Instrument zur Sicherstellung offener Handelsmöglichkeiten sind die Notifizierungsverfahren im Rahmen des **WTO-TBT**[17]**-Übereinkommens und des WTO-SPS**[18]**-Übereinkommens.** Die TBT- und SPS-Ausschüsse in Genf dienen als multilaterale Konsultations- und Verhandlungsplattform für alle WTO-Mitglieder, mit dem Ziel, die Einhaltung des TBT- und des SPS-Übereinkommens zu überwachen und sicherzustellen. Die Pflicht, der WTO neue Maßnahmen mitzuteilen, ermöglicht es den Partnern, frühzeitig zu reagieren und auf Bedenken einzugehen. Ein starkes und aktives Engagement und Follow-up ist wesentlich, um die Möglichkeit, neue Handelshemmnisse zu verhindern, zu verbessern.

Sind keine beiderseits annehmbare Lösungen für handelspolitische Irritationen zu finden, so können formelle und durchsetzbare Instrumente wie das **Verfahren** nach der **Handelshemmnisverordnung (HHVO)** der EU oder die Inanspruchnahme des **Streitbeilegungsverfahrens der WTO** sich als wirksames Mittel erweisen. Die Verordnung der Kommission über Handelshemmnisse stellt den EU-Unternehmen einen Mechanismus zur Verfügung, mit dem sie gegen Handelshemmnisse, die ihren Zugang zu Drittmärkten behindern, vorgehen können, indem sie die Kommission auffordern, Beschwerden zu prüfen und Rechtsmittel einzulegen. Das WTO-Streitbeilegungsverfahren ist ein nützliches Instrument, um Hemmnisse zur Sprache zu bringen, die nicht mit der WTO vereinbar sind, und die Einhaltung der WTO-Regeln durchzusetzen. Darüber hinaus wird die Möglichkeit, Fragen der Handelshemmnisse im Rahmen bilateraler Streitbeilegungsverfahren und Schlichtungsmechanismen zu behandeln, wie es in den neuen Freihandelsabkommen vorgesehen ist, zu einer wichtigen Abhilfemaßnahme, mit deren Hilfe ein stärkerer Marktzugang gefördert werden kann.

3.4 Zusammenarbeit im Regulierungsbereich

Die EU verfügt über langjährige Erfahrung mit der Konvergenz und der Zusammenarbeit im Regulierungsbereich[19] im Rahmen des Binnenmarkts, der auf der Grundlage von

---

17 TBT: Technische Handelhemmnisse

18 SPS: Gesundheitspolizeilich und pflanzenschutzrechtlich

19 Bei der Zusammenarbeit im Regulierungsbereich wird in dieser Mitteilung schwerpunktmäßig auf Aspekte eingegangen, die in direktem Zusammenhang mit dem Marktzugang und der Beseitigung von Handelshemmnissen stehen. Andere Aspekte der Zusammenarbeit im Regulierungsbereich sind u. a. die

unterschiedlichen einzelstaatlichen Vorschriften errichtet wurde. In der EU haben ein hochwertiger Sozialschutz für die Arbeitnehmer, hohe Standards für die Produktsicherheit von Waren, die auf ihren Märkten verkauft werden, ein starker Verbraucherschutz und weltweit führende Umweltschutzvorschriften dazu geführt, dass die Festsetzung ebenso hoher Maßstäbe in Drittländern gefördert wird. Die wichtigste Zielsetzung einer Zusammenarbeit in Regulierungsfragen besteht darin, hohe Standards im Ausland zu fördern.

Die multilaterale oder bilaterale internationale Zusammenarbeit im Regulierungsbereich trägt dazu bei, dass unnötige Hemmnisse, die auf unterschiedliche regulatorische Praktiken zurückzuführen sind, zur Sprache gebracht werden. Die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich schafft nicht nur einen Mechanismus zur Behandlung bilateraler regulatorischer Fragen, sondern trägt auch dazu bei, eine Beziehung zwischen Regulierungsbehörden aufzubauen, die zum Austausch von Informationen über in Erwägung gezogene oder geplante regulatorische Änderungen (als Frühwarnung) und vorbildliche Verfahren führt. In einigen Fällen kann die Konvergenz im Regulierungsbereich die angemessene Lösung sein. In anderen Fällen können die gegenseitige Anerkennung oder Gleichstellungsabkommen – manchmal nach Erzielung eines gewissen Grades an Konvergenz – angemessener sein. In allen Fällen ist die Vorhersehbarkeit wahrscheinlicher Entwicklungen in der Gesetzgebung wesentlich, damit die Industrie vorausplanen kann.

