



**European Committee
of the Regions**

Nota over de onderzoeksresultaten
Implementatie van vrijhandelsakkoorden
Uitdagingen en kansen voor bedrijven en regio's

Belangrijkste bevindingen

- De overwegend positieve respons van de deelnemers aan de enquête op de **verwachte voordelen van de vrijhandelsakkoorden van de EU** bevestigt de aantrekkelijkheid ervan. Elementen zoals de afschaffing van invoerrechten, een betere markttoegang voor dienstverleners uit de EU en de toegang tot intermediaire goederen worden als de belangrijkste voordelen genoemd. Bovendien blijkt duidelijk dat de Europese vrijhandelsakkoorden met een hoge aantrekkelijkheid meestal beter bekend zijn bij de respondenten. Dit wijst op het positieve potentieel van een effectieve handelspromotie voor de benutting van de Europese vrijhandelsakkoorden.
- De **uitdagingen** voor de implementatie van de akkoorden moeten beter worden aangepakt, om ervoor te zorgen dat bedrijven en regio's de opportuniteiten van die akkoorden ten volle kunnen aangrijpen. Meer praktische informatie over het gebruik van handelsakkoorden en over de toegang tot openbare aanbestedingen op buitenlandse markten, een vermindering van de complexiteit en incoherentie van de oorsprongsregels en de administratieve last van de douaneprocedures komen als cruciale uitdagingen naar voren. Specifieke problemen zijn de toegang tot informatie en de effectieve deelname aan overheidsopdrachten in het kader van de overeenkomsten tussen de EU en Japan en tussen de EU en Canada (CETA), naast de culturele of taalbarrières tussen de EU en Japan of Korea.
- De complexiteit van de uitdagingen maakt duidelijk dat een **brede betrokkenheid van de belanghebbenden** noodzakelijk is om de implementatie van de vrijhandelsakkoorden in de EU te verbeteren. De actoren op alle niveaus – EU, nationaal, regionaal – hebben hier een duidelijke rol te spelen. In dit verband benadrukken de meeste respondenten **de bijzondere rol van de kamers van koophandel**, die het beste geplaatst zijn om de handel voor lokale en regionale bedrijven te bevorderen.
- Er is duidelijk behoefte aan **praktische richtsnoeren** voor de wijze waarop de kmo's en de regio's handel kunnen drijven met derde landen en ook aan **meer informatieve activiteiten** voor het bedrijfsleven, op regionaal en lokaal niveau (opleidingen, seminars, workshops, roadshows, enz.). Ze kunnen helpen om praktische informatie ruimer te verspreiden en de kmo's in alle regio's te steunen.
- Dankzij hun **directe interactie met de bedrijven in hun gebied, vormen de regionale overheden en de kamers van koophandel een kostbare troef** voor een doeltreffende strategie voor de implementatie van de handel: hun kennis van de regionale bijzonderheden kan de beleidsmakers helpen bij de ontwikkeling van geoptimaliseerde en effectieve implementatiestrategieën.
- Een beter bewustzijn van de Europese vrijhandelsakkoorden, door middel van meer praktische informatie, is van cruciaal belang, maar de beleidsmakers moeten net zo goed aandacht besteden aan de juiste voorwaarden en steun die de bedrijven en regio's moeten krijgen om zich effectief in de regionale en mondiale waardeketens te integreren. Een doeltreffend gebruik van alle relevante EU-programma's (structuurfondsen, onderzoek en innovatie) kan bijdragen tot het **scheppen van de voorwaarden voor meer competitieve regio's en bedrijven** die de vruchten van de globalisering kunnen plukken.

I. Inleiding en achtergrond van de respondenten

Van 22 augustus tot 28 oktober 2019 hielden het Europees Comité van de Regio's en EUROCHAMBRES een gezamenlijke online enquête over de **implementatie van vrijhandelsakkoorden**. Deze werd verspreid onder de vertegenwoordigers van de regionale en lokale belanghebbenden en nationale en regionale kamers van koophandel in de lidstaten van de EU.

Dit onderzoek had tot doel om een beeld te schetsen van de uitdagingen en kansen voor bedrijven en regio's in de EU die voortvloeien uit de nieuwe generatie van vrijhandelsakkoorden die de Europese Unie heeft afgesloten. De deelnemers werden met name uitgenodigd om hun mening te geven over de aantrekkelijkheid van de markt, de voordelen en uitdagingen voor hun regio's en bedrijven en om de maatregelen te benoemen die zij van de verschillende niveaus verwachten. Deze nota geeft een samenvatting van de belangrijkste resultaten van het onderzoek.

De peiling kreeg geldige antwoorden van 136 respondenten. De deelnemers waren geografisch over alle lidstaten van de EU verspreid. Vanwege de hoge dekkinggraad blijft de hoogste concentratie van respondenten op een laag niveau: Spanje (15 %), gevolgd door Duitsland (13 %), Bulgarije (11 %), België (10 %) en Griekenland (8 %).

