

NL

NL

NL



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 16.12.2008
COM(2008) 874 definitief

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

**BETREFFENDE DE EXTERNE DIMENSIE VAN DE LISSABONSTRATEGIE
VOOR GROEI EN WERKGELEGENHEID:**

**Rapportering over markttoegang en totstandbrenging van het kader voor effectievere
internationale samenwerking op regelgevingsgebied**

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

**BETREFFENDE DE EXTERNE DIMENSIE VAN DE LISSABONSTRATEGIE
VOOR GROEI EN WERKGELEGENHEID:**

**Rapportering over markttoegang en totstandbrenging van het kader voor effectievere
internationale samenwerking op regelgevingsgebied**

1. INLEIDING

Open markten zijn van belang. Zij creëren kansen voor groei, werkgelegenheid en investeringen. Zij zijn niet alleen belangrijk voor de ondernemingen in de EU, maar ook voor die in ontwikkelde en ontwikkelings economieën in de rest van de wereld. Open markten zijn van bijzonder belang voor de EU als het grootste handelsblok ter wereld. Het risico bestaat dat de huidige financiële en economische crisis tot meer protectionisme leidt. Het is belangrijk te leren uit het verleden en dergelijke tendensen tegen te gaan. In hun recente bijeenkomst in Washington hebben de staatshoofden en regeringsleiders van de G20 duidelijk beklemtoond dat het volledige potentieel van de handelsagenda moet worden gerealiseerd¹.

In deze context is het van extra belang dat de resterende handelsbelemmeringen worden opgeheven, in de allereerste plaats door de succesvolle en snelle afronding van de Doha-ronde van mondiale handelsbesprekingen. Zo kan ondernemingspotentieel worden vrijgemaakt en kunnen groeimogelijkheden worden gecreëerd, met name voor het mkb, dat in de EU 99% van de ondernemingen uitmaakt en 67% van de werkgelegenheid in de particuliere sector voor zijn rekening neemt. Convergentie en samenwerking op regelgevingsgebied, ook voor de financiële sector, kunnen een doeltreffend middel zijn om te komen tot internationale stabiliteit en om de handelsmogelijkheden te vergroten.

De strategie voor Europa als wereldspeler², die eind 2006 is gelanceerd, is een essentieel onderdeel van de externe pijler voor de Lissabonstrategie voor groei en werkgelegenheid van de EU en komt met een ambitieuze agenda voor de openstelling van de markten die er het meest toe doen, met name in Azië. Sinds april 2007 wordt hiertoe in belangrijke mate bijgedragen door de herziene markttoegangsstrategie³. Het belang van deze inspanningen voor de openstelling van markten werd vorig jaar erkend in het verslag dat de Commissie over de Lissabonstrategie heeft opgesteld voor de voorjaarsbijeenkomst van de Europese Raad⁴. De Europese leiders hebben in dat verband hun steun toegezegd en voorgesteld dat elk jaar verslag wordt uitgebracht over de markttoegang, waarbij de landen en sectoren worden aangewezen waar aanzienlijke belemmeringen blijven bestaan.

¹ De staatshoofden en regeringsleiders van de G20 zijn op 15 november 2008 overeengekomen de komende twaalf maanden geen nieuwe hinderpalen voor investeringen of voor de handel in goederen en diensten op te werpen en in 2008 tot overeenstemming te komen over de wijze waarop de WTO-ontwikkelingsagenda van Doha met een ambitieus en evenwichtig resultaat kan worden afgerond.

² COM(2006) 517 van 4.10.2006.

³ COM(2007) 183 van 18.4.2007.

⁴ COM(2007) 803 van 11.12.2007.

Er werden twee krachtlijnen aangegeven:

- de EU moet gebruikmaken van al haar instrumenten om ervoor te zorgen dat haar openheid wordt behouden en dat voor haar ondernemingen de toegang tot de markten van derde landen wordt verbeterd;
- de EU moet haar strategische dialoog met de belangrijkste derde landen verbeteren om voor beide partijen gunstige oplossingen te ontwikkelen, en strengere normen en een grotere convergentie van regelgeving te bevorderen.

In het Europese economische herstelplan⁵, dat op 26 november 2008 door de Europese Commissie is vastgesteld, werden deze doelstellingen bevestigd en werden concrete maatregelen voorgesteld om, in de huidige moeilijke economische tijd, de openheid van de markten te behouden en te verbeteren en de werkgelegenheid te ondersteunen⁶. Een betere markttoegang en meer convergentie en samenwerking op regelgevingsgebied zijn belangrijke elementen van dit plan. In de huidige economische context zijn inspanningen voor de convergentie van regelgeving in de financiële sectoren van kritisch belang.

Met deze mededeling wordt voor het eerst verslag uitgebracht over markttoegang en wordt aangegeven hoe de Europese Unie de nagestreefde openheid in de EU en daarbuiten het best kan verwezenlijken, en vooral hoe zij kan zorgen voor eerlijke en open toegang tot de markten van derde landen die voor de EU-ondernemingen het meest betekenen, onder meer door samenwerking op regelgevingsgebied.

Het is een nieuwe stap in de ontwikkeling van een sterkere externe dimensie van de Lissabonstrategie voor groei en werkgelegenheid na 2010. Daarbij zal gebruik worden gemaakt van de bijdrage van andere Lissabonbeleidsgebieden en zal aandacht worden besteed aan het verband tussen de beleidsmaatregelen die in de EU en daarbuiten worden gerealiseerd, wat ook werd onderstreept in de evaluatie van de interne markt⁷ en de vernieuwde sociale agenda⁸.

2. NIET-TARIFAIRE HANDELSBELEMMERINGEN

2.1. De veranderende aard van handelsbelemmeringen

Er zijn nog steeds hoge grenstarieven die in sommige sectoren de handel belemmeren en die multilateraal en bilateraal moeten worden aangepakt, maar van toenemend belang zijn niet-tarifaire belemmeringen op de markten van onze handelspartners. Ook als het lukt om tarieven te verlagen, is het mogelijk dat dit niets uithaalt als niet-tarifaire belemmeringen (NTB's) de toegang tot de markt voor Europese ondernemingen belemmeren of de kosten van hun export aanzienlijk verhogen⁹. Uit het verslag over het concurrentievermogen 2008¹⁰ blijkt

⁵ COM(2008) 800 van 26.12.2008.

⁶ In haar vernieuwde sociale agenda (COM(2008) 412) had de Commissie er reeds op gewezen dat zij steeds meer aandacht zal besteden aan de projectie van haar sociale beleidsmaatregelen buiten de EU en de sociale gevolgen van haar interne beleidsmaatregelen op mondiaal niveau.