Die in Abschnitt 3.2 erwähnten bilateralen Dialoge sind ein wirkungsvolles, institutionalisiertes Mittel, um regulatorische Probleme und andere Handelsschranken regelmäßig zur Sprache zu bringen und weiterzuverfolgen.

Durch **Abkommen über die gegenseitige Anerkennung** (MRA) erhält die ausführende Vertragspartei die Befugnis, vor der Ausfuhr Waren anhand der rechtlichen Anforderungen der einführenden Vertragspartei zu zertifizieren. Im SPS-Bereich gibt es ein vergleichbares Instrument, nämlich die Anerkennung der Gleichwertigkeit von Maßnahmen des ausführenden Landes mit Maßnahmen des einführenden Landes. **ACAAs** (Abkommen über die Konformitätsbewertung und die Anerkennung gewerblicher Produkte) fördern die Konvergenz im Regulierungsbereich, indem sie das Partnerland – entweder zur Unterstützung im Rahmen des Erweiterungsprozesses oder der Europäischen Nachbarschaftspolitik – verpflichten, Aspekte des europäischen Besitzstandes im Bereich Warenhandel zu übernehmen; als Gegenleistung wird das Partnerland für solche Waren voll in den Binnenmarkt integriert.

Konvergenz im Regulierungsbereich und Zusammenarbeit mit wichtigen Ländern

Beitrittsländer: Die Beitrittsverhandlungen mit Kroatien und der Türkei zielen auf die vollständige Umsetzung des gemeinschaftlichen Besitzstands in beiden Ländern ab. Ein zusätzliches Instrument zur Beschleunigung der Konvergenz in Regulierungsfragen stellt die Zollunion mit der Türkei dar. Mit einer Reihe von Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen wird zur Vorbereitung auf den künftigen Beitritt eine Freihandelszone zwischen der EU und den westlichen Balkanländern errichtet. Die Zusammenarbeit in Regulierungsfragen findet im Rahmen dieser Abkommen statt. Alle derzeitigen und potenziellen Beitrittsländer erhalten Gemeinschaftshilfe in erheblichem Umfang, insbesondere im Rahmen der Komponente „technische Unterstützung beim institutionellen Aufbau“ des Instruments für Heranführungshilfe (IPA), aber auch im Rahmen

wirtschaftliche Integration, ein besserer Verbraucherschutz und die Entwicklung hin zu weltweit gültigen Vorschriften.

des TAIEX-Programms, das Unterstützung bei der Einführung, Anwendung und Umsetzung des gemeinschaftlichen Besitzstands (darunter auch den Bereichen Konformitätsprüfung, Beschaffungswesen, Rechte am geistigen Eigentum usw.) bietet.

Partnerländer im Rahmen der Europäischen Nachbarschaftspolitik: Durch die Europäische Nachbarschaftspolitik (ENP) sollen die wirtschaftliche Integration und die Zusammenarbeit mit den Nachbarländern intensiviert werden. Zusammenarbeit und Konvergenz im Regulierungsbereich sind der Kern der ENP und basieren auf den Partnerschafts- und Kooperationsabkommen. Wie im Europäischen Konjunkturprogramm dargelegt, werden die wirtschaftliche Integration und die Zusammenarbeit mit den Nachbarländern Schritt für Schritt intensiviert, u. a. durch umfassende Freihandelsabkommen, die den gesamten Handel abdecken und auf das höchstmögliche Maß an Liberalisierung ausgerichtet sein werden. Die zukünftige „Östliche Partnerschaft“ wird konkrete Perspektiven für einen verbesserten Waren-, Kapital- und Dienstleistungsverkehr und für die Modernisierung der Volkswirtschaften der Partnerländer bieten. Die EU und ihre Partner werden in Zukunft möglicherweise über ein breiter angelegtes regionales Handelskonzept nachdenken, das nach vollständiger Annahme aller relevanten Elemente des EU-Besitzstands uneingeschränkten Zugang zum Binnenmarkt bietet. Ein erstes Beispiel für dieses Konzept ist das neue Assoziierungsabkommen und Freihandelsabkommen, über das mit der Ukraine verhandelt wird. Die Zusammenarbeit mit den südlichen Nachbarn basiert auf den Assoziierungsabkommen. Die verbesserte Zusammenarbeit im Regulierungsbereich ist ein Kernelement der Vertiefung unserer Handelsbeziehungen mit den Euromed-Ländern, in der Absicht, eine Freihandelszone zu errichten. Letztendlich besteht das Ziel darin, einen gemeinsamen Wirtschaftsraum zu schaffen, der alle Länder der Europäischen Nachbarschaftspolitik umfasst.

