



KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER

Bruxelles, den 4.10.2006  
KOM(2006) 567 endelig

**MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN TIL RÅDET, EUROPA-PARLAMENTET,  
DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG OG  
REGIONSUDVALGET**

**DET GLOBALE EUROPA - I KONKURRENCEN PÅ VERDENSMARKEDET**

*Et bidrag til EU's strategi for vækst og beskæftigelse*

{SEK(2006) 1228}  
{SEK(2006) 1229}  
{SEK(2006) 1230}

**MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN TIL RÅDET, EUROPA-PARLAMENTET,  
DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG OG  
REGIONSUDVALGET**

**DET GLOBALE EUROPA - I KONKURRENCEN PÅ  
VERDENSMARKEDET**

*Et bidrag til EU's strategi for vækst og beskæftigelse*

**1. MEDDELELSENS FORMÅL**

Vækst og beskæftigelse - og de muligheder, det fører med sig - er helt centrale i Europa-Kommissionens dagsorden for EU. De er afgørende for at skabe økonomisk velstand, social retfærdighed og en bæredygtig udvikling og for at ruste borgerne i EU til globaliseringen. De er et vigtigt kriterium for borgerne til at vurdere, om EU leverer resultater i deres dagligdag.

I den nye Lissabon-strategi fra 2005 er det fastsat, hvilke tiltag vi skal iværksætte i EU for at skabe vækst og beskæftigelse. Det blev påpeget, at et åbent marked med interne regler af høj kvalitet, som de facto håndhæves - særlig på områder som f.eks. konkurrence, innovation, uddannelse, FoU, beskæftigelse, social- og arbejdsmarkedspolitik og samhørighedspolitik - er afgørende for at hjælpe EU's virksomheder med at konkurrere globalt. Nødvendigheden af åbne markeder i verden blev også fremhævet.

Denne interne dagsorden skal suppleres med en ekstern dagsorden, der kan skabe muligheder i en globaliseret økonomi, og som omfatter EU's handelspolitik og øvrige politikker udadtil. Eksternt har vi på dette område de senere år arbejdet ihærdigt for en ambitiøs, afbalanceret og retfærdig multilateral aftale om en yderligere liberalisering af den internationale handel, som kan åbne markeder, hvor EU's virksomheder kan være med i konkurrencen, og som kan give os nye muligheder for vækst og udvikling. Verdenshandelsorganisationen WTO er fortsat det mest effektive middel til at udvide og forvalte handelen inden for et regelsystem - og en hjørnesten i det multilaterale system. Doha-udviklingsdagsordenen er stadig vores topprioritet, og siden suspensionen i juli 2006 har Kommissionen arbejdet hårdt på at få genåbnet Doha-forhandlingerne.

Via handelspolitikken søger vi også at bidrage til en række af EU's eksterne mål, særlig inden for udvikling og naboskab. Det vil også fremover være centrale mål i EU's handelspolitik. Det er vigtigt, at EU's politikker udadtil stemmer overens indbyrdes, for at styrke EU's globale rolle.

Formålet med denne meddelelse er at redegøre for, hvordan handelspolitikken bidrager til at fremme vækst og jobskabelse i EU. Der redegøres for, hvordan vi - i en global økonomi i hastig forandring - kan udarbejde en mere omfattende, integreret og fremadrettet ekstern handelspolitik, der yder et større bidrag til EU's konkurrenceevne. Det understreges, at EU's handelspolitiske redskaber skal tilpasses til de nye udfordringer, at der skal inddrages nye partnere, og at EU skal forblive åbent over for omverdenen, ligesom andre markeder skal forblive åbne over for os.

Der ses i meddelelsen også på nogle af de sammenhænge, der er mellem de politikker, vi fører internt og uden for EU. Globaliseringen udviser forskellene mellem intern og international politik, og de politikker, vi fører internt, vil derfor ofte have afgørende indflydelse på vores eksterne konkurrenceevne og omvendt. Anerkendelsen af behovet for en integreret og sammenhængende tilgang til interne og globale udfordringer har været kendetegnende for den nuværende Kommission<sup>1</sup>. Der skal dog gøres mere for at få det til at slå igennem i den måde, vi tænker og arbejder på<sup>2</sup>.

## 2. EN VERDEN I FORANDRING

Ændringer i den økonomiske verdensorden er i dag lige så vigtige for verdensøkonomien og de internationale forbindelser som ophøret af Den Kolde Krig. Den globale økonomiske integration sker hurtigere og hurtigere i kraft af voksende handels- og kapitalstrømme, stadig mere integrerede finansielle markeder, faldende transportomkostninger og revolutionen inden for ikt. Det åbner helt nye muligheder for vækst og udvikling. Men det lægger også nyt pres på naturressourcerne, især klimaet, og på de traditionelle sektorer og erhverv. Det har udhulet gamle visheder og givet grobund for nye ængstelser.

Erhvervslivet reagerer på denne udvikling og kombinerer avanceret teknologi og udenlandsk kapital med mængder af stadig bedre uddannet arbejdskraft i udviklingslandene. De globale forsyningskæder ændrer sig, efterhånden som virksomhederne udliciterer komplekse opgaver og tjenesteydelser til økonomier, hvor omkostningerne er lavere. De enkelte bestanddele i et og samme produkt kan være fremstillet i forskellige lande og erstatter derved den traditionelle handel med færdigvarer.

Flere lande end nogensinde udnytter de muligheder, globaliseringen fører med sig. I anden halvdel af det 20. århundrede var USA, Europa og Japan drivkræfterne i verdensøkonomien. I dag får de følgeskab af stadig mere åbne og ekspanderende økonomier, især Kina og Indien, men også Brasilien, Rusland og andre lande. Kina er allerede verdens tredjestørste eksportør og vil formentlig være den næststørste nationaløkonomi om nogle få år. Til den tid vil Indien formentlig være den sjette største.

Verdenshandelens karakter ændrer sig derfor. Vi lever endnu ikke i en toldfri verden, men i mange sektorer går udviklingen den vej. Viden, innovation, intellektuel ejendomsret, tjenesteydelser og effektiv ressourceudnyttelse er i dag nøglen til EU's konkurrenceevne. Handelspolitikken og hele vores tilgang til international konkurrenceevne skal tilpasses hertil.

## 3. ANALYSE: GRUNDLAGET FOR EU'S KONKURRENCEEVNE

**Der er to afgørende og indbyrdes forbundne forudsætninger for EU's konkurrenceevne. For det første skal vi føre de rigtige interne politikker, der tager hensyn til den eksterne konkurrencemæssige udfordring, og som sikrer, at EU forbliver åbent over for handel og investeringer. For det andet skal der skabes større åbenhed og rimelige regler på**

---

<sup>1</sup> Se "En dagsorden for EU's borgere", som Kommissionen vedtog i maj 2006, "Ny EU-strategi for bæredygtig udvikling", som Rådet vedtog i juni 2006, og "Europa i verden", som Kommissionen vedtog i juni 2006.