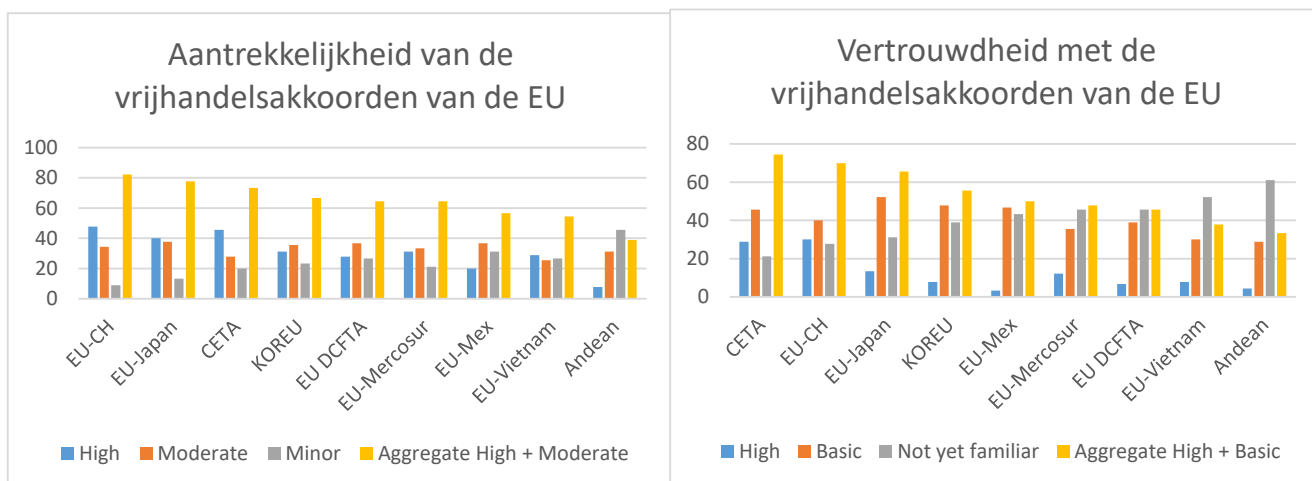
Wat het type organisatie betreft, vertegenwoordigde 41 % van de respondenten de regionale en nationale kamers van koophandel, gevolgd door de lokale en regionale overheden (32 %) en sectororganisaties uit de particuliere sector of andere regionale belanghebbenden (25%).

Hoewel de peiling niet als een statistisch representatieve steekproef bedoeld is, geeft ze een waardevol inzicht in de evolutie van de prioriteiten en uitdagingen van de vrijhandelsakkoorden met impact op de regio's van elke lidstaat. Daarom werden de in dit onderzoek verzamelde standpunten ook gebruikt om beleidsaanbevelingen te formuleren om het globale succes van de implementatie van handelsakkoorden te verbeteren en de voordelen van de vrijhandelsakkoorden binnen het bereik te brengen van de lokale en regionale ondernemingen.

II. De visie van de respondenten op de uitvoering van de vrijhandelsakkoorden

Aantrekkelijkheid en verwachte voordelen van vrijhandelsakkoorden

Het onderzoek bevestigt dat het handelsbeleid van de EU aantrekkelijk is voor zowel de regio's als de bedrijven. Een meerderheid van de respondenten vindt de Europese



vrijhandelsakkoorden gematigd tot zeer aantrekkelijk. Vooral de handelsakkoorden van de nieuwe generatie, zoals het akkoord met Japan en het CETA, worden als positief beschouwd.

Het is ook een interessante vaststelling dat, naast de recente handelsakkoorden tussen de EU en Japan en het CETA, het vrijhandelsakkoord met Zwitserland naar voren komt als dat met het grootste potentieel. Dit wordt ondersteund door het feit dat Zwitserland veruit de grootste handelspartner is¹ met een vrijhandelsakkoord met de EU. Wat het verschil tussen de antwoorden van de kamers van koophandel en die van de regio's betreft, is het interessant op te merken dat de kamers van koophandel in het algemeen meer mogelijkheden zien in vrijhandelsakkoorden dan de regio's. Zo ziet 46 % van de kamers een groot potentieel in het CETA, tegenover slechts de helft bij de regio's, namelijk 23 %.