USA: größter Handelspartner der EU. Eine enge Zusammenarbeit und, falls möglich, die Annäherung unserer Regulierungskonzepte, sind von entscheidender strategischer und wirtschaftlicher Bedeutung. Dadurch würde der transatlantische Markt vertieft, und die Entwicklung globaler Normen und Vorschriften könnte gefördert werden. Zu diesem Zweck wurde 2007 der Transatlantische Wirtschaftsrat eingesetzt, ein hochrangiges politisches Gremium, das Maßnahmen, die auf einen barrierefreien transatlantischen Markt ausgerichtet sind, politische Impulse gibt und eine Reihe sektorbezogener Regulierungsdialoge unterstützt. Er fördert bereits im Vorfeld die Zusammenarbeit für die Konvergenz im Regulierungsbereich und die Abschaffung nachgelagerter Hemmnisse/Auflagen für Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks. Zu seinen Erfolgen zählen die erheblichen administrativen Erleichterungen für die Arzneimittelindustrie und die Gleichwertigkeit der Rechnungslegungsstandards.

China: Der „Konsultationsmechanismus EU-China über Industrieerzeugnisse und WTO/TBT“ fördert das gegenseitige Verständnis und die Transparenz unserer Regulierungsverfahren. Zu seinen Erfolgen zählt die Vereinfachung der Zertifizierungsverfahren für Medizinprodukte. Regulierungsfragen können auch im Rahmen des hochrangigen EU-China-Gremiums für den Dialog über Wirtschafts- und Handelsfragen (HLM) angesprochen werden, das sich mit strategischen Themen befasst und konkrete Ergebnisse erzielen will. Die EU will den bestehenden hochrangigen Dialog und die industriepolitischen und sektorbezogenen regulatorischen Dialoge fortführen und weiterentwickeln, um den tatsächlichen Zugang zum chinesischen Markt und die Sicherheit der Verbraucher auf beiden Seiten sicherzustellen.

Russland: Die Abschaffung wirkungsloser, umständlicher regulatorischer Schranken würde die wirtschaftlichen Beziehungen enorm erleichtern und den Zugang europäischer

Unternehmen zum russischen Markt auch merklich fördern. Daher besteht ein starkes gemeinsames Interesse an der Sicherstellung der Konvergenz der EU-Rechtsvorschriften und der russischen Rechtsvorschriften. Die Zusammenarbeit mit Russland im Regulierungsbereich findet derzeit im Rahmen des gemeinsamen Wirtschaftsraums statt, und in vielen Politikbereichen wurden spezifische regulatorische Dialoge eingeführt. Während in manchen Bereichen deutliche Fortschritte erzielt wurden, muss die Zusammenarbeit in einigen anderen Bereichen noch zielorientierter und operationeller werden. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Russland enthalten ein riesiges ungenutztes Potenzial. Der Beitritt Russlands zur WTO und die zukünftigen Pflichten Russlands als WTO-Mitglied werden auch dazu beitragen, dass eine Reihe von Themen zur Sprache gebracht werden können. Die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich ist ein wichtiges Ziel der EU, das in die laufenden Verhandlungen über einen neuen Rechtsrahmen für die Beziehungen EU-Russland einfließen wird.

Japan: Nichttarifäre Handelshemmnisse sind eines der größten Probleme in unseren wirtschaftlichen Beziehungen. Es gibt eine Reihe von Dialogen zwischen der EU und Japan, darunter der Dialog über die Regulierungsreform. Aus der Weiterführung der Diskussionen mit Japan über ein breites Spektrum an sektoralen Interessen kann viel gewonnen werden. In Anbetracht ihrer wirtschaftlichen Bedeutung sollte die Zusammenarbeit mit Japan im Regulierungsbereich verstärkt werden.