<sup>2</sup> Ledsagedokumentet indeholder den detailanalyse, som denne meddelelse bygger på.

**andre markeder, især vores fremtidige største handelspartnere. Begge forudsætninger kræver gennemsigtige og effektive regler - internt, bilateralt og multilateralt.**

### **3.1. De rigtige politikker internt i EU**

**i) Konkurrencemarkeder:** Det indre marked er vigtigt, hvis vi i EU skal skabe virksomheder, der kan klare sig i den globale konkurrence. De regler, der er indført, fremmer forudsigelighed og åbenhed og betyder, at virksomhederne kan udnytte markedets størrelse og de stordriftsfordele, det giver. De ansporer til en effektiv ressourceallokering og innovation og forhindrer, at statsstøtte bruges til konkurrencebegrænsende protektionistiske formål. Det indre marked har fremmet udviklingen af regler og standarder af høj kvalitet, som bidrager til at udvikle globale normer.

Markeder med stærk konkurrence har hjulpet EU's fremstillingsvirksomhed med stort set at bevare sin andel i BNP trods globaliseringen, mens USA og Japan har tabt terræn. EU's industriproduktion er steget 40 % de seneste tyve år<sup>3</sup>, og EU's stilling på verdensmarkedet er næsten uændret. EU's servicesektor er verdens førende på en lang række områder.

Det skyldes primært, at de varer og tjenesteydelser, som EU's virksomheder sælger, udmærker sig ved deres design og kvalitet<sup>4</sup>. Høj kvalitetsprodukter udgør en tredjedel af den globale efterspørgsel og halvdelen af EU's eksport. Inden for disse dyrere produkter indtager EU en andenplads lige efter Japan, men foran USA, mens lande som Kina halter langt bagefter.

EU taber dog terræn på de mest højteknologiske områder. Hvis EU også fremover skal kunne sælge førsteklasses produkter, skal vi blive bedre til at skabe resultater inden for innovation, uddannelse og FoU, både inden for varer - herunder landbrugsprodukter af høj kvalitet med stor værditilvækst - og tjenesteydelser. Vi må også se på vores orientering udadtil. EU har en stærk eksport til lande, hvor efterspørgslen er stabil, men på de hurtigt voksende markeder, særlig i Asien, står eksporten mindre stærkt end Japans og USA's.

**ii) Åbenhed:** Økonomisk åbenhed i EU er afgørende for at skabe vækst og beskæftigelse i EU og for at styrke vores internationale konkurrenceevne. Hvis EU er åbent over for global handel og investeringer, vil vi også blive bedre til at udnytte fordelene ved et effektivt indre marked. Åbenhed skaber et kreativt konkurrencepres i den nationale økonomi, beforder og belønner innovation, sikrer adgang til ny teknologi og øger incitamentet til investeringer.

EU må ikke ty til protektionisme. Protektionisme betyder højere priser for forbrugerne og virksomhederne og mindre udbud. Foranstaltninger, der skal beskytte enkelte sektorer mod loyal konkurrence udefra, vil på mellemlang sigt flytte ressourcer væk fra de mere produktive sektorer i økonomien. Vores velstand er afhængig af handel, og derfor vil handelsbarrierer, som andre måtte indføre som reaktion på sådanne foranstaltninger, blot skade vores økonomi.

Midlertidige og målrettede begrænsninger af konkurrenceforvridende import til EU kan bidrage til at forsvare EU-interesser mod illoyal handel. Vi skal bevare disse handelspolitiske beskyttelsesinstrumenter og samtidig sikre, at de er tilpasset til de ændrede vilkår i den globale handel.

---

<sup>3</sup> Se Kommissionens meddelelse "En ny erhvervs politik: grobund for en blomstrende fremstillingsvirksomhed" (oktober 2005).

<sup>4</sup> CEPII (2004), "European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects".

iii) **Social retfærdighed:** Vi må også gøre os klart, at markedsåbningen kan have negative virkninger for visse regioner og arbejdstagere, særlig dem med mindre gode kvalifikationer. Strukturforandringer er intet nyt, men globaliseringen har øget det tempo, de sker i. Det er afgørende at fjerne tilpasningsbarrierer i det indre marked og flytte ressourcer over i sektorer, hvor de kan udnyttes mest effektivt, hvis vi vil drage nytte af handelen og skabe arbejdspladser i EU. De negative virkninger, markedsåbningen kan have, mærkes dog særlig kraftigt i bestemte sektorer eller regioner og kan skabe politisk modstand mod åben handel. Vi skal blive bedre til at forudse virkningerne af markedsåbningen, til at hjælpe de berørte sektorer, regioner og arbejdstagere med at tilpasse sig til de nye forhold og til at sikre, at borgerne også får del i de fordele, det fører sig. Når nu vi tilstræber social retfærdighed og samhørighed internt i EU, bør vi også søge at fremme vores værdier, herunder standarder på social- og miljøområdet og kulturel mangfoldighed, ude i verden<sup>5</sup>.

### 3.2. Åbning af markederne uden for EU

**En gradvis åbning af handelen er en vigtig kilde til produktivitetsfremgang, vækst og jobskabelse.** Det bidrager på afgørende vis til at bekæmpe fattigdom og fremme udvikling og kan på længere sigt hjælpe os med at tackle mange af årsagerne til de globale udfordringer, vi står overfor - fra sikkerhed over migration til klimændringer.

**Vores hovedargument er, at afstandtagen fra protektionisme internt i EU skal ledsages af en aktiv indsats for at skabe åbne markeder og fair handelsvilkår uden for EU.** Det forbedrer det globale erhvervsklima og kan sætte skub i økonomiske reformer i andre lande. Det gør virksomhederne i EU mere konkurrencedygtige i en globaliseret økonomi og er en forudsætning for politisk opbakning til EU's åbenhed udadtil. To punkter er helt afgørende i denne dagsorden: et stærkere engagement i de større vækstøkonomier og vækstregioner og mere fokus på handelshindringer på den anden side af grænserne.

De større vækstøkonomier, særlig Kina, Indien og Brasilien, høster i dag med rette fordelene ved den stadig større betydning, de har i verdenshandelen. Tilsammen tegner de sig i dag for 15 % af de globale handelsstrømme. Denne vækst, som er baseret på en gradvis liberalisering, har været afgørende for deres historiske resultater med at løfte millioner af mennesker ud af fattigdom.

EU er allerede meget åbent over for eksport fra disse vækstlande og andre udviklingslande og er rede til at gå endnu længere. Men i de fleste nye vækstlande er den høje vækst ledsaget af unødigt store barrierer for eksport fra EU. I takt med at deres rolle og de fordele, de drager af det globale handelssystem, vokser, får de også et større ansvar til at yde deres fulde bidrag til at bevare et globalt system, der fremmer åbenhed.