⁷ COM(2007) 724 van 20.11.2007.

⁸ COM(2008) 412 van 2.7.2008.

⁹ De totale kosten van niet-tarifaire belemmeringen voor Europese ondernemingen in China alleen zijn op 21,4 miljard euro geraamd. Zie http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/february/tradoc_133299.pdf.

¹⁰ COM(2008) 774 en SEC(2008) 2853.

dat volgens de ondernemingen in de EU NTB's en een gebrek aan informatie (zoals gebrek aan kennis over exportmarkten) een grotere rol beginnen te spelen dan de traditionele door beleid gecreëerde handelsbelemmeringen zoals invoertarieven en -heffingen¹¹.

De **meest voorkomende niet-tarifaire belemmeringen** zijn omslachtige douaneprocedures en discriminerende fiscale voorschriften en praktijken, technische voorschriften, normen en conformiteitsbeoordelingsprocedures, sanitaire en fytosanitaire maatregelen (SFM), beperkingen op de toegang tot grondstoffen, slechte bescherming en/of handhaving van intellectuele-eigendomsrechten, belemmeringen voor de handel in diensten en directe buitenlandse investeringen, restrictieve en/of niet-transparante voorschriften inzake overheidsopdrachten, misbruik van handelsbeschermingsinstrumenten of oneerlijk gebruik van subsidies.

Het is echter ingewikkeld, in technisch opzicht problematisch en tijdrovend om die belemmeringen aan te pakken. Reageren op belemmeringen is niet zo eenvoudig. Veel hangt af van de vraag waar de belemmeringen hun oorsprong vinden en of zij lasten met zich meebrengen, maar rechtmatige doeleinden beogen dan wel of zij als ongerechtvaardigde maatregelen kunnen worden beschouwd. Er zijn grofweg twee categorieën belemmeringen. Enkele van deze belemmeringen zijn gewoon het resultaat van verschillen, bv. in de regelgevingsaanpak en inzake doelstellingen op sociaal gebied of op het gebied van arbeid, milieu, volksgezondheid en consumenten. Andere belemmeringen worden op meer systematische wijze gebruikt en hebben tot gevolg dat de binnenlandse productie wordt begunstigd of beschermd; voorbeelden daarvan zijn speciale normen, testvoorschriften of buitensporige documentatievereisten. Voor de laatstgenoemde categorie is een krachtige, gerichte reactie van de EU nodig waarbij doortastender wordt opgetreden, terwijl voor de eerstgenoemde kan worden volstaan met een meer systemische samenwerking en dialoog op lange termijn. Dit is bijzonder nuttig bij verschillen in regelgeving.

2.2. Illustratie van belemmeringen voor Europese exporteurs

Het lukt steeds vaker om belemmeringen op te heffen, waaruit blijkt dat de aanpak van de markttoegangsstrategie van de Commissie vruchten afwerpt. Er blijven echter nog aanzienlijke belemmeringen bestaan op de voornaamste doelmarkten van de EU. Er kan dus nog meer worden gedaan om de markttoegang te verbeteren, maar daarvoor zijn gerichte maatregelen nodig.

Niet-tarifaire belemmeringen voor goederen

Voor het goederenverkeer kunnen verschillen in voorschriften de markttoegang belemmeren, aangezien zij voor de fabrikanten extra kosten met zich mee kunnen brengen, bijvoorbeeld wanneer producten op de doelmarkt door onafhankelijke laboratoria moeten worden getest en gecertificeerd voordat zij mogen worden verkocht, of wanneer speciale versies van producten moeten worden ontwikkeld om aan gedetailleerde technische voorschriften te voldoen. Dit betekent dat **transparantie** en **voorspelbaarheid** van regelgeving van cruciaal belang zijn voor ondernemingen die in derde landen actief zijn. De EU-maatregelen voor convergentie en samenwerking op dit gebied zijn erop gericht om de bovenbeschreven tweede categorie belemmeringen aan te pakken.

¹¹ Hoewel deze resultaten in het algemeen voor alle brede in de analyse opgenomen sectoren gelden, vormen de invoertarieven voor bepaalde sectoren en landen nog altijd de grootste handelsbelemmeringen voor Europese ondernemingen die uitvoeren naar derde landen.

De volgende voorbeelden uit sectoren die voor de EU economisch belangrijk zijn, illustreren op welke gebieden maatregelen nodig kunnen zijn om aanzienlijke handelsbelemmeringen aan te pakken¹².

De **autosector** (inclusief auto-onderdelen zoals banden) wordt geconfronteerd met zware belemmeringen in verband met normen, bv. in Brazilië, China, India, Taiwan, Korea en Indonesië. De **chemische sector** stuit op grote belemmeringen bij uitvoer naar Azië, en met name China (bv. met betrekking tot de registratie van sommige chemicaliën en door omslachtige invoerprocedures). Ook storend voor de handel in chemicaliën zijn de inklaring en het gebrek aan transparantie op het gebied van regelgeving.

Wat **farmaceutica** betreft, wordt de markttoegang op potentieel belangrijke markten zoals China, Korea, Taiwan, Japan, Rusland en diverse ASEAN-landen ernstig belemmerd door registratieprocedures (inclusief normen, goedkeuring, vergunningsregelingen, financiële garanties, en tests), terugbetaling en prijsbepaling van ingevoerde producten, en het gebrek aan een adequate gegevensbescherming. Voor **medische hulpmiddelen** vormen de niet-inachtneming van de door de Task force wereldwijde harmonisatie vastgestelde internationale richtsnoeren en praktijken of de verschillen in regelgevingspraktijk van landen zoals Brazilië, India, Japan, China, Taiwan en Korea een grote belemmering voor de handel. Wat medische hulpmiddelen betreft, vormen ook vertragingen bij de registratie van producten een ernstig probleem.

Horizontaal bekeken krijgen diverse belangrijke sectoren (met name elektrische apparatuur, elektronica en ICT, auto's, machines en speelgoed) te maken met het Chinese Compulsory Certification System (systeem van verplichte certificering), dat voor de EU-exporteurs een zware, onevenredige last met zich meebrengt. Bovendien valt een breed assortiment IT-producten onder nieuwe Chinese ontwerpwetgeving betreffende veiligheidsnormen. De Europese uitvoer van **elektrische en elektronische apparatuur** heeft op nog andere markten te kampen met aanzienlijke belemmeringen, namelijk in Korea en de VS, waar de productnormen niet altijd zijn afgestemd op de internationale normen. In de VS wordt de markt nog verder versnipperd door uiteenlopende technische voorschriften en normen op federaal, regionaal en staatsniveau.