Kanada: Im Zuge eines neuen weitreichenden Abkommens über Handel und Investitionen muss die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich entwickelt und verstärkt werden. Die Zusammenarbeit mit Kanada muss auch der Zusammenarbeit mit den USA im Regulierungsbereich Rechnung tragen, sodass letztendlich eine trilaterale Konvergenz der Rechtsvorschriften herbeigeführt wird.

3.5 Die Marktzugangspartnerschaft

Zur Verbesserung der umfassenden Nutzung dieser Instrumente und zur Ergänzung unserer unterschiedlichen Bemühungen um Abschaffung der Handelshemmnisse wurde durch die Marktzugangsstrategie eine neue, stärkere Partnerschaft zwischen der Kommission, den Mitgliedstaaten und Unternehmen eingerichtet, um alle verfügbaren Ressourcen und Kenntnisse zusammenzuführen, um Barrieren zu ermitteln, zu untersuchen und abzuschaffen. Das Europäische Parlament[20] und der Rat[21] unterstützen dies voll. Die monatlichen Sitzungen des Beratenden Ausschusses für den Marktzugang sind zur zentralen Einrichtung für die Koordinierung mit den Mitgliedstaaten und Unternehmen geworden, unterstützt von spezifischen Expertengruppen, die sich mit bestimmten Fällen, Sektoren und Regionen[22] befassen. Darüber hinaus wurden in den meisten der wichtigsten Exportmärkte der EU lokale Marktzugangsteams eingerichtet, die die Kenntnisse und das Engagement der Delegationen der Kommission, der Botschaften der Mitgliedstaaten und der EU-Wirtschaftsvertretungen zusammenführen. Die Arbeit dieser lokalen Marktzugangsteams ist besonders wertvoll, um durch ein starkes „Frühwarnsystem“ die Entstehung von Barrieren zu verhindern, indem die Gesetzgebung des Gastlandes beobachtet wird und die erforderlichen Kenntnisse und

---

[20] Bericht zu der Strategie der EU zur Öffnung der Märkte für europäische Unternehmen (2007/2185 (INI)), 7.1.2008, ref. A6-0002/2008, RR\396713DE.doc, PE396.713v02-00.

[21] Schlussfolgerungen des Rates für Allgemeine Angelegenheiten und Außenbeziehungen vom 18. Juni 2007, Dokument 10542/07.

[22] Arbeitsgruppe Impfstoffe/Japan; Reifen/Indien, China und Indonesien; Medizinprodukte/Indien, China, Korea, Taiwan, Brasilien, Türkei; IKT/Türkei und China.

Kontakte zur Verfügung gestellt werden. Darüber hinaus haben sie es möglich gemacht, dass aufgrund der Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten in Einzelfällen mehr fachliche Erfahrung angewandt werden konnte. Überdies spielen sie eine wichtige Rolle bei der Koordinierung zwischen der Kommission, den Mitgliedstaaten und Unternehmen vor Ort und machen es leichter, unsere handelspolitischen Bedenken wirkungsvoll mit einer Stimme zu äußern.

Um ihren Druck zu vergrößern, hat die Kommission schließlich die Zusammenarbeit mit Drittländern über Marktzugangsfragen von gemeinsamem Interesse verstärkt – insbesondere mit den USA und Japan, und zwar sowohl durch Informationsaustausch als auch durch koordinierte gemeinsame oder parallel durchgeführte Aktionen.

4. DAS KÜNFTIGE VORGEHEN

Alle oben genannten Instrumente sollten eingesetzt werden, um sicherzustellen, dass die Öffnung der EU-Märkte erhalten bleibt und eine Entsprechung im verbesserten Zugang europäischer Unternehmen zu Drittmärkten findet. Im Rahmen der Marktzugangstrategie müssen die Kommission, die Mitgliedstaaten und Unternehmen ihr aktives Engagement fortführen, um sicherzustellen, dass die Europäische Union in Drittländern einheitlich tätig wird und ihren Interessen im Ausland wirksam Ausdruck verleiht.

Dies wird vor dem Hintergrund der derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen noch wichtiger, die es erfordern, dass die außenpolitische Dimension der Lissabon-Strategie sich durch ein stärkeres Engagement mit dem Schwerpunkt Wachstum und Beschäftigung hervorhebt.