Denne åbenhed handler ikke mere kun om told. Skal der skabes reel markedsadgang i det 21. århundrede, bliver vi nødt til at koncentrere os om nye spørgsmål og udvikle handelspolitiske redskaber, som sikrer en virkelig markedsåbning:

i) **Ikke-toldmæssige barrierer:** Toldnedsættelser er stadig vigtige, når det gælder om at åbne markeder for EU's industri- og landbrugseksport. Men med afskaffelsen af tolden bliver de ikke-toldmæssige barrierer - f.eks. unødigt handelsbegrænsende regler og procedurer - de største forhindringer. De er ofte mindre synlige og mere sammensatte og kan være mere

---

<sup>5</sup> Se "Fremme af anstændigt arbejde for alle", som Kommissionen vedtog i maj 2006.

følsomme, fordi de beror direkte på interne bestemmelser. Det er nødvendigt at regulere handelen, men det skal ske på en gennemsigtig måde uden forskelsbehandling - med et minimum af handelsbegrænsninger, så det stadig er muligt at tilgodese andre legitime hensyn.

Det er vanskeligt og ressourcekrævende at komme ikke-toldmæssige barrierer til livs, og det er ikke alle aspekter, der er taget højde for i WTO-systemet. Instrumenter som f.eks. aftaler om gensidig anerkendelse, den internationale dialog om standarder og regulering samt teknisk bistand til tredjelande vil spille en stadig større rolle i indsatsen for at fremme handelen og forhindre handelsforvridende regler og standarder. Kommissionen bliver nødt til at ændre sine arbejdsmetoder, både internt og i forhold til andre, herunder også medlemsstaterne og erhvervslivet, for at kunne kortlægge og afhjælpe disse barrierer.

**ii) Adgang til ressourcer:** Mere end nogensinde er EU nødt til at importere for at kunne eksportere. Det skal prioriteres højt at få fjernet begrænsninger i adgangen til ressourcer som energi, metal og metalkrot, primære råstoffer, herunder visse landbrugsprodukter, huder og skind. De foranstaltninger, nogle af vores største handelspartnere har truffet for at begrænse adgangen til deres forsyninger af disse varer, giver store problemer for en række sektorer i EU. Begrænsninger i adgangen til sådanne ressourcer bør afskaffes, medmindre de er begrundet i sikkerheds- eller miljøhensyn.

**Energi** bliver særlig vigtig. Efterhånden som den globale efterspørgsel efter energi vokser, og EU bliver mere afhængig af energikilder udefra, bliver EU nødt til at gøre mere for at udvikle en sammenhængende politik for konkurrencedygtig, forsyningssikker og bæredygtig energi. Internt betyder det, at vi skal skabe et konkurrencedygtigt energimarked i EU og fremme en bæredygtig, effektiv og differentieret energiforsyning. Eksternt bør vi søge at fremme gennemsigtighed og bedre governance og handel i energisektoren i tredjelande ved at indføre ikke-diskriminerende transitbetingelser og tredjepartsadgang til eksportørledningsinfrastruktur og ved at hjælpe med at forbedre produktions- og eksportkapaciteten og udvikle energitransportinfrastrukturen. Det er vigtigt for EU's interne og eksterne politikker, at vores energikilder, energiforsyning og energitransit diversificeres.

Stræben efter økonomisk vækst gennem handel kan påvirke miljøet, især biodiversiteten og **klimaet**. Politikken til forbedring af EU's eksterne konkurrenceevne skal derfor fremme energieffektivitet, anvendelse af vedvarende energikilder, herunder biobrændstoffer, lavemissionsteknologi og rationel energiudnyttelse i EU og på verdensplan - både for at begrænse væksten i den globale energiefterspørgsel og styrke forsyningssikkerheden. Sammenhængen mellem handelspolitikken og især klimaændringer må undersøges nærmere.

**iii) Nye vækstområder:** Vi skal gøre endnu mere for at skabe markedsåbninger og skærpede regler på de nye handelsområder, der er økonomisk vigtige for os, særlig **intellektuel ejendomsret, tjenesteydelser, investeringer, offentlige kontrakter og konkurrence**.

En stor del af værdien ved, at virksomhederne i EU får adgang til nye markeder, går tabt, hvis ikke **intellektuelle ejendomsrettigheder** sikres en tilstrækkelig beskyttelse i de pågældende lande. Når intellektuelle ejendomsrettigheder krænkes, går rettighedshavere glip af indtægter fra deres investeringer, og i sidste ende må de mest innovative og kreative virksomheder se sig truet i deres eksistens. Den største udfordring i øjeblikket er at sikre, at de indgåede forpligtelser overholdes, især i de nye vækstøkonomier. Kommissionen har brugt betydelige ressourcer på at bekæmpe varemærkeforfalskning og sikre en bedre håndhævelse af intellektuelle ejendomsrettigheder i naglelande som Kina. Vi har øget samarbejdet på dette

område med partnere som USA og Japan, og vi har arbejdet på at beskytte EU's geografiske betegnelser. Der er dog lang vej igen.

**Servicesektoren** er hjørnестenen i EU's økonomi. Den tegner sig for 77 % af BNP og beskæftigelsen og er det område, hvor der i kraft af EU's komparative fordele er det største vækstpotentiale for EU's eksport. En gradvis liberalisering af den internationale handel med tjenesteydelser er vigtig for den fremtidige økonomiske vækst, også i udviklingslandene. EU bliver nødt til at forhandle om en liberalisering af handelen med tjenesteydelser med vigtige handelspartnere, især på de områder, hvor der er dårlig markedsadgang, eller hvor vores partnere kun har påtaget sig få WTO-forpligtelser.

Bedre **investeringsbetingelser** i tredjelande i servicesektoren og andre sektorer kan bidrage betydeligt til at forbedre væksten, både i EU og investeringslandene. Da forsyningskæderne i dag er globaliseret, er det særlig vigtigt at kunne investere frit på tredjelandsmarkeder. Geografisk beliggenhed og nærhed er stadig afgørende. "Fysisk" tilstedeværelse i et andet land hjælper EU's virksomheder med at gribe forretningsmuligheder, gør handelsstrømmene mere forudsigelige og befæster virksomhedens og oprindelseslandets image og omdømme.

Inden for **offentlige kontrakter** ligger der et stort uudnyttet potentiale for EU's eksportører. Virksomhederne i EU er førende på verdensplan inden for f.eks. transportmidler, offentlige bygge- og anlægsarbejder og forsyningsvirksomhed. De støder imidlertid på diskriminerende adfærd hos næsten alle vores handelspartnere, så de reelt afskæres fra eksportmuligheder. Offentlige kontrakter er formentlig det største handelsområde, der stadig ikke styres af multilaterale regler.