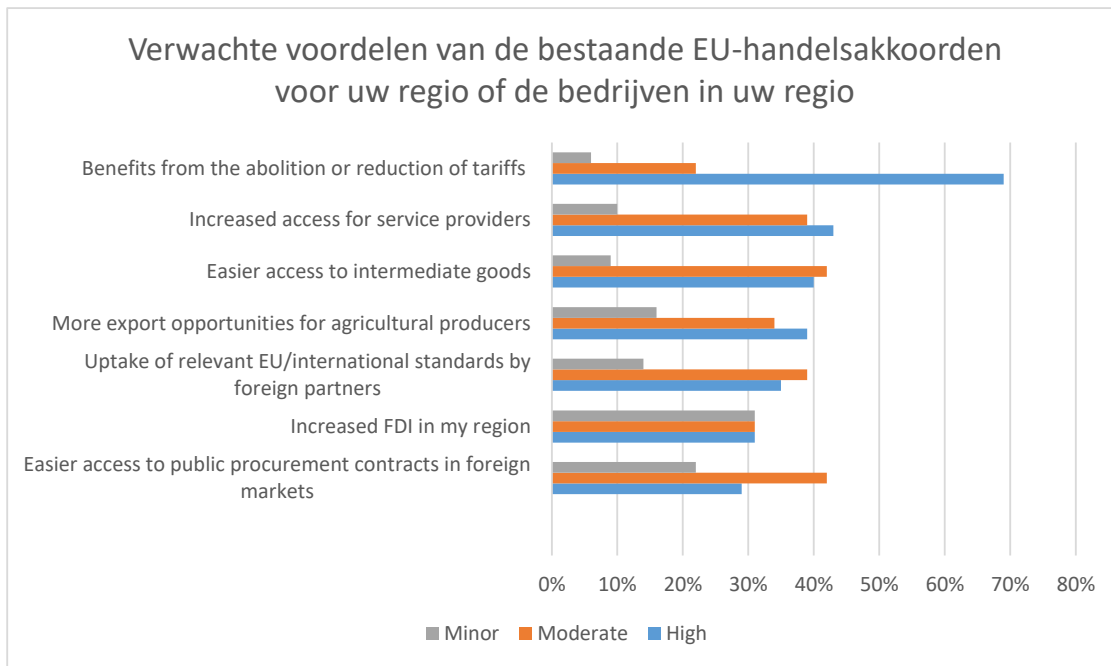
Tegelijkertijd blijkt uit het onderzoek dat meer moet worden gedaan om de regio's en bedrijven beter vertrouwd te maken met de vrijhandelsakkoorden van de EU. De meerderheid van de deelnemers geeft aan dat men in hun regio weinig vertrouwd is – vooral op basis van directe zakelijke interacties – met de vrijhandelsakkoorden van de EU en in het bijzonder met de recent gevoerde onderhandelingen met bijvoorbeeld Vietnam maar ook met oudere bestaande akkoorden met landen als Colombia en Peru. Dit pleit voor het opvoeren van de algemene promotie en bewustmaking rond de akkoorden. Dit punt wordt benadrukt door de vaststelling in de peiling van een duidelijke correlatie tussen de handelsakkoorden die zeer aantrekkelijk worden gevonden en de akkoorden waarmee men goed vertrouwd is, zoals het vrijhandelsakkoord tussen Japan en de EU, het CETA, of het akkoord tussen de EU en Zwitserland. Net als bij het inschatten van de potentiële voordelen van vrijhandelsakkoorden verschilt ook de perceptie van de vertrouwdheid met de vrijhandelsakkoorden tussen de kamers van koophandel en de regio's. De kamers schatten bijvoorbeeld dat 87 % van de bedrijven goed of minimaal bekend is met het CETA, terwijl het overeenkomstige cijfer voor de regio's 57 % bedraagt.

De belangrijkste positieve verwachtingen van de vrijhandelsakkoorden die de EU heeft gesloten, zijn de afschaffing of verlaging van invoerrechten, een betere toegang voor dienstverleners en een vlottere toegang tot intermediaire goederen. Hieruit blijkt het belang van de invoer voor de regionale economieën en de Europese economische productiebasis in haar geheel.

Een ruime meerderheid van de respondenten ziet grote voordelen in de verlaging of afschaffing van invoerrechten. De meeste respondenten beschouwen een betere markttoegang voor dienstverleners of een vlottere toegang tot intermediaire goederen als gemiddeld tot zeer voordelig. De respondenten zijn gelijk verdeeld over het positieve effect van de toename van de buitenlandse directe investeringen in hun regio als gevolg van handelsakkoorden. Telkens ongeveer een derde vindt die beperkt, gemiddeld, of zeer voordelig. Dit kan worden verklaard door de verschillen in de reikwijdte van de beschouwde Europese handelsakkoorden.

De respondenten verwachten ook dat de Europese handelsakkoorden meer uitvoermogelijkheden zullen scheppen voor de landbouwproducenten. Dit wijst erop dat het EU-handelsbeleid zowel de industrie als de landbouwproducenten ten goede kan komen.

¹ EC FTA Implementation Report, pagina 7.

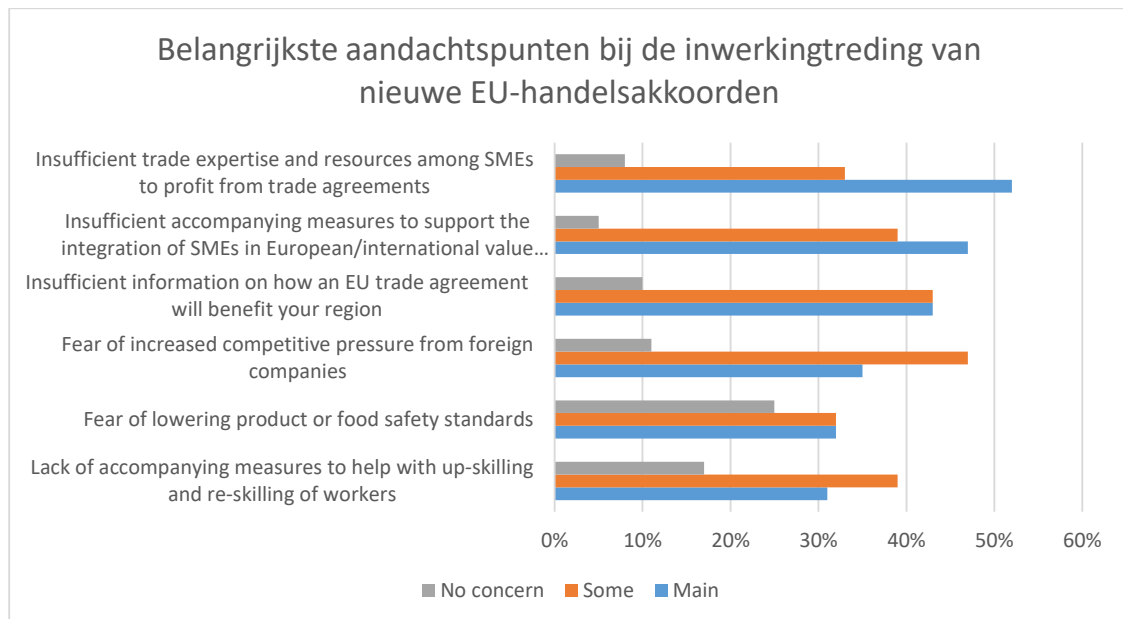


Beoordeling van de uitdagingen rond vrijhandelsakkoorden

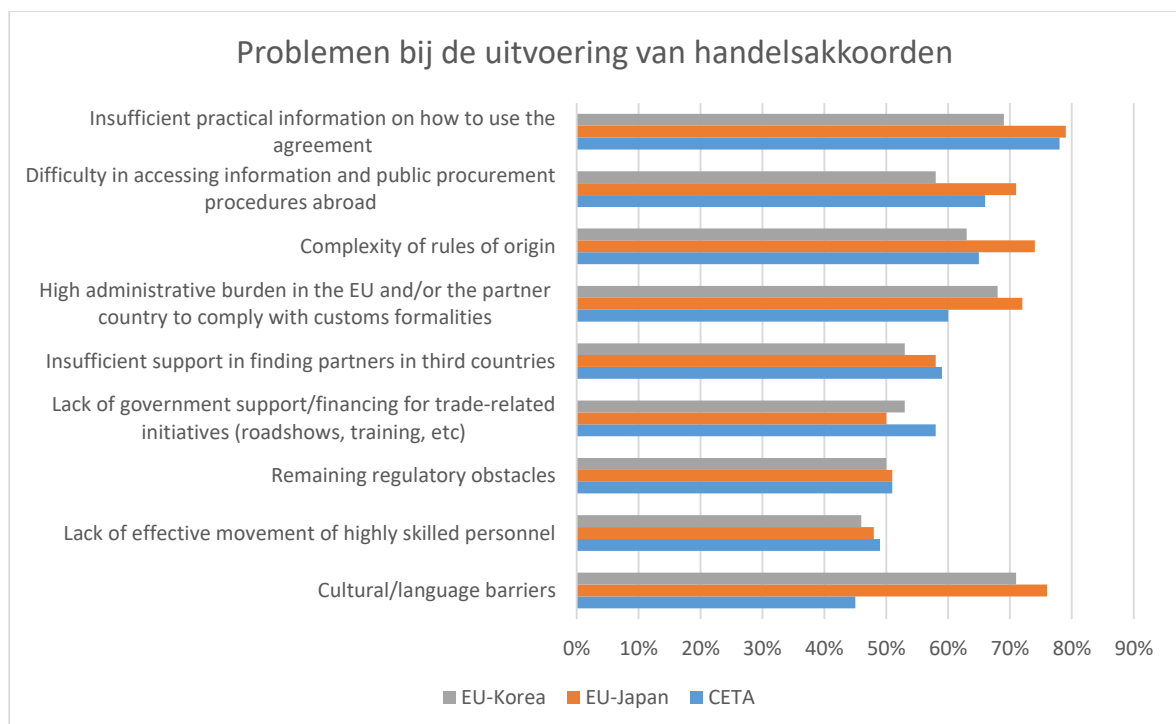
Een belangrijke bezorgdheid voor zowel regio's als kamers van koophandel bij de inwerkingtreding van een nieuw handelsakkoord van de EU is het gebrek aan handelsexpertise en middelen bij de kmo's om van deze overeenkomsten te profiteren, naast de ontoereikendheid van de begeleidende maatregelen om de integratie van de kmo's in de Europese/internationale waardeketens te ondersteunen. De regio's hechten ook belang aan het gebrek aan informatie over hoe een EU-handelsakkoord hun regio ten goede zal komen. Verrassend weinig respondenten (32 %) zeggen echter dat zij zich ernstig zorgen maken over de mogelijkheid dat vrijhandelsakkoorden tot een verlaging van de product- of voedselveiligheidsnormen zullen leiden. Wat de bezorgdheid over het gebrek aan maatregelen voor de bijscholing van werknemers betreft, moet men ook noteren dat de regio's dit ruim twee keer zo vaak als een ernstig probleem beschouwen dan de kamers (respectievelijk 48 en 21 %).

Wat de overheidsopdrachten betreft, zien de meeste respondenten grote voordelen in handelsakkoorden in het algemeen. De vertegenwoordigers van de regio's zijn nog positiever over de mogelijke kansen die overheidsopdrachten in het kader van handelsakkoorden bieden. Tegelijkertijd zijn meer inspanningen nodig om informatie beter beschikbaar te maken en de deelname van de bedrijven aan buitenlandse openbare aanbestedingen te vergemakkelijken. Veel respondenten zien dit als een belangrijke uitdaging. Hoewel het CETA het bedrijfsleven in de EU veel nieuwe mogelijkheden biedt, vooral op het vlak van de aanbestedingen, is het een interessante vaststelling dat de meeste respondenten vinden dat bedrijven in hun regio moeilijk aan informatie geraken of deelnemen aan aanbestedingen in Canada. Dat kan te maken hebben met het feit dat de openbare aanbestedingen grotendeels op het niveau van de Canadese provincies plaatsvinden, wat een complicerende factor kan zijn voor Europese inschrijvers. De uitdaging op het vlak van de aanbestedingen wordt zelfs nog iets groter ingeschat voor het JEFTA tussen de EU en Japan, maar kleiner voor het al langer bestaande vrijhandelsakkoord tussen de EU en Zuid-Korea. Dit suggereert dat tijd een rol kan spelen in een betere benutting van de opportuniteiten van vrijhandelsakkoorden. In het algemeen is een betere informatieverstrekking over de deelname aan openbare aanbestedingen van cruciaal belang om de Europese bedrijven vlotter aan dergelijke procedures te laten deelnemen. De ondervonden hinderpalen voor de toegang tot informatie over overheidsopdrachten voor twee van de recentste handelsakkoorden, het JEFTA tussen

de EU en Japan en het CETA, wijzen op de noodzaak van meer initiatieven om de nieuwe aanbestedingskansen ten volle te benutten.



Bovendien vermelden de respondenten de complexiteit en het gebrek aan consistentie van de oorsprongsregels, samen met de hoge administratieve last om aan de douaneprocedures en -formaliteiten te voldoen, als de grootste uitdagingen voor een volledige benutting van de Europese vrijhandelsakkoorden. Een interessante vaststelling is dat culturele en taalbarrières uitdagend blijven voor de kmo's en de regionale actoren, in het bijzonder met Aziatische landen als Korea en Japan.



De regio's maken zich meer zorgen over de toenemende druk van buitenlandse bedrijven dan de kamers. Dit blijkt ook uit de antwoorden op de vraag of er voldoende gebeurt om de

negatieve gevolgen van de internationale concurrentiedruk voor de regio's en bedrijven te verlichten. Hier menen de meeste regio's dat er niet genoeg gebeurt, terwijl de meeste kamers antwoordden dat de negatieve effecten zijn aangepakt, tenminste tot op zekere hoogte. De respondenten die zich zorgen maken over de competitiviteit zien vooral problemen in de milieu- en sociale wetgeving en in de subsidies voor bedrijven in derde landen en het concurrentienadeel voor de Europese bedrijven dat eruit voortvloeit.

Bovendien wordt opgemerkt dat een aantal nationale en Europese programma's internationalisering, onderzoek en innovatie bevorderen, maar dat men de voorwaarden moet scheppen opdat de bedrijven en met name de kmo's optimaal gebruik kunnen maken van de vele opportuniteiten die de vrijhandelsakkoorden en het ontstaan van nieuwe markten opleveren, door financieringsinstrumenten in te voeren die de ondernemingen en regio's helpen om competitiever te worden en het potentieel van de mondialisering te benutten.

Ook wordt aangevoerd dat de formulering van de handelsakkoorden essentieel is. Als een akkoord evenwichtig is, bestaat er minder behoefte aan bijkomende maatregelen achter de grens. Dit wijst op de noodzaak om tijdens de onderhandelingen goed rekening te houden met de potentiële negatieve impact op de economische sectoren van de EU.



Met betrekking tot de vraag of er voldoende steun wordt geboden, blijkt uit de enquête dat vooral de nationale of federale regeringen een meer doeltreffende steun zouden moeten verlenen. Hoewel sommige actoren veel doen, blijft de ondersteuning meestal nog achter bij de verwachtingen. Ze moet worden verbeterd om de benutting van handelsakkoorden in de EU te stimuleren.

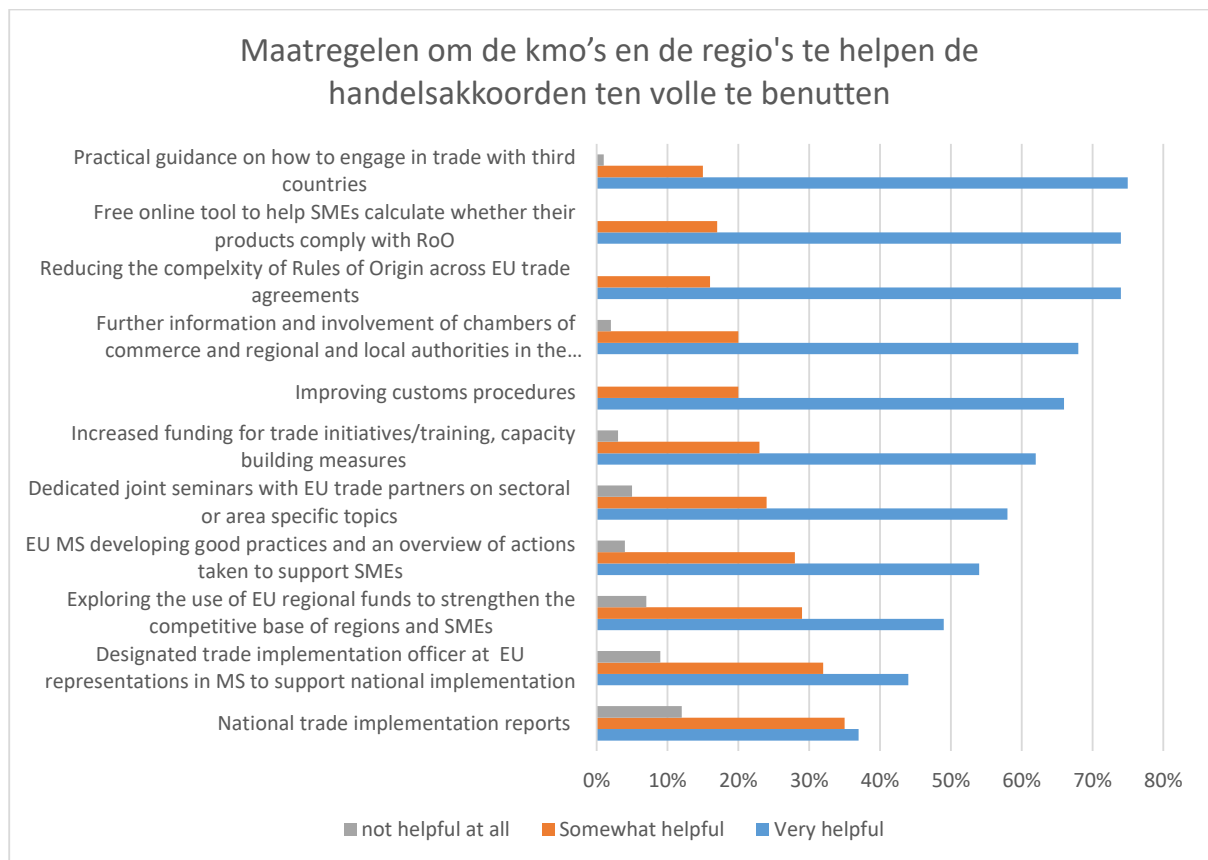
III. Ondersteuning van de regio's en bedrijven met de juiste maatregelen op alle niveaus en manieren om de implementatie maximaal te verbeteren

De diversiteit van de problemen toont aan dat de obstakels op het juiste niveau moeten worden aangepakt en dat wellicht strategieën nodig zijn op maat van de specifieke kenmerken van elk vrijhandelsakkoord. Elementen zoals de aanpak van de kenniskloof bij de economische actoren, die in de verschillende antwoorden op de enquête als een cruciaal punt werd aangemerkt, moeten worden aangepakt door middel van voldoende praktische informatie over de voordelen van vrijhandelsakkoorden voor de kmo's en regio's, samen met concrete richtsnoeren voor hun gebruik in de praktijk, in combinatie met voldoende

begeleidende maatregelen om de integratie van de kmo's in de waardeketens te ondersteunen.

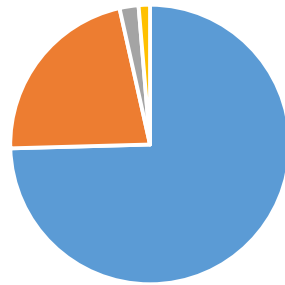
Bovendien vinden de respondenten de invoering van nieuwe ondersteunende instrumenten op Europees niveau, zoals een gratis online calculator voor de oorsprongsregels, van vitaal belang om de kmo's wegwijs te maken in de complexiteit van de oorsprongsregels en hen te helpen om te beoordelen of hun producten aan de voorwaarden van een gegeven vrijhandelsakkoord van de EU kunnen voldoen.

Aangezien de respondenten de oorsprongsregels en de ingewikkelde douaneprocedures als een belangrijke uitdaging voor een doeltreffende implementatie van de handelsakkoorden beschouwen, is het geen verrassing dat zij de vereenvoudiging van deze regels eveneens als een cruciaal punt zien voor een betere benutting van de bestaande handelsakkoorden door de kmo's.



Het onderzoek onderstreept dus duidelijk dat alle actoren op Europees, nationaal en regionaal niveau nauwer moeten samenwerken om ervoor te zorgen dat een alomvattende en gecoördineerde actie wordt ondernomen met het oog op een betere ondersteuning op alle fronten. Het is belangrijk dat de dialoog en de samenwerking tussen de particuliere sector, zoals de kamers van koophandel, en de lokale, regionale en nationale belanghebbenden, wordt versterkt, om te bepalen welke soorten van maatregelen in elke lidstaat het effectiefst zijn en om die behoeften beknopt te beschrijven.

Hoe nuttig zijn meer informatie en een grotere betrokkenheid van de kamers van koophandel en van de lokale en regionale overheden voor het implementatieproces van de Europese vrijhandelsakkoorden?



■ very helpful ■ somewhat helpful ■ not helpful at all ■ no answer

De respondenten reageren ook positief op het voorstel dat de lidstaten goede praktijken zouden ontwikkelen en een overzicht zouden geven van de steunmaatregelen aan kmo's, met het oog op een betere implementatie van de akkoorden. Een uitwisseling van beste praktijken zal de identificatie en het delen van initiatieven met hoge slaagkansen vergemakkelijken.