De grootste hinderpaal voor de **uitvoer van belangrijke producten van de voedingsindustrie** wordt gevormd door SFM, die in sommige sectoren aanzienlijke belemmeringen vormen op diverse belangrijke exportmarkten. Talrijke derde landen, met inbegrip van sleutelmarkten in Azië, Oost-Europa, het Middellandse Zeegebied, het Midden-Oosten en de Amerika's, stellen normen vast die verder gaan dan de internationale normen zonder dat daarvoor het nodige wetenschappelijke bewijsmateriaal wordt verstrekt. Deze belemmeringen zijn moeilijker te overwinnen als het gaat om landen die geen lid van de WTO zijn en bijgevolg niet gebonden zijn aan multilaterale voorschriften die discriminerende en niet op wetenschappelijke gegevens gebaseerde maatregelen en praktijken verbieden. Een andere moeilijkheid houdt verband met de vaststelling van particuliere normen, die een steeds grotere handelsbelemmering op het gebied van SFM zijn gaan vormen.

Met betrekking tot de **eerlijke toegang tot grondstoffen**, waarvan de Europese industrie sterk afhankelijk is, wordt het concurrentievermogen van de EU-industrie gehinderd door een toenemend aantal uitvoerbeperkingen zoals heffingen en quota (meer dan vierhonderd

12

Zie verslag van de Commissie over de prestaties van de EU in de wereldeconomie, oktober 2008, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141196.htm>

productlijnen bestaande uit diverse grondstoffen uit landen zoals China, Rusland, Oekraïne, Argentinië, Zuid-Afrika en India)¹³.

Sectoroverschrijdend bekeken doen omslachtige douaneprocedures en buitensporige documentatie- en registratievoorschriften voor de EU-exporteurs aanzienlijke problemen rijzen op een breed scala van belangrijke exportmarkten. Dit zou het geval kunnen zijn met de voorgestelde wetgeving in de VS betreffende het 100% scannen van alle containers om redenen van nationale veiligheid.

Belemmeringen betreffende diensten en vestiging

De handel in diensten en directe buitenlandse investeringen (DBI) spelen een cruciale rol in de wereldeconomie. Als 's werelds grootste exporteur van commerciële diensten en belangrijke bron van directe buitenlandse investeringen heeft de Europese Unie er duidelijk belang bij haar toegang tot buitenlandse markten te verbeteren en haar interne sterkte op het gebied van diensten en vestiging ten volle te benutten. Dit is vaak ook van direct belang voor onze partners. Wie DBI wil aantrekken en infrastructuur wil ontwikkelen heeft veel te winnen bij de liberalisering van DBI en de handel in diensten, met name in sectoren zoals telecommunicatie, vervoer, energie (bv. toegang tot hulpbronnen) en financiële diensten.

Diverse toegangsbarrières belemmeren nog steeds de handel in diensten en remmen de economische groei af. De belemmeringen voor de handel in diensten betreffen veel sectoren, gaande van banken tot koeriersdiensten. Vaak is het ingewikkelder om deze belemmeringen op te sporen, te analyseren en te verwijderen dan om tariefbarrières te slechten, omdat er tal van voorschriften en controles mee gemoeid zijn. In het multilaterale kader van de Algemene Overeenkomst inzake de handel in diensten (GATS) en door middel van bilaterale vrijhandelsovereenkomsten maakt de EU er werk van om de vrijhandel in diensten en DBI te verbeteren.

Grote hinderpalen op het gebied van diensten en vestiging zijn toegangsbarrières zoals nationaliteitsvereisten, woonplaatsvereisten, beperkingen op buitenlands eigendom of aandelenbezit, beperkingen op het type rechtspersoon, of toegang afhankelijk van een onderzoek naar economische behoeften. Beperkingen op investeringen en buitenlands eigendom komen voor op de meeste markten die voor de EU van belang zijn, zoals in Brazilië, Rusland, China, Japan, India en de meeste ASEAN-landen, alsmede in de VS, waar overnames door buitenlandse ondernemingen afhankelijk zijn van een "national security review process" (beoordelingsproces in het kader van de nationale veiligheid, CFIUS). Financiële diensten, inclusief verzekeringen, stuiten op talrijke beperkingen op markten zoals de VS, Canada, Brazilië, India, Rusland, China, Japan en Zuid-Afrika. Bovendien bestaan er aanzienlijke belemmeringen voor de handel in diensten in veel sectoren en veel partnerlanden die voor het Europese bedrijfsleven van belang zijn, zoals voor juridische diensten in India, China en Singapore, voor distributiediensten in India, China en de ASEAN-landen, voor post- en koeriersdiensten in India, Brazilië, China en Egypte, voor transportdiensten in Brazilië en India, alsook in Canada, Zuid-Afrika en Singapore, en voor telecommunicatiediensten in China, Korea, Japan, India, Mexico, en in mindere mate Brazilië.

Beperkingen betreffende overheidsopdrachten

De waarde van overheidsopdrachten maakt naar schatting gemiddeld 15% uit van het totale BBP van de OESO-landen, en voor de ontwikkelingslanden is dit nog meer. Ondanks de hoge

¹³ COM(2008) 699 van 4.11.2008.

waarde van overheidsopdrachten moeten verder inspanningen worden geleverd om open en niet-discriminerende toegang te bevorderen. De EG-leveranciers kunnen zich verlaten op de Overeenkomst inzake overheidsopdrachten (Agreement on Government Procurement, GPA). Ofschoon de EU, de VS, Japan, Canada, Korea en enkele andere landen de GPA hebben ondertekend en China een aanvraag heeft ingediend om toe te treden, hebben veel andere WTO-leden dit nog niet gedaan. De Commissie streeft ernaar om het aantal GPA-leden te vergroten en moedigt nieuwe WTO-leden actief aan om tot de GPA toe te treden door te wijzen op de voordelen van open en concurrerende markten voor overheidsopdrachten en door te voorzien in aantrekkelijkere toetredingsprocedures, met name voor de ontwikkelingslanden.

De overeenkomst omvat echter niet alles, en diverse aanbestedingssectoren en aanbestedende diensten zijn niet aan de voorschriften gebonden; zo worden bijvoorbeeld niet-nationale kleine ondernemingen onder meer in de VS, Japan en Korea vaak van overheidsopdrachten uitgesloten. Tegelijkertijd is de EU-markt voor overheidsopdrachten betrekkelijk open voor buitenlandse concurrentie, wat duidelijke voordelen oplevert uit het oogpunt van prijswaardigheid en een ruimere keuze van concurrerende offerten, maar waardoor de EU minder druk kan uitoefenen om ervoor te zorgen dat buitenlandse markten voor overheidsopdrachten worden opengesteld.

Belemmeringen betreffende ontoereikende bescherming en handhaving van intellectuele-eigendomsrechten

De Europese industrie blijft ten zeerste bezorgd over de mate waarin in bepaalde regio's van de wereld inbreuk wordt gepleegd op haar intellectuele eigendom als gevolg van het ontbreken van rechtsbescherming of daadwerkelijke handhaving. Op een aantal markten van derde landen blijven aanzienlijke belemmeringen bestaan die verband houden met ontoereikende bescherming en handhaving van intellectuele-eigendomsrechten (IPR), inclusief ontoereikende bescherming van geografische aanduidingen. Er zijn IPR-problemen gesignaleerd in met name China, Rusland, Brazilië en diverse ASEAN-landen. Soms, zoals in het geval van industriële vormgeving, kan een nauwere samenwerking op het gebied van O&O een betere bescherming van IPR in de hand werken.

Uit een in 2007 door de OESO uitgevoerde studie¹⁴ blijkt dat de internationale handel in nagemaakte en gepirateerde producten 200 miljard USD per jaar voor zijn rekening zou nemen. Dit is meer dan het BBP van ongeveer 150 economieën. In dit cijfer zijn echter niet de nagemaakte en gepirateerde producten begrepen die in het binnenland worden vervaardigd en verbruikt, en evenmin de niet-materiële gepirateerde digitale producten waarvan de distributie via internet plaatsvindt. In de studie wordt er ook op gewezen dat, indien die producten aan het cijfer zouden worden toegevoegd, namaak en piraterij wereldwijd in totaal misschien wel honderden miljarden dollars meer vertegenwoordigen.

Bovendien blijkt uit de statistieken voor 2007 dat de cijfers voor de inbeslagname van nagemaakte en gepirateerde producten door de douane aan de EU-grens¹⁵ nooit zo hoog zijn geweest, met meer dan 43 000 geregistreerde gevallen, vergeleken met 37 000 in 2006, wat neerkomt op een stijging met bijna 17%. De douane heeft aan de EU-grens in totaal 79

¹⁴ Zie samenvatting als document DSTI/IND(2007)9/PART4.

¹⁵ Zie de website van DG Taxud op het volgende adres:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

miljoen artikelen in beslag genomen¹⁶. In vergelijking met 2006 is er een aanzienlijke toename voor met name vervalste producten die gevaarlijk zijn voor de gezondheid en de veiligheid: cosmetica en persoonlijke verzorging (+264%), speelgoed (+98%), levensmiddelen (+62%), en geneesmiddelen (+51%). Afgezien van het gezondheids- en veiligheidsaspect brengt deze situatie het concurrentievermogen van de EU in het gedrang.

3. REACTIE VAN DE EU OP BESTAANDE BELEMMERINGEN

In de strategie voor Europa als wereldspeler werd benadrukt dat open markten in de EU en daarbuiten noodzakelijk zijn en dat nieuwe kansen voor de handel moeten worden gecreëerd. De Europese ondernemingen moeten eerlijk kunnen concurreren op buitenlandse markten. In de markttoegangsstrategie wordt een meer strategische en resultaatgerichte aanpak beschreven om handelsbelemmeringen aan te pakken, waarbij op gecoördineerde wijze gebruik wordt gemaakt van het complete scala van beschikbare instrumenten, onder meer samenwerking met onze handelspartners.

Om een onbelemmerde handel dichterbij te brengen en om krachtig te kunnen reageren wanneer onze markttoegangsrechten ten onrechte worden genegeerd, is het nodig op gecoördineerde wijze gebruik te maken van alle middelen en instrumenten en de aandacht toe te spitsen op prioritaire kwesties. Het is duidelijk dat wij bij de bestrijding van handelsbelemmeringen niet op één paard mogen wedden. Wij hebben de beschikking over een breed scala van instrumenten, van formele tot informele, van onderhandelingen en dialoog tot handelsdiplomatieke maatregelen, van ad-hocinterventies tot investeringen op langere termijn. Uit ervaring weten wij dat het zaak is deze verschillende instrumenten zo te combineren en op elkaar af te stemmen dat het gewenste resultaat wordt behaald.

3.1. Onderhandelingen over handelsovereenkomsten

Onderhandelingen over handelsovereenkomsten zijn een van de voornaamste middelen om de EU-exporteurs markttoegang te verschaffen. Multilaterale onderhandelingen in het kader van de WTO bieden weliswaar de unieke kans om nagenoeg al onze handelspartners erbij te betrekken, maar via bilaterale onderhandelingen kunnen vaak meer omvattende en diepgaandere akkoorden worden gesloten. Bovendien kan het feit dat onderhandelingen aan de gang zijn, voor de nodige druk zorgen om reeds lang aanslepende, storende handelsproblemen op te lossen. Onderhandelingen voor toetreding tot de WTO zijn, vanwege het wederzijdse belang van de partijen, eveneens een nuttig middel gebleken om handelsbelemmeringen aan te pakken.

De snelle afronding van de **Doha-ronde** van mondiale handelsbesprekingen zou zorgen voor een versterking van het wereldhandelsstelsel en van de voorschriften om de markten open en eerlijk te houden, en zou nieuwe markten toegankelijk maken. De multilaterale aanpak is van cruciaal belang om een op voorschriften gebaseerd internationaal stelsel tot stand te brengen. De Doha-handelsronde heeft niet alleen tot doel de tarieven tussen de WTO-leden te verlagen, maar ook niet-tarifaire belemmeringen op te heffen, bijvoorbeeld door een overeenkomst ter vereenvoudiging van het handelsverkeer.

¹⁶ Zie de website van DG Taxud op het volgende adres:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm.

Op bilateraal en regionaal niveau zullen de door de EU nagestreefde allesomvattende vrijhandelsovereenkomsten, vooral met belangrijke handelspartners in Azië, voorzien in een uitstekend kader en een doeltreffend instrument om de markttoegangsmogelijkheden voor de EU-ondernemingen te verbeteren. Met deze overeenkomsten worden niet alleen tarieven opgeheven, maar worden bovendien nieuwe methoden aangereikt om ongerechtvaardigde niet-tarifaire handelsbelemmeringen op afdoende wijze te bestrijden. Innovatieve elementen zijn met name essentiële disciplines om regelrecht in te gaan tegen niet-tarifaire belemmeringen in bepaalde sectoren, een verbeterd mechanisme van samenwerking en overleg over technische handelsbelemmeringen en sanitaire en fytosanitaire maatregelen, de invoeging van een hoofdstuk over markttoegang op het gebied van diensten en investeringen, overheidsopdrachten en concurrentie, met inbegrip van subsidies, de versterking van de bescherming en handhaving van intellectuele-eigendomsrechten (met inbegrip van geografische aanduidingen), en een hoofdstuk over de vereenvoudiging van douane en handel. Bovendien zal met een bemiddelingsmechanisme voor NTB's op horizontaal niveau worden gezorgd voor de aanvulling van de bepalingen inzake geschillenbeslechting en de verbintenissen inzake arbeids- en milieunormen teneinde de duurzame ontwikkeling te bevorderen. Er moet worden voorzien in nauw toezicht op de daadwerkelijke uitvoering van vrijhandelsovereenkomsten om ervoor te zorgen dat de partners van de EU hun verbintenissen daadwerkelijk nakomen.

3.2. Bilaterale betrekkingen

De belemmeringen voor markttoegang worden ook in het kader van onze regelmatige en meer specifieke contacten met derde landen op diverse manieren tegengegaan.

Bilaterale dialogen, die meestal over een zeer breed scala van sectoren handelen, zijn een effectieve, geïnstitutionaliseerde formule om op regelmatige basis handelsbelemmeringen en regelgevingskwesties aan te pakken en te volgen, met de mogelijkheid om de kwesties op een hoger, politiek niveau te tillen. Voorbeelden daarvan zijn het High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism (HLM, mechanisme voor economische en handelsdialoog op hoog niveau) met China en de Trans-Atlantische Economische Raad met de VS. Er kan ook gebruik worden gemaakt van politieke topbijeenkomsten tussen de EU en belangrijke partners. Deze dialogen zijn goed geschikt om de convergentie op regelgevingsgebied door internationale samenwerking te bevorderen, en kunnen verder worden versterkt.

Assertieve handelsdiplomatie, zowel centraal vanuit Brussel als lokaal in het derde land in kwestie, is goed geschikt om belemmeringen gericht aan te pakken of om een langetermijnstrategie door een specifieke tussenkomst te versterken. De coördinatie tussen de Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven in het partnerschap voor markttoegang moet ertoe bijdragen dat het potentieel van de bilaterale contacten van de Commissie en de lidstaten in hun optreden als één blok optimaal wordt benut en onze belangen buiten de EU efficiënt kenbaar worden gemaakt.

Bovendien heeft de **handelsgerelateerde bijstand** van de EU ook geholpen om handelsbelemmeringen te overwinnen of op te heffen, bijvoorbeeld door de opleiding van douaneambtenaren, waardoor werd bijgedragen aan de totstandbrenging van een kader voor efficiëntere douaneprocedures.

3.3. Formele instrumenten

Een instrument van groeiend belang om mogelijkheden voor open handel te garanderen, zijn de kennisgevingsprocedures in het kader van de **WTO-TBT¹⁷-Overeenkomst en de WTO-SPS¹⁸-Overeenkomst**. Het TBT- en het SPS-comité in Genève fungeren als multilateraal overleg- en onderhandelingsplatform voor alle WTO-leden met het doel toe te zien op en zorg te dragen voor de naleving van de TBT- en de SPS-Overeenkomst. De verplichting om in de WTO kennisgeving te doen van nieuwe maatregelen stelt de partners in staat om in een vroeg stadium te reageren en problemen aan te pakken. Een sterke en actieve betrokkenheid en follow-up zijn van essentieel belang om de mogelijkheden ter voorkoming van nieuwe handelsbelemmeringen te vergroten.

Wanneer geen wederzijds aanvaardbare oplossing voor een handelsverstoring element kan worden gevonden, kunnen formele en afdwingbare instrumenten zoals de **procedure van de EU-verordening inzake handelsbelemmeringen** of een beroep op de **WTO-geschillenbeslechtsprocedures** een afdoende remedie zijn. De verordening inzake handelsbelemmeringen van de Commissie biedt de EU-ondernemingen een mechanisme aan om op te treden tegen handelsbelemmeringen die hun toegang tot de markten van derde landen beperken; daartoe verzoeken zij de Commissie klachten te onderzoeken en aan te dringen op herstel. De WTO-geschillenbeslechtsprocedure is een nuttig instrument om niet met de WTO verenigbare belemmeringen aan te pakken en naleving van de WTO-voorschriften af te dwingen. Bovendien zal de mogelijkheid om handelsbelemmeringen tegen te gaan met behulp van bilaterale mechanismen voor geschillenbeslechting en –bemiddeling, zoals omschreven in onze vrijhandelsovereenkomsten van de nieuwe generatie, een belangrijk hulpmiddel worden en bijdragen tot een betere markttoegang.

3.4. Samenwerking op regelgevingsgebied

De EU beschikt over een langdurige ervaring met convergentie en samenwerking op regelgevingsgebied¹⁹ in de interne markt, die is opgebouwd op basis van afzonderlijke nationale wetgevingen. De EU kan bogen op een hoge mate van sociale bescherming van de werknemers, strenge productveiligheidsnormen voor de op haar markten verkochte goederen, een zeer goede consumentenbescherming en een op wereldvlak richtinggevende milieubeschermingswetgeving, waardoor derde landen worden aangemoedigd om even hoge benchmarks vast te stellen. Een van de voornaamste doelstellingen van samenwerking op regelgevingsgebied is de bevordering van strenge normen buiten de EU.

Door multilaterale of bilaterale internationale samenwerking op regelgevingsgebied kunnen onnodige belemmeringen worden aangepakt die worden veroorzaakt door verschillen in de regelgevingspraktijk. Via samenwerking op regelgevingsgebied wordt niet alleen een mechanisme ingesteld om bilaterale regelgevingskwesties te behandelen, maar op die manier wordt ook een relatie tussen regelgevers opgebouwd die bevorderlijk is voor de uitwisseling van informatie over overwogen of geplande veranderingen in de regelgeving (door vroegtijdige waarschuwing) en over beste praktijken. In sommige gevallen kan convergentie

¹⁷ Technical Barriers to Trade (technische handelsbelemmeringen).

¹⁸ Sanitary and Phytosanitary (sanitaire en fytosanitaire maatregelen).

¹⁹ Met betrekking tot samenwerking op regelgevingsgebied gaat in deze mededeling de aandacht vooral uit naar de aspecten die direct verband houden met markttoegang en de opheffing van handelsbelemmeringen. Andere aspecten van samenwerking op regelgevingsgebied zijn economische integratie, betere consumentenbescherming en het streven naar mondiale regelgeving.

van regelgeving de geschikte oplossing zijn. In andere gevallen kunnen wederzijdse erkenning of gelijkwaardigheidsovereenkomsten – soms gevolgd door een zekere mate van convergentie – meer aangewezen zijn. In alle gevallen is zichtbaarheid met betrekking tot waarschijnlijke ontwikkelingen op regelgevingsgebied voor de ondernemingen van essentieel belang om te kunnen plannen.

De in punt 3.2 vermelde bilaterale dialogen zijn een effectieve, geïstitutionaliseerde formule om regelmatig regelgevingskwesties en andere handelsbelemmeringen aan te pakken en te volgen.

Op grond van **overeenkomsten inzake wederzijdse erkenning** kan de uitvoerende partij producten vóór uitvoer laten certificeren tegen afwijkende voorschriften van de invoerende partij. Een vergelijkbaar instrument op sanitair en fytosanitair gebied is de erkenning van de gelijkwaardigheid van maatregelen van het land van uitvoer met de maatregelen van het land van invoer. **OOA's** (overeenkomsten inzake overeenstemmingsbeoordeling en aanvaarding van industrieproducten) bevorderen de convergentie van regelgeving doordat zij het partnerland ertoe verbinden – in het kader van het toetredingsproces of van het Europees nabuurschapsbeleid – aspecten van het Europese acquis voor het goederenverkeer te aanvaarden, in ruil waarvoor het partnerland voor die producten volledig in de Europese interne markt wordt geïntegreerd.

Convergentie van regelgeving en samenwerking met belangrijke landen

Uitbreidingslanden: de toetredingsonderhandelingen met Kroatië en Turkije hebben tot doel het communautair acquis in beide landen volledig ten uitvoer te leggen. De douane-unie met Turkije is een extra instrument om de convergentie van de regelgeving te bespoedigen. Door een reeks stabilisatie- en associatieovereenkomsten wordt een vrijhandelszone tussen de EU en de Westelijke Balkanlanden tot stand gebracht en worden deze landen op toekomstig lidmaatschap voorbereid. In het kader van deze overeenkomsten wordt gestreefd naar samenwerking op regelgevingsgebied. Alle kandidaat-lidstaten en potentiële kandidaat-lidstaten ontvangen aanzienlijke bijstand van de Gemeenschap, met name via de component "technische bijstand en institutionele opbouw" van het instrument voor pretoetredingssteun, maar ook via het TAIEX-programma. Die instrumenten helpen bij de vaststelling, de toepassing en de handhaving van het communautair acquis (ook op het gebied van conformiteitsbeoordeling, overheidsopdrachten, intellectuele-eigendomsrechten, enz.).

Partners in het kader van het Europees nabuurschapsbeleid: het Europees nabuurschapsbeleid (ENB) heeft tot doel de economische integratie en samenwerking met de nabuurschapslanden te versterken. Samenwerking en convergentie op regelgevingsgebied staan centraal in het ENB en zijn gebaseerd op de partnerschaps- en samenwerkingsovereenkomsten. Zoals in het Europese economische herstelplan wordt beschreven, zullen de economische integratie en samenwerking met de nabuurschapslanden geleidelijk worden versterkt, onder meer door diepgaande en allesomvattende vrijhandelsovereenkomsten die in wezen alle handelsverkeer omvatten en gericht zijn op een zo hoog mogelijke mate van liberalisering. Het toekomstige oostelijke partnerschap zal reële perspectieven bieden voor de intensifiëring van het goederen-, kapitaal- en dienstenverkeer en voor de modernisering van de economieën van de partnerlanden. De EU en haar partners kunnen in de toekomst nadenken over een bredere regionale handelsaanpak, waarbij volledige toegang tot de interne markt wordt geboden nadat alle relevante elementen van het EU-acquis zijn aanvaard. Een eerste voorbeeld van deze aanpak is de nieuwe associatieovereenkomst en vrijhandelsovereenkomst waarover met Oekraïne wordt onderhandeld. Voor het zuidelijke nabuurschap is de samenwerking op associatieovereenkomsten gebaseerd. Sterkere

samenwerking op regelgevingsgebied is een kernelement van de verdieping van onze handelsrelaties met de Euromedlanden met het doel een vrijhandelszone tot stand te brengen. Het uiteindelijke doel is te komen tot een gemeenschappelijke economische ruimte die alle bij het Europees nabuurschapsbeleid betrokken landen omvat.

Verenigde Staten van Amerika: de belangrijkste partner van de EU. Sterke samenwerking en, waar mogelijk, convergentie van onze regelgevingsaanpak zijn van cruciaal strategisch en economisch belang. Daardoor zou de trans-Atlantische markt worden verdiept en kan de ontwikkeling van mondiale normen en regelgeving worden bevorderd. Daartoe werd in 2007 de Trans-Atlantische Economische Raad (TEC) opgericht als politiek orgaan op hoog niveau dat een politiek elan geeft aan initiatieven die tot doel hebben een trans-Atlantische markt zonder belemmeringen te creëren en een reeks sectorale dialogen op regelgevingsgebied te ondersteunen. De TEC stimuleert de "upstream"-samenwerking met het oog op convergentie van de regelgeving, en de opheffing van "downstream"-belemmeringen/lasten waarmee de ondernemingen aan weerskanten van de Atlantische Oceaan worden geconfronteerd. Tot de successen van de TEC behoren een aanzienlijke administratieve vereenvoudiging voor de farmaceutische industrie en de gelijkwaardigheid van boekhoudnormen.

China: het "mechanisme voor overleg over industrieproducten en WTO/TBT" bevordert wederzijds het begrip en de transparantie met betrekking tot onze regelgevingsprocessen. Een van de successen van het mechanisme is de vereenvoudiging van certificatieprocedures voor medische hulpmiddelen. Regelgevingskwesties kunnen ook aan de orde worden gesteld in het kader van het HLM EU-China, waar met het oog op concrete resultaten thema's van strategische aard worden behandeld. De EU is voornemens het bestaande dialoogmechanisme op hoog niveau en de dialogen over het industriebeleid en sectorale regelgeving in stand te houden en verder te ontwikkelen met het doel daadwerkelijk toegang tot de Chinese markt te bewerkstelligen en de veiligheid van de consumenten aan weerszijden te garanderen.

Rusland: de opheffing van oneconomische lastige belemmeringen op het gebied van regelgeving zou de economische relatie enorm vergemakkelijken en met name ook de Russische markt toegankelijker maken voor de Europese ondernemingen. Het is dan ook in beider belang te zorgen voor convergentie van de regelgevingen van de EU en Rusland. De samenwerking met Rusland op regelgevingsgebied vindt momenteel plaats in het kader van de gemeenschappelijke economische ruimte en op talrijke beleidsterreinen zijn specifieke regelgevingsdialogen opgezet. Hoewel op sommige gebieden aanzienlijke vooruitgang is geboekt, moet de samenwerking op enkele andere gebieden doelgerichter en operationeler worden. Er steekt een enorm onbenut potentieel in de economische relatie tussen de EU en Rusland. De toetreding van Rusland tot de WTO en Ruslands toekomstige verplichtingen als WTO-lid zullen er verder toe bijdragen dat enkele kwesties aan de orde komen. Samenwerking op regelgevingsgebied is voor de EU een van de voornaamste doelstellingen waaraan aandacht zal worden besteed tijdens de lopende onderhandelingen voor een nieuw rechtskader EU-Rusland.

Japan: NTB's zijn een van de grootste problemen in onze economische betrekkingen. Er bestaan enkele dialogen tussen de EU en Japan, onder meer de Regulatory Reform Dialogue (dialoog over hervorming van de regelgeving). Er is veel te winnen bij de voortzetting van de besprekingen met Japan over een breed scala van sectorale belangen. De samenwerking met Japan op regelgevingsgebied moet, gezien het economische belang van dat land, worden geïntensifieerd.

Canada: in het kader van een nieuwe brede overeenkomst over handel en investeringen moet

de samenwerking op regelgevingsgebied worden ontwikkeld en geïntensifieerd. Bij de samenwerking met Canada moet ook rekening worden gehouden met de samenwerking met de VS op regelgevingsgebied, met als eindresultaat een trilaterale convergentie van regelgevingen.

3.5. Het partnerschap voor markttoegang

Met het oog op het optimale gebruik van deze instrumenten en als aanvulling op onze inspanningen om handelsbelemmeringen te verwijderen, is met de markttoegangsstrategie een nieuw, sterk partnerschap tussen de Commissie, de lidstaten en de ondernemingen tot stand gebracht om alle beschikbare hulpbronnen en expertise bijeen te brengen en op die manier belemmeringen op te sporen, te analyseren en uit de weg te ruimen. Dit kon rekenen op de krachtige steun van het Europees Parlement²⁰ en de Raad²¹. De maandelijkse vergaderingen van het Raadgevend Comité markttoegang zijn het centrale forum geworden voor coördinatie met de lidstaten en de ondernemingen. Het comité wordt voor de behandeling van specifieke gevallen, sectoren en regio's bijgestaan door specifieke deskundigengroepen²². Bovendien zijn in de meeste grote exportmarkten van de EU lokale markttoegangsteams opgericht waarin de expertise en de inzet van de delegaties van de Commissie, de ambassades van de lidstaten en de vertegenwoordigingen van het EU-bedrijfsleven worden gebundeld. De werkzaamheden van deze lokale markttoegangsteams zijn bijzonder nuttig om belemmeringen te voorkomen. Daartoe maken zij gebruik van een sterk "mechanisme voor vroegtijdige waarschuwing", houden zij toezicht op de wetgeving van het gastland, en zorgen zij voor de nodige kennis en contacten. Bovendien maken zij het, dankzij hun kennis van de lokale omstandigheden, mogelijk om in individuele gevallen met grotere deskundigheid te werk te gaan. Voorts spelen zij een belangrijke rol bij de coördinatie tussen de Commissie, de lidstaten en de ondernemingen op het terrein doordat zij het gemakkelijker maken om onze handelsproblemen op effectieve wijze met één stem kenbaar te maken.

Ten slotte heeft de Commissie, om haar invloed te vergroten, de samenwerking met derde landen inzake markttoegangskwesties van gemeenschappelijk belang geïntensifieerd, met name met de VS en Japan, zowel door informatie uit te wisselen als door gecoördineerde gezamenlijke of parallelle acties.

4. VERDERE MAATREGELEN

Al de bovenbeschreven instrumenten moeten worden gebruikt om ervoor te zorgen dat de openheid van de EU wordt behouden en dat daar voor de Europese ondernemingen een betere toegang tot de markten van derde landen tegenover staat. In het kader van de markttoegangsstrategie moeten de Commissie, de lidstaten en de ondernemingen zich er blijven voor inzetten dat de Europese Unie in derde landen coherent optreedt en haar belangen buiten de EU op efficiënte wijze kenbaar maakt.

²⁰ Verslag over de strategie van de EU voor markttoegang ten behoeve van Europese exporteurs (2007/2185(INI)), 7.1.2008, ref. A6-0002/2008, RR\702057NL.doc, PE396.713v02-00.

²¹ Conclusies van de Raad (RAZEB) van 18 juni 2007, doc. 10542/07.

²² Werkgroep inzake vaccins/Japan; banden/India, China en Indonesië; medische hulpmiddelen/India, China, Korea, Taiwan, Brazilië en Turkije; ICT/Turkije en China.

Dit wordt nog belangrijker in het huidige economische klimaat, waarin de externe dimensie van de Lissabonstrategie moet bijdragen tot een grotere inzet waarbij het accent op werkgelegenheid en groei ligt.

Naast onze inspanningen voor een snelle afronding van de Doha-ronde en voor het sluiten van ambitieuze vrijhandelsovereenkomsten zal sterk de nadruk worden gelegd op:

- markttoegangsactiviteiten **in verband met sectoren met een groot potentieel voor toekomstige groei**, zoals auto's, farmaceutica, chemicaliën, elektronica, machines en milieugoederen, alsmede **diensten, vestiging en overheidsopdrachten**. Voor diensten zijn onlangs werkgroepen opgericht (in eerste instantie voor koeriers- en distributiediensten) om belangrijke belemmeringen aan te pakken op markten die voor EU-dienstverleners aanzienlijke kansen bieden;
- **bescherming en handhaving van IPR** in derde landen door het sluiten van bilaterale overeenkomsten met gedetailleerde bepalingen over IPR, met name over handhaving, door de intensifiëring van bilaterale samenwerking en dialogen, en door programma's voor technische samenwerking, met name in China en de ASEAN-landen. Binnenkort wordt met China een actieplan ondertekend voor de handhaving van de douanewetgeving in verband met IPR. De bilaterale samenwerking met de VS inzake handhaving van IPR zal ook worden voortgezet. Om te zorgen voor een betere markttoegang voor Europese geografische aanduidingen zullen wij in antwoord op verzoeken van derde landen zoals India nagaan of bescherming mogelijk is voor geografische aanduidingen van niet-landbouwproducten;
- markttoegang voor het **midden- en kleinbedrijf (mkb)**, zoals beschreven in de "Small Business Act"²³; dit omvat speciale bijstand om deze ondernemingen te helpen informatie te verkrijgen over het regel- en wetgevingskader en de culturele omgeving van potentiële exportmarkten en om de kosten daarvan te verlichten.

De EU moet gebruikmaken van haar economisch gewicht en een impuls geven aan haar economische en handelsbetrekkingen met de grote wereldeconomieën. Wij moeten onze betrekkingen op het gebied van handel en regelgeving en onze bredere economische relaties nauwer aanhalen. Hoewel er geen standaardmodel is voor onze betrekkingen met al onze partners, moet de EU betere methoden vinden om de interne en de externe dimensie van haar beleidsmaatregelen te coördineren en een veelomvattende dialoog met onze belangrijkste partners aan te gaan. In dit verband moeten wij ook nagaan hoe de internationaal overeengekomen agenda voor fatsoenlijk werk en de fundamentele arbeidsnormen het best kunnen worden bevorderd.

De EU moet zich bij haar toekomstige activiteiten laten leiden door de volgende beginselen:

1) **Een gecoördineerde aanpak**

Alle inspanningen om de markttoegang en de exportmogelijkheden voor de Europese ondernemingen te verbeteren, en andere thema's met betrekking tot samenwerking en convergentie op regelgevingsgebied moeten worden gecoördineerd en duidelijk worden gerelateerd aan de agenda voor het externe concurrentievermogen. De inspanningen moeten doelgericht zijn en de beschikbare instrumenten moeten

²³ COM(2008) 394 van 25.6.2008.

optimaal worden gebruikt, veeleer dan dat met onze partners geïsoleerde ad-hocbesprekingen over bepaalde gebieden worden gevoerd. Er moet worden gezorgd voor politiek toezicht op het proces bij de belangrijkste partners van de EU. De markttoegangsstrategie is een belangrijk kader voor deze coördinatie.

2) **Vaststellen van prioriteiten**

Prioritering is van kritisch belang: het aanpakken van handelsbelemmeringen, van welke aard ook, vergt aanzienlijke middelen. Wij moeten ervoor zorgen dat de inspanningen van de EU om markten open te stellen en op regelgevingsgebied samen te werken, een reëel, duurzaam economisch effect sorteren en binnen een redelijke termijn kunnen worden volbracht. Er moet prioriteit worden gegeven aan partners, sectoren en beleidsmaatregelen die van groot economisch belang zijn, hetzij reëel of potentieel. Het bredere politieke doel van de EU om te komen tot economische integratie met haar burens betekent dat nauwere contacten met die landen ook een prioriteit zullen zijn.

3) **Luisteren naar belanghebbenden**

Het versterkte partnerschap tussen de Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven in het kader van de markttoegangsstrategie is zeer doeltreffend gebleken. Die sterkte moet worden overgedragen op alle aspecten van de activiteiten inzake markttoegang en samenwerking op regelgevingsgebied. De "upstream"-coördinatie in het partnerschap en met derde landen zal van essentieel belang zijn voor een proactieve aanpak voor het vermijden en opheffen van handelsbelemmeringen.

4) **Optimaal gebruik maken van de beschikbare instrumenten**

De betrekkingen tussen de EU en haar voornaamste handelspartners omvatten een breed scala van interacties. Deze hebben tot dusver los van elkaar plaatsgevonden, waardoor het moeilijker is om te beoordelen wat zij uiteindelijk hebben opgeleverd. In de toekomst moet de aandacht uitgaan naar gebieden waar onze partners profijt trekken van samenwerking met de EU, bijvoorbeeld in het kader van onderzoek- en ontwikkelingsprogramma's, en waar zij toch aanzienlijke belemmeringen voor EU-ondernemingen in stand houden. Wij moeten op een gerichte en coherente wijze gebruikmaken van alle beschikbare instrumenten om de exportmogelijkheden voor de Europese exporteurs en het mondiale regelgevingskader te verbeteren.

5. **CONCLUSIE**

Deze mededeling, die tot doel heeft de EU-ondernemingen grotere kansen te bieden in derde landen, brengt externe en interne beleidsmaatregelen bijeen.

Zij is ook het eerste jaarlijkse markttoegangsverslag, waarin een overzicht wordt gegeven van de bestaande belemmeringen van aanzienlijk belang. Voor de opheffing van belemmeringen is het nodig dat het Europese handelsbelang op assertieve wijze met één stem kenbaar wordt gemaakt. Het succes van de maatregelen van de EU zal heel sterk blijven afhangen van de ernst van de inzet van alle belanghebbenden.

De reactie op handelsbelemmeringen moet coherent en doelgericht zijn. De EU beschikt over verschillende instrumenten om handelsbelemmeringen te overwinnen en de convergentie van

regelgeving te bevorderen. Zij moet op strategische wijze gebruikmaken van al haar instrumenten en zorgen voor een agenda voor een meer geïntegreerd extern beleid dat ruimte biedt voor compromissen en win-winoplossingen. De Commissie zal ervoor zorgen dat de mogelijkheden voor samenwerking op regelgevingsgebied ten volle worden benut om te anticiperen op handelsproblemen, en dat er tot wederzijds voordeel wordt samengewerkt in de eerste stadia van het wetgevingsproces. Behalve markttoegang biedt samenwerking op regelgevingsgebied nog andere voordelen op gebieden zoals consumentenbescherming, verbetering van milieunormen, verbetering van het bewijsmateriaal op basis waarvan wetgeving wordt opgesteld, en verlaging van de kosten van zakendoen.

In deze mededeling wordt aangegeven hoe door regelgeving veroorzaakte belemmeringen uit de weg kunnen worden geruimd en de markttoegang kan worden verbeterd om zo groei en werkgelegenheid te creëren. De Commissie zal zich in 2009 actief inzetten voor de verwezenlijking van deze doelstellingen en zal daarbij ook nadenken over de wijze waarop de samenwerking op regelgevingsgebied kan worden geïntensifieerd. Deze inspanningen zullen hand in hand gaan met de verdere ontwikkeling van de Lissabonstrategie voor groei en werkgelegenheid na 2010.