Fraværet af **konkurrence** og statsstøttere regler i tredjelande begrænser markedsadgangen, da der opstår nye barrierer i stedet for told eller de traditionelle ikke-toldmæssige barrierer. EU har en strategisk interesse i at udvikle internationale regler og øge samarbejdet på det konkurrencepolitiske område for at sikre, at EU's virksomheder ikke lider skade som følge af urimelig støtte til lokale virksomheder eller konkurrencebegrænsende adfærd i tredjelande. Der skal gøres en stor indsats på dette område. I de fleste lande er der kun lidt åbenhed om ydelsen af statsstøtte.

På alle disse områder kræves der gennemsigtige og effektive regler, der også bliver overholdt. Korrekt håndhævelse af de pågældende regler i EU er grundlaget for vores konkurrenceevne. Vi er dog også nødt til at samarbejde med andre for at sikre, at deres regler og standarder er af tilsvarende kvalitet.

#### **4. DAGSORDEN: EN HANDLINGSPLAN FOR EU'S EKSTERNE KONKURRENCEEVNE**

På grundlag af denne analyse bør vi udarbejde en handlingsplan for de kommende måneder og år. Det bør være vores mål at påvirke drivkræfterne for forandring, at gribe de muligheder, globaliseringen fører med sig, og at få styr på risiciene. Det er den udfordring, der er kernen i Kommissionens meddelelse af 10. maj 2006: *En dagsorden for EU's borgere*. Kommissionen er i nært samarbejde med medlemsstaterne, Europa-Parlamentet og andre ansvarlig for EU's handelspolitik og har dermed en enestående mulighed for at styrke EU. Denne rolle er uden sidestykke på noget andet politikområde. Men vi skal sikre, at vores prioriteringer og metoder er rettet til efter fremtidens udfordringer.

#### 4.1. Internt

Den nye Lissabon-strategi indeholder en sammenhængende dagsorden for tilpasning af EU's økonomier til de nye globale vilkår. For at sikre, at vores interne regler står mål med det nye pres og de nye muligheder, er der i dagsordenen for EU's borgere foreslået en grundlæggende gennemgang af det indre marked. Der skal i den forbindelse ses på, hvordan det indre marked kan hjælpe EU's virksomheder endnu bedre med at foretage de ændringer, der kræves for at kunne konkurrere internationalt - gennem diversificering, specialisering og innovation. Men forinden er der andre politikinitiativer, vi bør tage fat på.

**Der bør i vores beslutningsproces også tages hensyn til udfordringerne ved den globale konkurrenceevne.** Jo mere vores regler og fremgangsmåder svarer til de regler og fremgangsmåder, vores vigtigste partnere har, desto bedre er det for erhvervslivet i EU. Vi skal spille en førende rolle ved udvekslingen af bedste praksis og udviklingen af globale regler og normer. For at kunne gøre det effektivt er vi nødt til også at tage hensyn til de eksterne aspekter, når vi udarbejder regler og andre normer. Det handler ikke om at devaluere vores regler. Det handler om, at vi skal have en åben og fleksibel tilgang til regulering, og at vi - til fordel for EU's erhvervsliv - så vidt muligt skal søge at forebygge fremtidige handelskonflikter. Det er allerede en del af vores dagsorden for bedre regulering i EU, men vi kan gøre endnu mere. Det internationale og bilaterale reguleringssamarbejde er et vigtigt redskab i den forbindelse.

**Borgerne i EU forventer, at de økonomiske og strukturelle ændringer giver positive resultater.** Forudsætningerne for markedsåbningen undermineres, hvis de fordele, det fører med sig, ikke når ud til borgerne. Kommissionen og medlemsstaterne har den vigtige opgave at sikre, at fordelene ved handelsåbning og globalisering når ud til alle borgere, og at de ikke kun kommer enkelte interessegrupper til gode. Efter at handelen med tekstilvarer blev liberaliseret ultimo 2005, er disse fordele ikke blevet videregivet konsekvent. Kommissionen vil indføre en systematisk kontrol med import og forbrugerpriser, inden den tager stilling til behovet for yderligere tiltag.

Virksomheder og mennesker har brug for tid og forudsigelighed for at kunne tilpasse sig til nye forhold. Den nye generation af EU-programmer inden for samhørighedspolitikken åbner muligheder for at forudse de ændringer, globaliseringen fører med sig, og at forberede sig og reagere på dem. Disse muligheder skal udnyttes. Den Europæiske Fond for Tilpasning til Globaliseringen vil også gøre det muligt at reagere hurtigt på særskilte og nærmere definerede omstrukturingsproblemer. Målet skal være at fremme tilpasning, bæredygtig vækst og beskæftigelse - ikke at beskytte individuelle stillinger eller virksomheder mod ændringer, som er uundgåelige. Det vil også blive lettere for virksomhederne at handle internt i EU, når vi får moderniseret EU's toldkodeks og indført elektronisk toldbehandling (e-told).

#### 4.2. Eksternt

##### i) Verdenshandelsorganisationen WTO

Verden har brug for et stærkt multilateralt handelssystem. Det er det mest effektive middel til at udvide og forvalte handelen til alles fordel og en glimrende ramme til at bilægge tvister.

EU er og bliver tilhænger af multilaterale aftaler. Vi fastholder vores forpligtelser over for multilateralisme og er rede til inden for rimelighedens grænser at betale den pris, det koster, at systemet kan blive ved med at fungere optimalt. Suspensionen af Doha-forhandlingerne er en



forspildt chance for global vækst og udvikling. EU har fremlagt vidtgående udspil om liberalisering, ikke mindst på landbrugsområdet, og meldt klart ud, at det som led i en global aftale er villig til at gå endnu videre inden for rammerne af sine nuværende beføjelser. **EU bakker fortsat op om WTO og gør en ihærdig indsats for at få genoptaget forhandlingerne, så snart forholdene i andre lande tillader det.**

## ii) Frihandelsaftaler

Brugt med omtanke kan frihandelsaftaler med udgangspunkt i WTO-reglerne og andre internationale bestemmelser fremme en hurtigere og større åbenhed og integration, idet de gør det muligt at behandle spørgsmål, der endnu ikke er modne til at blive drøftet multilateralt, og at bane vejen for næste etape af den multilaterale liberalisering. Mange nøglespørgsmål som f.eks. investeringer, offentlige kontrakter, konkurrence, andre reguleringsspørgsmål og sikring af håndhævelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder, der i dag ikke er reguleret inden for rammerne af WTO, kan behandles gennem frihandelsaftaler.

Frihandelsaftaler kan dog også være forbundet med risici for det multilaterale handelssystem. De kan vanskeliggøre handelen, undergrave princippet om ikke-forskelsbehandling og holde de svageste økonomier ude. For at have en positiv effekt skal frihandelsaftaler have et bredt anvendelsesområde, liberalisere handelen på praktisk taget alle områder og være mere vidtgående end WTO-reglerne. EU lægger vægt på at sikre, at alle nye frihandelsaftaler, også vores egne, er et springbræt - ikke en snublesten - til multilateral liberalisering.