De respondenten vinden het van cruciaal belang dat op nationaal niveau meer middelen worden uitgetrokken voor informatieve initiatieven voor het bedrijfsleven op regionaal en lokaal niveau, zoals seminars, opleidingen en roadshows. Die kunnen helpen om praktische informatie ruimer te verspreiden en de kmo's in alle regio's te ondersteunen. Een toegevoegde waarde van dergelijke seminars zou de actieve samenwerking met de autoriteiten van derde landen kunnen zijn, als bron van inzicht in sectorale of regiospecifieke onderwerpen zoals douaneprocedures en oorsprongsregels.

Ongeveer de helft van de respondenten is het er ook mee eens dat het gebruik van regionale EU-fondsen voor de versterking van de concurrentiekracht van de EU-regio's en kmo's hen kan helpen om de handelsakkoorden ten volle te benutten. Een andere maatregel die een toegevoegde waarde kan bieden en door de respondenten als nuttig wordt beschouwd, is de invoering van specifieke diensten voor de implementatie van handelsakkoorden in de EU-vertegenwoordigingen in de lidstaten van de EU. Dit initiatief zou de betrokkenen een rechtstreeks aanspreekpunt bij de EU geven dat vertrouwd is met de specifieke problemen op nationaal en regionaal niveau en dat constructief kan samenwerken met de nationale en regionale actoren, het bedrijfsleven en de kamers van koophandel.

Volgens sommige respondenten is de invoering van een papierloze digitale omgeving voor douaneprocedures met handelspartners van cruciaal belang. Dit vereist een verdere verbetering van de interne markt en een inspanning om de douanevoorschriften te vereenvoudigen, zodat de kmo's veel gemakkelijker de status van geautoriseerde marktdeelnemer² (AEO) kunnen verwerven.

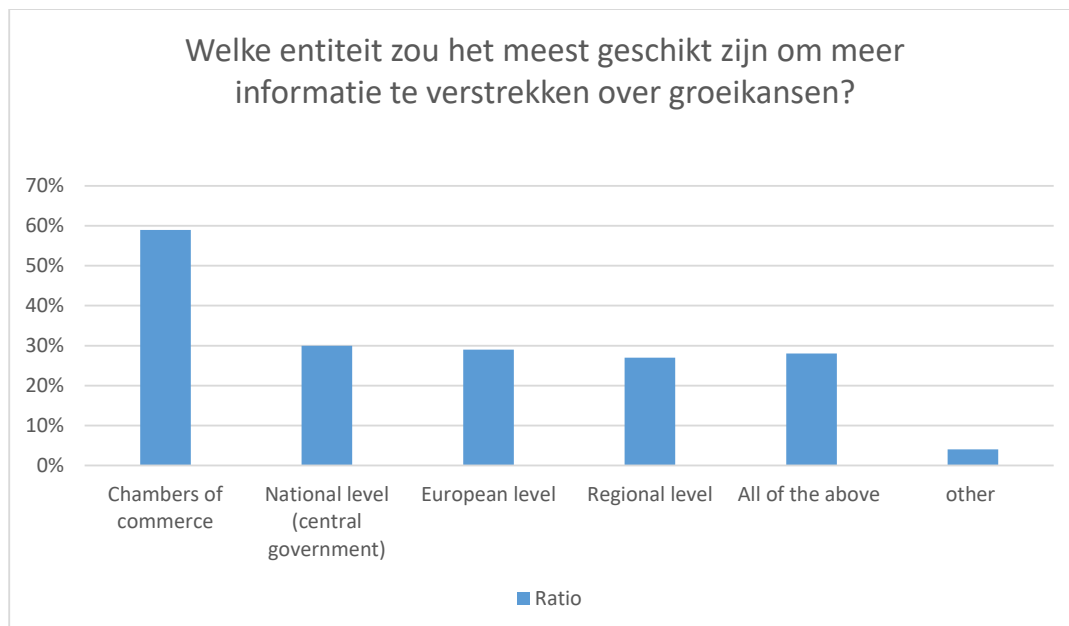
Er zijn ook bijkomende inspanningen nodig voor de verbetering van zowel de werking als de bekendheid van de bestaande EU-informatie-instrumenten, zoals de Markttoegangsdatabank (MADB), de website van DG TRADE of hun onlangs gelanceerde rubrieken voor kmo's over

² De AEO-regeling is afgeleid van het douanewetboek van de Unie. Een onderneming die aan bepaalde criteria voldoet, wordt geacht betrouwbaar te zijn in haar douanegerelateerde verrichtingen in de hele Europese Unie, voor goederen die in de EU worden ingevoerd of uit de EU worden uitgevoerd.

de recente vrijhandelsakkoorden. De respondenten geven aan dat de website, de MADB en de kmo-gedeelten over nieuwe vrijhandelsakkoorden niet gebruiksvriendelijk zijn en dat men ze praktischer kan maken voor de eindgebruiker. Bovendien blijkt uit de enquête dat beide instrumenten en vooral de nieuwe websites voor kmo's bij de respondenten nog onvoldoende bekend zijn. De respondenten benadrukken ook de noodzaak om de gebruiksvriendelijkheid van deze EU-instrumenten te verbeteren opdat ze volledig effectief zouden zijn.

Over de vragen wie het best in staat is om meer informatie te verstrekken en hoe de EU-handelsakkoorden optimaal kunnen worden gebruikt, toont de enquête duidelijk aan dat een derde van de respondenten alle betrokkenen op Europees, nationaal en regionaal niveau als belangrijke actoren erkent, maar dat men de kamers van koophandel als het beste geplaatst beschouwt om de voordelen van de akkoorden voor de regio's en het bedrijfsleven te coördineren.

Uit de antwoorden van de regio's blijkt dat zij de kamers en de regio's even geschikt vinden om meer informatie te verstrekken. De kamers van koophandel organiseren al uiteenlopende activiteiten, zoals opleidingen en informatiedagen, die het bedrijfsleven dagelijks helpen om mondiaal te gaan. Ze vormen een cruciale schakel tussen de bedrijven en de beleidsmakers. De lidstaten en de regionale overheden moeten daarom streven naar een nauwere samenwerking met de lokale kamers van koophandel om hun ervaring te benutten. Dankzij hun directe interactie met de bedrijven in hun gebied, vormen de regionale overheden en de kamers van koophandel een kostbare troef met het oog op een doeltreffende strategie voor de implementatie van de handel: hun kennis van de regionale bijzonderheden kan de beleidsmakers helpen bij de ontwikkeling van geoptimaliseerde en effectieve implementatiestrategieën.



IV. Aanbevelingen

- Het is belangrijk om **de dialoog en de samenwerking** tussen het bedrijfsleven, met onder meer de kamers van koophandel, en de lokale, regionale en nationale beleidsmakers **te verbeteren**, om te bepalen welke soorten van maatregelen in elke lidstaat het effectiefste zijn en om die behoeften beknopt te beschrijven, bijvoorbeeld in de **uitvoeringsplannen** voor grote vrijhandelsakkoorden.
- Daartoe moeten de lidstaten hun steun aan het bedrijfsleven en de regionale actoren opvoeren, **goede praktijken ontwikkelen** en een overzicht opstellen van de maatregelen ter ondersteuning van de kmo's bij de implementatie van de vrijhandelsakkoorden. Dit is een maatregel die de respondenten aanbevelen. Een uitwisseling van beste praktijken zal het gemakkelijker maken om initiatieven met hoge slaagkansen te identificeren en te delen. Die initiatieven moeten gebaseerd zijn op lokale behoeften en bestaande structuren en voorzieningen.
- Een doeltreffende implementatie van de handel vereist ook dat men **het gebrek aan kennis over de Europese vrijhandelsakkoorden** aanpakt, die uit de peiling als een kritiek probleem naar voren komt. Dat kan gebeuren door praktische informatie te verstrekken over de manier waarop kmo's in de praktijk gebruik kunnen maken van een gegeven akkoord. Bovendien moet men de **gebruiksvriendelijkheid van de gratis beschikbare instrumenten** voor de bedrijven en de kmo's beduidend verbeteren en het publiek bewust maken van hun bestaan. Men moet ook meer inspanningen leveren om **de complexiteit en de incoherentie van de oorsprongsregels en de douaneprocedures aan te pakken**. Er moet snel een gratis online calculator voor de oorsprongsregels worden ingevoerd, als bijkomende eerstelijnssteun om de Europese kmo's wegwijs te maken in de complexiteit van deze regels in de handelsakkoorden van de EU.
- **Een specifieke functionaris voor de implementatie van de handelsovereenkomsten** in de vertegenwoordigingen van de EU in de lidstaten zou ervoor kunnen zorgen dat de belanghebbenden een rechtstreeks aanspreekpunt met de EU hebben dat vertrouwd is met de specifieke problemen op nationaal en regionaal niveau en dat constructief kan samenwerken met de nationale en regionale actoren.
- De **kamers van koophandel** organiseren al diverse activiteiten, zoals opleidingen en informatiedagen, om de bedrijven dagelijks te helpen om mondiaal te gaan. Ze vormen een cruciale schakel tussen de bedrijven en de politieke betrokkenen. De lidstaten en de regionale overheden moeten daarom streven naar een nauwere samenwerking met de nationale en regionale kamers van koophandel, om hun ervaring te benutten. Meer financiering op nationaal niveau van informatieve activiteiten voor de implementatie van vrijhandelsakkoord zal helpen om praktische informatie te verspreiden en de kmo's in alle regio's te steunen.
- Om de benutting van de vrijhandelsakkoorden te stimuleren, moet een groter bewustzijn van de vrijhandelsakkoorden samengaan met andere beleidsoplossingen, want een reeks andere parameters is eveneens bepalend voor de **competitiviteit van regio's en kmo's** en hun integratie in de globale waardeketens. De respondenten benadrukken dat een aantal nationale en Europese programma's internationalisering, onderzoek en innovatie bevorderen, maar dat men de **voorwaarden moet scheppen**

opdat de bedrijven en met name de kmo's optimaal gebruik kunnen maken van de vele mogelijkheden die vrijhandelsakkoorden en het ontstaan van nieuwe markten opleveren, door financieringsinstrumenten in te voeren die de ondernemingen en regio's helpen om competitiever te worden en het potentieel van de mondialisering te benutten.