Über unsere Bemühungen um einen schnellen Abschluss der Doha-Runde und die Verwirklichung der anspruchsvollen Freihandelsabkommen hinaus wird es folgende Schwerpunkte geben:

- Marktzugangsaktivitäten **im Zusammenhang mit Sektoren mit hohem zukünftigem Wachstumspotenzial**, beispielsweise Automobil- Arzneimittel-, Chemie- und Elektronikindustrie, Maschinenbau und Umweltprodukte sowie **Dienstleistungen, Niederlassung und öffentliches Beschaffungswesen.** Im Bereich Dienstleistungen wurden vor kurzem Arbeitsgruppen eingesetzt (zunächst für Post-, Kurier- und Vertriebsdienste), die sich mit bedeutenden Hemmnissen auf Märkten befassen, die große Möglichkeiten für EU-Dienstleister bieten.

- **Schutz und Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum** in Drittländern durch den erfolgreichen Abschluss bilateraler Abkommen mit detaillierten Vorschriften über die Rechte an geistigem Eigentum, insbesondere die Durchsetzung, die Intensivierung der bilateralen Zusammenarbeit und Dialoge und technische Kooperationsprogramme, vor allem in China und den ASEAN-Ländern. In Kürze wird ein Zoll-Aktionsplan zur Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums mit China unterzeichnet. Darüber hinaus wird die bilaterale Zusammenarbeit mit den USA in Fragen der Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums fortgesetzt. Um den europäischen g.A.-Erzeugnissen einen besseren Marktzugang zu verschaffen werden wir die Möglichkeit des g.A.-Schutzes für nichtlandwirtschaftliche Erzeugnisse prüfen, als Reaktion auf das Ersuchen eines Drittlandes, z.B. Indien.

- Der Marktzugang für **kleine und mittlere Unternehmen (KMU)** im Einklang mit dem „Small Business Act (SBA)“[23], einschließlich besonderer Unterstützung bei der Informationsbeschaffung und bei der Verringerung der Kosten für die Beschaffung von Informationen über regulatorische, rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen potenzieller Exportmärkte.

Die EU muss ihre wirtschaftliche Macht einsetzen und ihren Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit den wichtigsten Volkswirtschaften der Welt Impulse geben. Wir müssen die einzelnen Stränge unserer Handels-, Regulierungs- und allgemeineren Wirtschaftsbeziehungen zusammenfassen. Da es kein einheitliches Modell für unsere Beziehungen mit allen unseren Partnern gibt, muss die EU bessere Wege zur Koordinierung der innen- und außenpolitischen Dimensionen ihrer Politiken finden und umfassende Dialoge mit unseren wichtigsten Partnern aufnehmen. In diesem Zusammenhang sollten wir überlegen, wie die auf internationaler Ebene angenommene Agenda für menschenwürdige Arbeit und grundlegende Arbeitsnormen am besten gefördert werden können.

Die zukünftigen Aktivitäten der EU sollten von folgenden Grundsätzen geleitet werden:

(1) **Ein koordiniertes Konzept**

Alle Bemühungen um die Verbesserung der Marktzugangs- und Exportmöglichkeiten für europäische Unternehmen und weitere Fragen im Zusammenhang mit der Zusammenarbeit und Konvergenz im Regulierungsbereich sollten koordiniert und klar mit der Agenda für außenwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit verknüpft werden. Die Bemühungen müssen zielorientiert und genau ausgerichtet sein, und die verfügbaren Instrumente möglichst gut nutzen, im Gegensatz zu isolierten Ad-hoc-Diskussionen mit unseren Partnern über bestimmte Bereiche. Die politische Aufsicht über den Prozess mit den wichtigsten Partnern der EU muss gewährleistet sein. Die Marktzugangsstrategie bildet einen wichtigen Rahmen für diese Zusammenarbeit.

(2) **Prioritätensetzung**

Die Prioritätensetzung ist ein entscheidender Faktor: Die Auseinandersetzung mit Handelsschranken gleich welcher Art ist ressourcenaufwändig. Wir müssen sicherstellen, dass die Bemühungen der EU um offene Märkte und um Zusammenarbeit in Regulierungsfragen tatsächliche, nachhaltige wirtschaftliche Folgen haben und innerhalb eines vernünftigen Zeitrahmens verwirklicht werden können. Partner, Sektoren und Politiken von großem wirtschaftlichem Interesse müssen Vorrang erhalten, egal, ob es sich um ein tatsächliches oder potenzielles Interesse handelt. Das weiter gefasste politische Ziel der EU, nämlich die wirtschaftliche Integration ihrer Nachbarn, bedeutet, dass auch die Beziehungen zu diesen Ländern Priorität haben werden.

(3) **Anhörung von interessierten Kreisen**

Die verstärkte Partnerschaft zwischen der Kommission, den Mitgliedstaaten und Unternehmen im Rahmen der Marktzugangsstrategie hat sich als sehr wirksam

---

[23] KOM(2008) 394 vom 25. Juni 2008.

erwiesen. Diese Stärke sollte auf alle Aspekte der Aktivitäten für den Marktzugang und die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich übertragen werden. Einer frühzeitigen Koordinierung innerhalb der Partnerschaft und mit Drittländern kommt im Hinblick auf einen vorausschauenden Ansatz zur Vermeidung und Beseitigung von Handelshemmnissen eine entscheidende Bedeutung zu.

(4) **Vollständige Nutzung der verfügbaren Instrumente**

Die Beziehungen zwischen der EU und ihren wichtigsten Handelspartnern decken ein breites Spektrum an möglichen Interaktionen ab. Diese fanden bisher oft unabhängig voneinander statt, was es schwieriger macht, die Ausgewogenheit der Vorteile für die Beteiligten zu prüfen. Die EG sollte in Zukunft Bereiche prüfen, in denen die Zusammenarbeit mit der EU für unsere Partner vorteilhaft ist, beispielsweise in Forschungs- und Entwicklungsprogrammen, sie aber gleichzeitig erhebliche Hemmnisse für EU-Unternehmen beibehalten. Wir müssen alle uns zur Verfügung stehenden Instrumente zielorientiert und zusammenhängend einsetzen, um die Exportmöglichkeiten für die europäischen Ausführer zu verbessern und den regulatorischen Rahmen auf internationaler Ebene zu verbessern.

5. SCHLUSSFOLGERUNG

Diese Mitteilung zielt auf die Sicherstellung besserer Möglichkeiten für EU-Unternehmen in Drittländern durch eine Zusammenführung externer und interner politischer Maßnahmen ab.

Sie ist außerdem der erste jährliche Marktzugangsbericht und enthält einen Überblick über vorhandene Schranken. Voraussetzung für die erfolgreiche Beseitigung von Hemmnissen ist, dass die europäischen Handelsinteressen nachdrücklich und mit einer Stimme geäußert werden. Der Erfolg der EU-Maßnahmen wird auch weiterhin stark von dem ernsthaften Engagement aller Beteiligten abhängen.

Reaktionen auf Handelshemmnisse müssen kohärent und zielgerichtet sein. Die EU verfügt über verschiedene Instrumente, um Handelshemmnisse zu beseitigen und die Konvergenz im Regulierungsbereich zu fördern. Es gilt, alle verfügbaren Instrumente strategisch einzusetzen und eine stärker integrierte Agenda der Außenpolitik sicherzustellen die Kompromisse und für alle Seiten vorteilhafte Lösungen ermöglicht. Die Kommission wird die volle Nutzung des Potenzials der Zusammenarbeit im Regulierungsbereich sicherstellen, um Herausforderungen im Handel vorzugreifen und eine für beide Seiten vorteilhafte Zusammenarbeit im Frühstadium des Gesetzgebungsprozesses sicherzustellen. Neben dem Marktzugang bietet die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich auf Gebieten wie dem Verbraucherschutz, der Verbesserung der Umweltnormen, der Verbesserung der faktischen Grundlagen für die Erarbeitung von Rechtsvorschriften und der Verringerung der Geschäftskosten der Unternehmen weitere Vorteile.

Mit der vorliegenden Mitteilung werden Möglichkeiten aufgezeigt, regulierungstechnische Hemmnisse zu beseitigen, den Marktzugang zu verbessern sowie Wirtschaftswachstum und Arbeitsplätze zu schaffen. Die Kommission wird 2009 weiterhin aktiv an diesen Zielsetzungen arbeiten und prüfen, wie die Zusammenarbeit in Regulierungsfragen verstärkt werden kann. Diese Bemühungen werden mit der Weiterentwicklung der Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung über das Jahr 2010 hinaus einhergehen.