Frihandelsaftaler er på ingen måde noget nyt for EU. De spiller f.eks. en vigtig rolle i EU's naboskabspolitik, idet de styrker de økonomiske og reguleringsmæssige forbindelser til EU. De indgår i vores forhandlinger om økonomiske partnerskabsaftaler med landene i Afrika, Vestindien og Stillehavet og om fremtidige associeringsaftaler med Mellemlamerika og Det Andinske Fællesskab. Men mens vores mål inden for udvikling og naboskab understøttes ganske godt af vores nuværende bilaterale aftaler, tilgodeser de kun i mindre grad vores vigtigste handelsinteresser, herunder også i Asien. Aftalernes indhold er desuden begrænset. Vi bør også fremover tage andre spørgsmål og handelspolitikens mere overordnede rolle i EU's forbindelser udadtil i betragtning, når vi udvikler bilaterale handelsforbindelser. Skal handelspolitikken bidrage til at skabe arbejdspladser og øget vækst, skal økonomiske faktorer imidlertid spille en central rolle ved valget af de fremtidige frihandelsaftaler.

De økonomiske nøglekriterier ved valg af nye frihandelspartnere bør være markedspotentialet (økonomisk omfang og vækst) og omfanget af beskyttelsesforanstaltninger, der er indført mod EU's eksportinteresser (told og ikke-toldmæssige barrierer). Vi bør også tage hensyn til de forhandlinger, vores potentielle partnere fører med konkurrenter til EU, og betænke, hvordan de formentlig vil påvirke markederne og økonomierne i EU, og vi bør være klar over faren for, at den præferenceadgang til EU-markedet, som vores nabolande og partnere blandt udviklingslandene i øjeblikket nyder, kan blive undermineret.

Lægges disse kriterier til grund, er det **ASEAN-landene, Korea og Mercosur** (som der allerede er indledt forhandlinger med), der bør sættes på. De har truffet omfattende beskyttelsesforanstaltninger, har et stort markedspotentiale og er ved at indgå frihandelsaftaler med konkurrenter til EU. **Indien, Rusland og Samarbejdsrådet for Golfstaterne** (som der også allerede forhandles med) er også - på grund af deres kombinationer af markedspotentiale og omfanget af beskyttelsesforanstaltningerne - af direkte interesse for EU. Kina opfylder også mange af de nævnte kriterier, men kræver særlig opmærksomhed på grund af de muligheder og risici, landet frembyder.

Indholdsmæssigt bør nye frihandelsaftaler med fokus på konkurrenceevnen have et bredt og ambitiøst anvendelsesområde og tilstræbe størst mulig liberalisering af handelen, herunder en vidtgående liberalisering af tjenesteydelser og investeringer. Der bør i nært samarbejde med medlemsstaterne udvikles en ny og ambitiøs standardiseret EU-investeringsaftale. Hvis vores partnere har indgået frihandelsaftaler med andre lande, der er konkurrenter til EU, bør vi som et minimum arbejde for fuld ligebehandling. Kvantitative importbegrænsninger og alle former for told, skatter, afgifter og eksportbegrænsninger bør afskaffes.

Frihandelsaftaler bør også fjerne ikke-toldmæssige barrierer, så vidt muligt gennem indbyrdes tilnærmelse af reglerne, og de bør indeholde strenge bestemmelser, der kan lette samhandelen. De bør indeholde strengere bestemmelser om beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder og fair konkurrence, f.eks. bestemmelser om håndhævelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder i tråd med EU's håndhævelsesdirektiv. Hvor det er relevant, vil vi arbejde for at få indarbejdet bestemmelser om god forvaltningspraksis på finans-, skatte- og retsområdet. Vi bør også sikre, at frihandelsaftalernes oprindelsesregler bliver forenklet og mere tidssvarende og tager højde for globaliseringen. Vi vil indføre interne ordninger til at føre kontrol med gennemførelsen og resultaterne af nye frihandelsaftaler.

I forbindelse med nye frihandelsaftaler skal vi arbejde for at fremme en bæredygtig udvikling gennem vores bilaterale handelsforbindelser. Der kunne f.eks. indsættes nye bestemmelser om samarbejde på områder som arbejdsstandarder og miljøbeskyttelse. Vi vil også tage hensyn til vores partners udviklingsbehov og en aftales mulige virkninger for andre udviklingslande, særlig den mulige indvirkning på fattige landes præferenceadgang til EU-markedet. De mulige virkninger på udviklingsområdet bør undersøges ved den generelle konsekvensanalyse, der gennemføres, før der tages stilling til, om der skal indledes frihandelsforhandlinger. I overensstemmelse med vores holdning inden for WTO vil vi opfordre vores frihandelspartnere til at lette markedsadgangen for de mindst udviklede lande, om muligt ved at give dem told- og kvotefri adgang.

Det er et højt ambitionsniveau. Forhandlinger om bilaterale aftaler kan være indviklede og vanskelige, men vi må sørge for at skabe et solidt udgangspunkt for forhandlingerne. Vi skal fra starten sikre, at vores potentielle partnere har mål, der svarer til vores, så forhandlingerne ikke på et senere tidspunkt går i hårdknude på grund af forskellige forventninger. Om der skal indledes forhandlinger, bør afgøres fra sag til sag ud fra de nævnte økonomiske kriterier, men der bør også tages hensyn til vores partners beredvillighed og mere overordnede politiske betragtninger. Bestemmelser om frihandelsaftaler bør være en integrerende del af de generelle forbindelser med det pågældende land eller den pågældende region. Hvordan det bedst opnås inden for de generelle institutionelle rammer, vil skulle afgøres fra sag til sag.

### **iii) Den transatlantiske handel og konkurrenceevne**

De transatlantiske handelsforbindelser er langt de største i verden og udgør selve kernen i verdensøkonomien. Det kunne give både EU og USA store økonomiske gevinster, hvis de ikke-traditionelle barrierer i baglandet blev fjernet. Det har vi nu arbejdet på i nogen tid, senest inden for rammerne af det transatlantiske økonomiske initiativ, der blev lanceret i 2005, og en række dialoger på reguleringsområdet. Trods nogen fremgang har det dog vist sig at være vanskeligt, og der er behov for nye impulser.

Vi skal også samarbejde om at løfte de globale udfordringer. På grund af den vægt, vi har i verdensøkonomien, har samarbejdet mellem EU og USA om spørgsmål som f.eks. beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder og handelssikkerhed stor betydning.

#### **iv) Kina**

Kina er den ubetinget største enkeltudfordring for EU's evne til at udnytte globaliseringen til at skabe vækst og beskæftigelse. Kina står foran store sociale, miljømæssige og økonomiske udfordringer, som snarest bør tages op. EU skal se Kina som det, det er - en mulighed, en udfordring og en fremtidig partner.

Kommissionen vil fastlægge en omfattende Kina-strategi i de kommende uger. På det handelsmæssige og økonomiske område vil denne strategi opstille klare prioriteringer med fokus på centrale udfordringer, f.eks. håndhævelse af intellektuelle ejendomsrettigheder, markedsåbning og investeringsmuligheder, og den vil understrege behovet for at styrke samarbejdet - gennem Kommissionen - med medlemsstaterne og andre parter for at løse disse spørgsmål.

#### **v) Håndhævelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder**

EU bør arbejde på at få indsat strengere bestemmelser om intellektuelle ejendomsrettigheder i fremtidige bilaterale aftaler og håndhævelsen af de forpligtelser, der indgås på området, for at begrænse krænkelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder og fremstillingen og eksporten af kopivarer. Kommissionen vil øge sin indsats på håndhævelsesområdet og samarbejdet med en række særlig vigtige lande, navnlig Kina, Rusland, ASEAN-landene, Korea, Mercosur, Chile og Ukraine. Desuden vil vi som led i tiltrædelsesforhandlingerne med Tyrkiet arbejde på at få forbedret håndhævelsen dér. Det vil bl.a. sige, at vi skal styrke toldsamarbejdet, indlede og forstærke dialogen om intellektuelle ejendomsrettigheder, øge vores tilstedeværelse på stedet, afsætte flere ressourcer for at støtte rettighedshaverne, især SMV'er, og skabe opmærksomhed om problematikken omkring intellektuel ejendomsret hos EU's virksomheder, særlig dem, der har aktiviteter i Kina.

#### **vi) Ny markedsadgangsstrategi**

EU's markedsadgangsstrategi blev iværksat i 1996 for at lette håndhævelsen af multilaterale og bilaterale handelsaftaler og få åbnet tredjelandsmarkeder. Målet er at oplyse eksportører om betingelserne for markedsadgang og at skabe rammer til at fjerne handelshindringer. Den database om markedsadgang, der er opbygget til støtte for strategien, har ganske vist bidraget til at oplyse virksomhederne og de politiske beslutningstagere om markedsbetingelserne, men den har ikke udfoldet sit fulde potentiale.

Kommissionen vil forelægge en meddelelse om en ny markedsadgangsstrategi primo 2007. Det vil formentlig medføre, at der regelmæssigt vil blive opstillet prioriteringer for de sektorer og markeder, hvor det kan give EU's eksportører størst fordel, hvis der ikke var nogen handelshindringer.

Kommissionen bliver nødt til at fokusere sine ressourcer på nøglelande, investere i teknisk fagkundskab, koordinere de politiske instrumenter og arbejde tættere sammen med medlemsstaterne og erhvervslivet/eksportørerne. Vi bør også udnytte erfaringerne fra de hidtidige forhandlinger til at fastslå, hvad der virker, og hvad der ikke virker, når vi skal arbejde på at fjerne de mere indviklede barrierer.

#### **vii) Offentlige kontrakter**

Næsten alle EU's store handelspartnere fører en restriktiv udbudspolitik, der diskriminerer leverandører fra EU. Kommissionen overvejer at forelægge et forslag, der tager sigte på denne form for praksis, så EU-leverandører, der deltager i udbud uden for EU, sikres samme vilkår som landets egne leverandører.

Den bedste måde at regulere disse spørgsmål på er ved at opfordre tredjelande til at forhandle sig frem til omfattende aftaler med EU. Åbne udbudsmarkeder i EU er vigtige for vores egen velstand, og derfor ligger udfordringen i at finde nye metoder til at åbne de store udbudsmarkeder i tredjelande uden at lukke for vores egne markeder. Hvis vigtige handelspartnere melder klart ud, at de ikke ønsker at arbejde hen imod gensidighed, bør vi overveje at indføre målrettede adgangsbegrænsninger for dele af EU's udbudsmarked for at tilskynde vores partnere til at tilbyde en gensidig markedsåbning. Denne fremgangsmåde kommer ikke på tale for de fattigere udviklingslande.

### **viii) Gennemgang af de handelspolitiske beskyttelsesforanstaltninger**

Handelspolitiske beskyttelsesforanstaltninger er en del af det multilaterale handelssystem og er med til at sikre, at de fordele, åbne markeder fører med sig, ikke undergraves af en illoyal pris-, handels- eller subsidiepolitik. Vi må sikre os, at vores partnere opfylder høje standarder, når de gør brug af handelsbeskyttelsesforanstaltninger, og at alle internationale regler bliver overholdt.

Vi må også sikre, at de instrumenter, vi anvender, er effektive og tager hensyn til udviklingen i verdensøkonomien. Producenter i EU konkurrerer således f.eks. mere og mere med europæiske distributører, som har udflyttet produktionen, fordi det i mange tilfælde er den eneste måde, hvorpå de kan klare den internationale konkurrence og bidrage til at bevare arbejdspladser i Europa. Leverandører producerer i mere end et land - ofte både i og uden for EU. Varer, der er samlet i ét land, indeholder ofte dele, der er fremstillet i et andet. Forbrugerne og andre producenter forventer et større udbud, lavere priser og højere standarder. Vi må overveje, om vores instrumenter gør det muligt for os at tage hensyn til denne brede vifte af europæiske interesser.

For så vidt angår den illoyale subsidiepolitik, skal vi skærpe kravene om gennemsigtighed på internationalt plan og øge vores muligheder for at overvåge de fremgangsmåder, der anvendes i tredjelande. Når det er berettiget, vil vi benytte WTO's tvistbilæggelsesordninger eller vores egne antisubsidieinstrumenter for at få sat en stopper for tredjelandes praksis, der fordrejer konkurrencen urimeligt.

Kommissionen vil indhente eksperter og de berørte parter holdninger for at afgøre, hvordan vi kan udnytte vores handelspolitiske beskyttelsesforanstaltninger bedre i det 21. århundrede. På grundlag heraf vil der blive udarbejdet en grønbog senere på året.

## **5. KONKLUSION**

Hvis vi skal sikre EU's konkurrenceevne i verdensøkonomien ved at fjerne handelshindringer, kræver det nye prioriteringer og nye tilgange i handelspolitikken samt EU-regler af høj kvalitet - og en større indbyrdes sammenhæng. Dette skal være en integrerende del af den overordnede Lissabon-strategi. Vi skal intensivere samarbejdet internt i Kommissionen og med medlemsstaterne, erhvervslivet og andre parter som foreslået i Kommissionens meddelelse "Europa i verden".

Det vigtigste middel til at nå vores mål er og bliver systemet med multilaterale forhandlinger. EU er derfor stadig varm tilhænger af multilateralisme. Verdenshandelssystemet - baseret på WTO - er afgørende, for det skaber forudsigelighed, stabilitet og andre vigtige forudsætninger for global vækst. Vi skal udnytte nye muligheder, optimere vores bestræbelser for at åbne markeder og tackle handelsforvridninger inden for rammerne af det multilaterale system og gennem bilaterale initiativer. Vi vil arbejde på at skabe de fornødne betingelser for en åben og fair global konkurrence og på at formidle vores regler og standarder til vores partnere.

#### **Kommissionens forslag for de kommende måneder:**

##### **Internt i EU vil vi:**

- sørge for, at vores **forslag vedrørende den interne politik ikke kun fremmer europæiske standarder, men også står mål med udfordringerne ved den globale konkurrence**
- sørge for, at **fordelene ved åbne markeder når ud til borgerne**, og vi vil derfor overvåge udviklingen i importen og forbrugerpriserne
- **ruste borgerne til forandring** ved hjælp af den nye generation af programmer inden for samhørighedspolitikken og Den Europæiske Fond for Tilpasning til Globaliseringen.

##### **Eksternt vil vi:**

- også fremover **bakke op om Doha-handelsrunden** og WTO-samarbejdet som det bedste middel til at åbne og forvalte verdenshandelen
- forelægge forslag om prioriteringer i handels- og investeringsforbindelserne med **Kina** som led i en overordnet strategi med henblik på at opbygge et frugtbart og ligeværdigt partnerskab
- indlede anden fase af EU's strategi til **håndhævelse af intellektuelle ejendomsrettigheder**
- forelægge forslag om en **ny generation af nøje udvalgte og prioriterede frihandelsaftaler**
- forelægge forslag om en **ny og styrket markedsadgangsstrategi**
- foreslå foranstaltninger til åbning af **udbudsmarkedet** i tredjelande
- **vurdere effektiviteten af vores handelspolitiske beskyttelsesforanstaltninger.**

Det er en ambitiøs dagsorden, som skal styrke handelspolitikens bidrag til vækst og beskæftigelse i EU, bidrage til liberalisering af verdenshandelen og være et supplement til andre af handelspolitikens eksterne mål, særlig inden for udvikling og naboskab. Den vil have afgørende betydning for vurderingen af effektiviteten af EU's handelspolitik i de kommende måneder og år.

**Table 1: Market potential and key economic indicators of main EU trade partners**

	<b>Market potential 2005-25 (€ bn)**</b>	<b>GDP (2005, €Bn)</b>	<b>Annual average growth rates 2005-25 (%)*</b>	<b>Trade with the EU (2005, €Bn)</b>	<b>Share of EU trade (2005, %)</b>
<b>USA</b>	449	10.144	3.2	412.7	18.5
<b>China</b>	204	1.573	6.6	209.4	9.4
<b>Japan</b>	74	3.920	1.6	116.4	5.2
<b>India</b>	58	607	5.5	40.0	1.8
<b>ASEAN</b>	57	714	4.9	115.1	5.2
<b>Korea</b>	45	598	4.7	53.3	2.4
<b>Mercosur</b>	35	677	3.6	51.0	2.3
<b>Canada</b>	28	849	2.6	40.8	1.8
<b>GCC</b>	27	412	4.3	87.6	3.9
<b>Russia</b>	21	526	3.0	163.0	7.3
<b>Taiwan</b>	18	268	4.3	36.5	1.6
<b>Australia</b>	17	526	2.5	30.1	1.4
<b>HK</b>	12	149	4.8	31.1	1.4
<b>Iran</b>	10	151	4.3	24.2	1.1
<b>Ukraine</b>	5	61	4.9	20.7	0.9

Source: World Bank, Global Insights and own calculations. Note: \* Growth figures from Global Insights 2007-15.

\*\* Indicates cumulative changes in market size: *economic size x growth*.

**Table 2: World market shares in 2003 and change over the 1995-2003 period**

	<b>market share 2003 (in %)</b>	<b>change in market share between 1995 and 2003 (in percentage points)</b>
<b>EU</b>	<b>21.3</b>	<b>-1.1</b>
<b>Japan</b>	<b>10.5</b>	<b>-4.0</b>
<b>Korea</b>	<b>4.4</b>	<b>0.3</b>
<b>Russia</b>	<b>1.4</b>	<b>0.3</b>
<b>India</b>	<b>1.2</b>	<b>0.2</b>
<b>Ukraine</b>	<b>0.3</b>	<b>0.2</b>
<b>USA</b>	<b>13.8</b>	<b>-2.7</b>
<b>China</b>	<b>1.2</b>	<b>5.1</b>
<b>Hong Kong</b>	<b>1.8</b>	<b>0.5</b>
<b>Mediterranean</b>	<b>1.7</b>	<b>0.3</b>
<b>GCC</b>	<b>0.6</b>	<b>0.1</b>
<b>Mercosur</b>	<b>2.2</b>	<b>-0.1</b>
Brazil	1.6	0.0
<b>ASEAN</b>	<b>8.3</b>	<b>0.2</b>
<b>Rest of the world</b>	<b>18.6</b>	<b>0.6</b>

**Note:** The sum of figures in the first column equals 100, the sum of figures in the last column is 0.

**Source:** UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

**Table 3: World market shares in low-, medium-, and high-quality products in 2003 and change over the 1995-2003 period**

(level in percent and variation in percentage points)

	down-market		mid-market		up-market	
	2003	Variation	2003	Variation	2003	Variation
<b>EU</b>	12.9	-1.8	20.0	2.0	32.3	3.1
Japan	6.7	-2.2	11.7	-4.4	15.2	-6.9
Korea	5.1	-0.1	4.4	0.8	3.1	-0.6
USA	12.0	-3.7	13.6	-4.1	17.9	0.2
China	20.4	8.1	8.2	4.6	3.7	1.5
Mercosur	3.0	0.1	4.2	0.6	0.9	-0.1
ASEAN	7.4	-2.8	7.7	-1.5	5.3	-0.3

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

**Table 4: Contribution to the trade balance by quality of traded goods in 1995 and 2003**

	EU	USA	Japan	Korea	India	Russia	China
<b>2003</b>							
Low-market	-56.6	-47.1	-18.9	74.8	73.2	14.1	182.7
Mid-market	-15.8	5.2	30.1	-19.2	-43.8	39.3	-57.0
Up-market	75.8	20.2	-0.9	-55.4	-36.9	-66.5	-88.9
not classified	-3.4	21.7	-10.3	-0.3	7.6	13.1	-36.8
<b>Degree of specialisation</b>	<b>67.8</b>	<b>35.3</b>	<b>24.8</b>	<b>67.2</b>	<b>65.6</b>	<b>55.2</b>	<b>148.5</b>
<b>1995</b>							
Low-market	-36.5	-36.4	-16.0	108.4	49.9	59.3	109.7
Mid-market	-20.8	25.1	23.9	-39.0	-29.6	42.6	-41.3
Up-market	61.0	10.1	-4.6	-68.5	-61.3	-112.5	-63.4
not classified	-3.7	1.3	-3.3	-0.9	41.0	10.6	-5.0
<b>Degree of specialisation</b>	<b>52.3</b>	<b>32.1</b>	<b>20.5</b>	<b>94.8</b>	<b>57.3</b>	<b>94.7</b>	<b>94.2</b>

Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.  
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

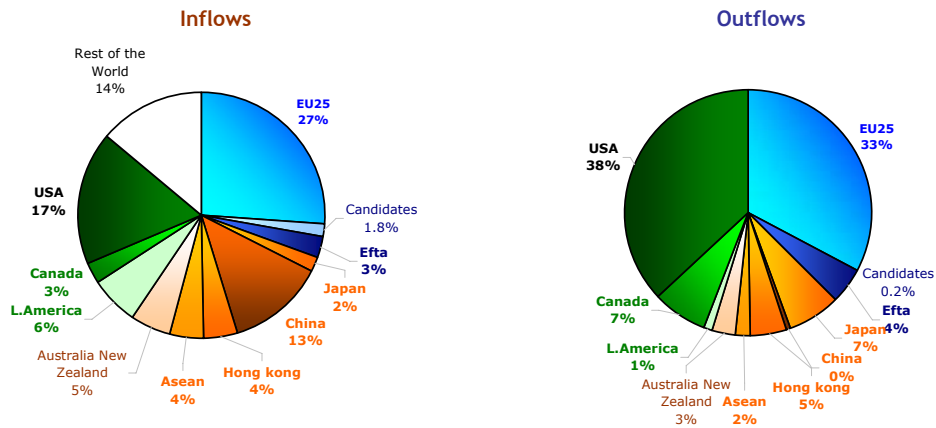


**Table 5: Contribution to Trade Balance of high technology products by quality in 2003**

	Quality	EU25	USA	Japan	Korea	Russia	India	China
High technology	<b>all</b>	<b>-12.7</b>	<b>28.9</b>	<b>3.7</b>	<b>29.5</b>	<b>10.9</b>	<b>-44.4</b>	<b>-8.9</b>
	not classified	<b>-4.0</b>	4.1	-0.4	-0.3	-0.2	-0.9	-3.5
	<b>Low-market</b>	<b>-11.4</b>	3.5	4.2	3.7	6.2	-17.8	38.8
	<b>Mid-market</b>	<b>-2.0</b>	6.7	6.1	7.8	-2.0	-7.1	-15.4
	<b>Up-market</b>	<b>4.8</b>	14.6	-6.1	18.4	6.8	-18.6	-28.7
Others	<b>all</b>	<b>12.7</b>	<b>-28.9</b>	<b>-3.7</b>	<b>-29.5</b>	<b>-10.9</b>	<b>44.4</b>	<b>8.9</b>
	not classified	<b>0.6</b>	<b>17.7</b>	-9.9	0.0	13.4	8.5	-33.3
	<b>Low-market</b>	<b>-45.2</b>	<b>-50.6</b>	<b>-23.1</b>	<b>71.2</b>	7.8	<b>90.9</b>	<b>144.0</b>
	<b>Mid-market</b>	<b>-13.8</b>	-1.4	<b>24.0</b>	-26.9	<b>41.3</b>	<b>-36.7</b>	-41.6
	<b>Up-market</b>	<b>71.1</b>	5.5	5.2	<b>-73.7</b>	<b>-73.3</b>	-18.3	<b>-60.2</b>

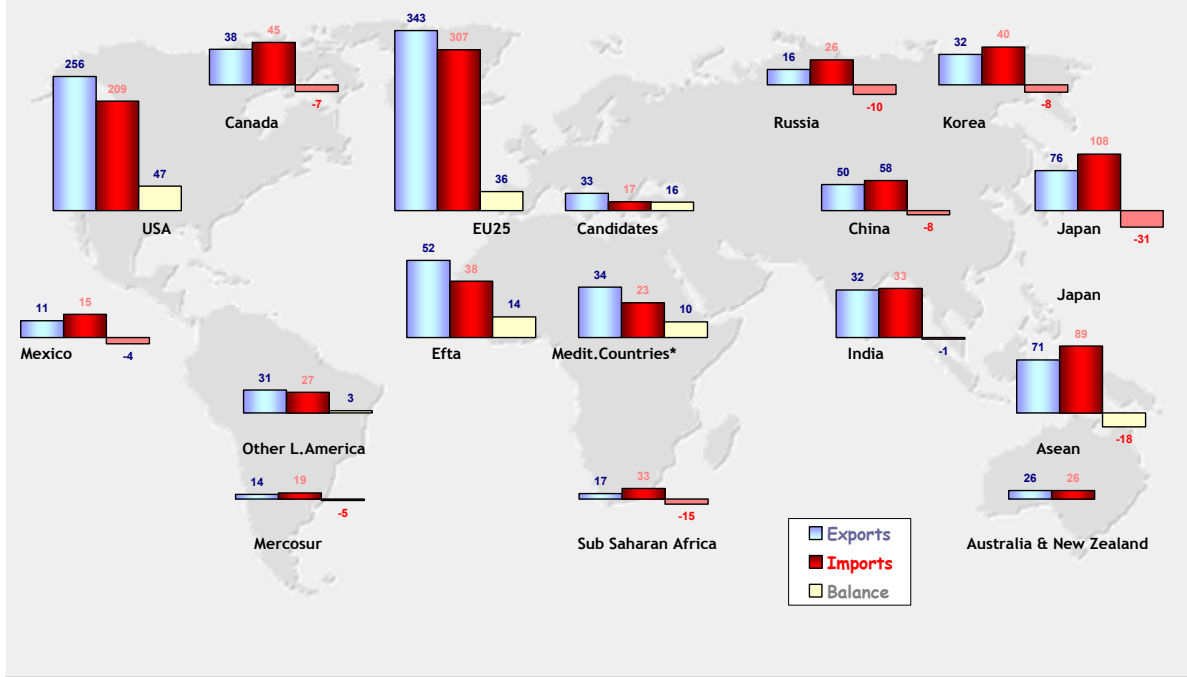
**Note:** when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.  
**Source:** UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

### Share in World FDI Flows 2002-2004



Source: UNCTAD, Eurostat  
World is calculated excluding intra-EU Trade.

### Commercial Services World Trade, 2004 (billions of euros)



EU excluding intra EU Trade Candidates Bulgaria, Croatia, Romania, Turkey  
Efta Iceland, Norway, Switzerland \*Medit.Countries Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Morocco, Syrian Arab Rep, Tunisia Latin America including the Caribbean  
Mercosur Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay Asean Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam.