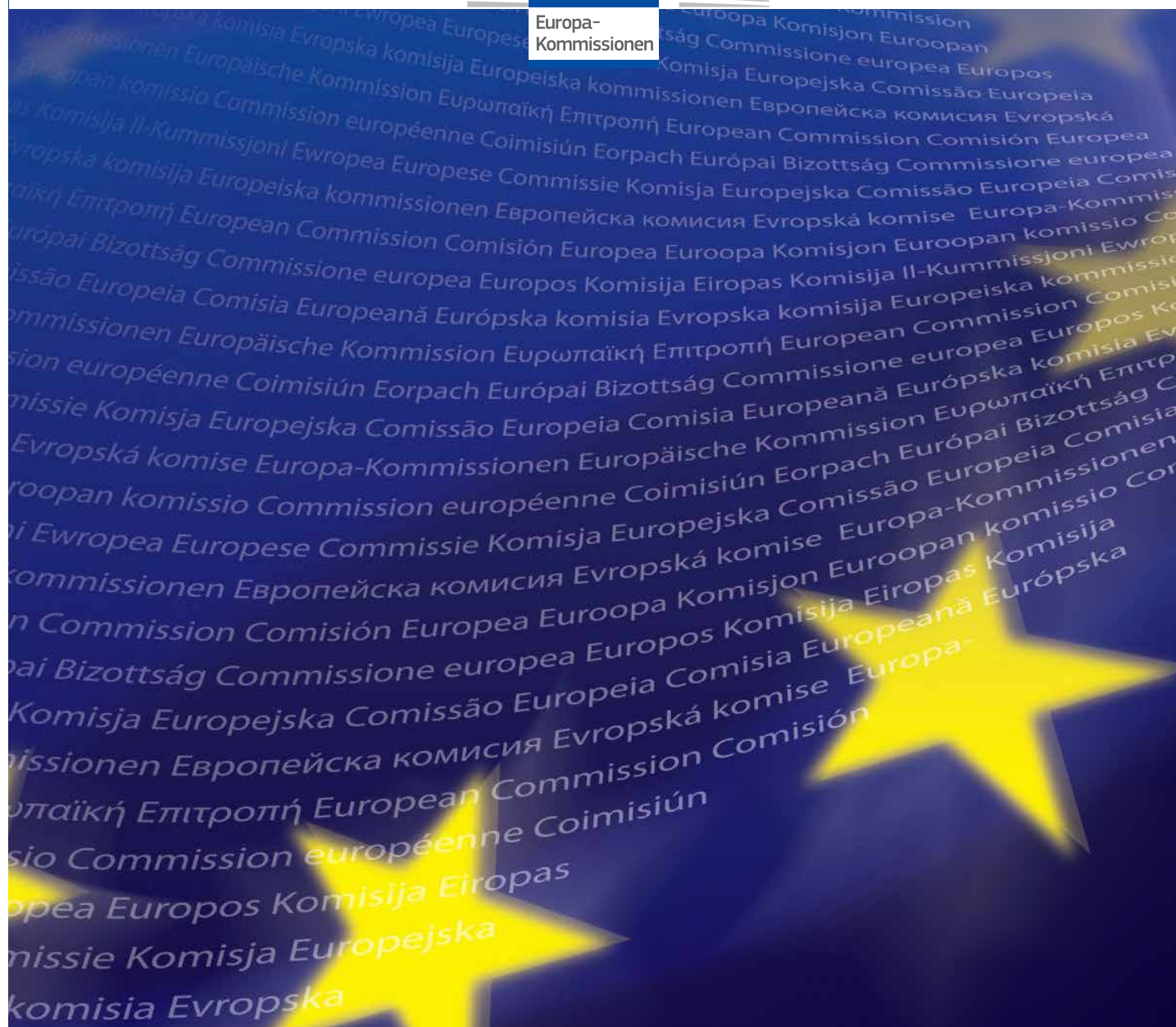




Europa-
Kommissionen



Handel - en nøglekilde til vækst og beskæftigelse i EU

Kommissionens bidrag
til Det Europæiske Råds møde
den 7.-8. februar 2013

**BIDRAG FRA KOMMISSIONEN TIL
DET EUROPÆISKE RÅDS MØDE I FEBRUAR
DEBAT OM HANDEL, VÆKST OG ARBEJDSPLADSER**

Forud for Det Europæiske Råds møde den 7.-8. februar ser vi i dette dokument på, hvilket bidrag en uddybning af forholdene mellem EU og EU's vigtigste handelspartnere kan yde til en samlet strategi, således at der på ny kan komme vækst og jobskabelse i Europa. Det dækker ikke samtlige handelsforbindelser. I dokumentet fokuseres der på, hvordan EU's handelspolitik kan sætte skub i vækst og beskæftigelse i Europa. Det omhandler ikke de andre mål for EU's handelspolitik, såsom at fremme udviklingen i fattigere lande og at afspejle EU's værdier i verden.

Handel har aldrig været vigtigere for EU's økonomi end i dag. Under de nuværende vanskelige økonomiske omstændigheder er handel blevet et vigtigt middel til at give en meget tiltrængt vækst og skabe nye arbejdspladser uden at trække på de offentlige finanser. Handel er forbindelsesleddet mellem Europa og de nye globale vækstcentre og er en enestående kilde til produktivitetsevner. EU, som får meget mere ud af globaliseringen, end det sommetider bliver fremstillet, er godt placeret til at kunne drage fordel af denne øgede internationale handel.

Men det er ikke ligetil at gøre fremskridt på dette område. Internt må EU forbedre sin evne til at udnytte fordelene ved handel, da ikke alle medlemsstater klarer sig lige godt på det globale marked. Eksternt kræver det en ambitiøs dagsorden for forhandling og håndhævelse. Kommissionen er begyndt at arbejde med denne dagsorden. For at komme videre kræves der beslutsomhed fra både EU-institutionerne og medlemsstaterne, hvis det skal lykkes os at løse komplekse reguleringsmæssige problemer, engagere de nye vækstlande, indgå forhandlinger samt gennemføre vores aftaler og håndhæve vores rettigheder. I sidste ende er det vigtigt at sikre, at vores eksterne handelsdagsorden kan styrke det multilaterale handelssystem, der er centreret om Verdenshandelsorganisationen, som fortsat er Europas vigtigste aktiv, når det drejer sig om globalisering, især i krisetider.

1. HANDEL KAN VÆRE EN STÆRK DRIVKRAFT FOR VÆKST OG JOBSKABELSE I EUROPA

At sætte skub i handelen er en af de få metoder, der kan fremme økonomisk vækst uden at trække på de meget begrænsede offentlige finanser. Bidraget fra den eksterne efterspørgsel til BNP er EU's vigtigste kilde til vækst for øjeblikket, da den indenlandske efterspørgsel - både den offentlige og den private - fortsat er svag. Handelsbidraget til BNP i 2012 (+0,9 procentpoint) mindskede recessionen i EU med en faktor på fire og bidrog til at kompensere for faldet i den indenlandske efterspørgsel og lagerbeholdningerne (-1,2 procentpoint)¹. Bidraget fra den eksterne efterspørgsel til økonomisk vækst vil med sikkerhed vokse i fremtiden, da 90 % af den samlede økonomiske vækst i de næste 10-15 år forventes at blive genereret uden for Europa, en tredjedel heraf alene i Kina². For at være bæredygtig vil det være nødvendigt at konsolidere det økonomiske opsving gennem tættere forbindelser med de nye centre for global vækst.

Mere handel er også til gavn for vækst via økonomiens udbudsside. At liberalisere handelen er i sig selv en større strukturreform, som kan skabe nye muligheder for innovation og større produktivitetsevner. Handels- og investeringsstrømme spreder nye ideer og innovation, nye teknologier og den bedste forskning, der kan føre til forbedringer af de produkter og tjenesteydelser, som mennesker og virksomheder bruger. Langfristede tal fra EU-landene viser, at en 1 % stigning i økonomiens åbenhed fører til en stigning på 0,6 % i arbejdsproduktiviteten³.

¹ Europa-Kommissionen, *Europæisk økonomisk prognose*, efteråret 2012.

² Jean Fouré, Agnès Bénassy-Quéré, Lionel Fontagné, "The Great Shift: Macroeconomic projections for the world economy at the 2050 horizon", *CEPII Working Paper*, februar 2012, n° 2012-3.

³ Europa-Kommissionen, *Forøgelse af produktivitetsevnen: hovedkonklusionerne i 2007-rapporten om Europas konkurrenceevne*.

Ved at foregå på både udbuds- og efterspørgselssiden er handel et meget effektivt middel til at sætte skub i den økonomiske vækst. Handelspolitikken er derfor en vigtig bestanddel af EU's vækstpagt. Mere handel er også vigtig for jobskabelsen: omkring 30 millioner arbejdspladser i EU er afhængige af salg til resten af verden, hvilket er en stigning på 10 millioner siden 1995. I gennemsnit understøtter hver ekstra milliard euro i eksport 15 000 supplerende arbejdspladser i EU⁴.

2. EUROPA ER GODT PLACERET TIL AT FÅ UDBYTTET AF HANDEL, MEN VI HAR BRUG FOR DE RETTE POLITIKKER HERHJEMME FOR AT KUNNE UDNYTTE FORDELENE VED EN LIBERALISERING AF HANDELEN

2.1. EU's økonomi har langt større fordel af globaliseringen end almindeligvis antaget

Europa står over for nye konkurrenter og nye udfordringer i forbindelse med omlægningen af den globale produktion, men vi har midlerne til at gøre det. EU er fortsat verdens største eksportør, importør, udenlandske direkte investor og modtager af udenlandsk direkte investering. Det er mindre kendt, at det er lykkedes for EU at holde fast i vores 20 % andel af verdens eksport på trods af de flere og flere nye konkurrenter, hvorimod Japans og USA's respektive andele er faldet⁵.

I modsætning til hvad folk tror, har Europa fortsat et stærkt industrigrundlag. EU har et massivt handelsoverskud med hensyn til fremstillingsvirksomhed på næsten 300 mia. EUR, og dette tal er blevet femdoblet siden 2000. EU's overskud hvad angår tjenesteydelser er på ti år blevet 20 gange større og er nået op på over 100 mia. EUR. EU's handelsbalance på landbrugsområdet viser nu ikke længere et underskud, men et overskud. Overordnet set er EU's handelsbalance for varer og tjenesteydelser en smule negativ (74 mia. EUR). Dette tal er dog relativt lille i forhold til den samlede handel eller for eksempel i forhold til USA's underskud, og det skyldes udelukkende den stærke afhængighed af energi.

EU har tæt på 28 % af den globale indkomst, som bliver genereret af produktion af industrivarer, over for 18 % for USA og lidt under 16 % for Kina. EU's andel af denne indkomst har været ret stabil siden 2000, hvorimod USA's andel – som stort set var på samme niveau – er gået stærkt tilbage. Japan er gået endnu mere tilbage. På tilsvarende måde er antallet af arbejdspladser i industrien og servicesektoren, som har tilknytning til fremstillingen af industrivarer, gået op i EU i de seneste 15 år og er nået op på 35 millioner, hvorimod det er faldet i USA og Japan⁶.

Til trods for den økonomiske og finansielle krise er EU stadig et attraktivt sted at investere i – faktisk er EU den største modtager af internationale investeringsprojekter, hvilket er med til at skabe og bevare arbejdspladser. Europa tiltrak 29 % af disse investeringsprojekter i 2011, hvilket var lige så meget som Nordamerika, mens Asien og Oceanien fik 25 % af dem⁷.

Det indre marked er blevet en hjørnesten for EU's evne til at fremme sine interesser i en globaliseret verden. Hovedårsagen hertil er uddybningen af europæiske værdikæder efter oprettelsen af det indre marked samt de efterfølgende udvidelser af EU. Firmaerne i EU eksporterer ikke blot takket være den værdi, som bliver skabt i den medlemsstat, hvor eksporten bliver registreret statistisk, men også takket være bidrag fra hele det indre marked. I en tysk eksportvare er der meget ofte værdidelle, som er skabt i Tjekkiet, Belgien eller Polen. Det afspejles i fordelingen af jobs, der bliver skabt med eksporten. For to nye jobs, der bliver skabt i

⁴ N. Sousa, "Extra-EU exports and employment", *DG TRADE Chief Economist Note*, No 2, 2012.

⁵ Baseret på handel med varer, heri ikke medregnet olie. (Kilde: "European Export Performance", *CEPII Working Paper 2010-12, oktober 2012*). Bemærk, at EU's verdensmarkedsandel for tjenesteydelser er højere (25 % - Kilde: WTO).

⁶ World Input Output Database (WIOD), www.wiod.org

⁷ Agence Française pour l'Investissement International

en medlemsstat, hvor eksporten bliver registreret i, bliver der skabt et job et andet sted i EU⁸. Det indre marked har også haft afgørende betydning for skabelsen af globalt konkurrencedygtige virksomheder i Europa. Det har fremmet udviklingen af regler og standarder af høj kvalitet, som er med til at forme globale normer.

2.2. Der er dog forskel på, hvor konkurrencedygtige medlemsstaterne er

Til trods for den samme handelspolitik, de samme eksterne vilkår og, for mange af dem, den samme valuta er medlemsstaternes handelspræstationer yderst forskellige. I de seneste ti år er handelsbalancen blevet dårligere for seksten lande, mens den er blevet bedre med tilsvarende beløb i de øvrige elleve lande. Nogle af medlemsstaterne har hurtigt tabt markedsandele i verdenshandelen, mens andre aldrig har været så stærke som i dag.

Konkurrenceevnen må derfor forbedres ved at starte med de rette politikker herhjemme. Forskellen i medlemsstaternes præstationer skyldes snarere et problem med konkurrenceevnen i de lande, som ikke klarer sig så godt, end med handelspolitikken. Mere end to tredjedele af stigningen i de svagere landes underskud kan overordnet set føres tilbage til handelen med andre EU-medlemsstater, ikke med tredjelande. For at klare sig må de derfor forbedre deres evne til at konkurrere inden for det indre marked. Det er der ikke noget nyt i. Blandingen af pris- og ikke-prisårsager til dette tab af konkurrenceevne bliver analyseret land for land af Kommissionen i proceduren i forbindelse med uforholdsmæssigt store ubalancer og bliver taget op i de landespecifikke henstillinger. Løsningen ligger ofte i hjemlige reformer inden for uddannelse, arbejdsmarked, innovation og mere generelt i alle politikker, som har indflydelse på erhvervmiljøet. Dette er målet for Europa 2020-strategien, et mål, som helt sikkert kan nås. De lande, som er gået i gang med strukturreformer, har allerede opnået en genoprettelse af balancen på de løbende poster⁹.

2.3. Europas plads i globale forsyningskæder omformer dets interesser

Den hurtige udvikling af regionale og globale værdikæder har været et kvantespring for handelspolitikken. I dag bliver produkter ikke længere fremstillet et enkelt sted fra start til slut. I stedet for bliver de samlet trin for trin, ofte i forskellige dele af verden. Med denne nye organisering af produktionen udviskes de økonomiske grænser, og handelsforbindelserne ændres. En betydelig del af værdien af en kinesisk eksportvare bliver ofte fremstillet i Europa. Selv i en iPhone, der er udviklet i Californien og fremstillet i Guangdong, er der et europæisk element¹⁰ på 12 %. Det samme mønster kan ses i andre produktionsprocesser, lige fra legetøj til børn til passagerfly.

Det betyder, at national eksport og import ikke længere kan ses ud fra en snæver, merkantil synsvinkel. Det er ikke kun eksport, som er vigtig for økonomisk vækst og jobskabelse, men også i stigende grad import. To tredjedele af EU's import er råvarer, mellemprodukter og komponenter, der skal bruges i vores virksomheders produktionsprocesser. Andelen af udenlandsk import i EU's eksport er steget med mere end 50 % siden 1995 og er nu nået op på 13 %¹¹.

De grundlæggende ændringer i de globale forsyningskæder betyder, at det er vigtigt at se nærmere på, hvor værdien bliver tilføjet til produkterne, og ikke så meget på, hvor eksporten er registreret. Kernen i EU's handelspolitik må være at opretholde og om nødvendigt genopfinde Europas plads i de globale forsyningskæder. Fremstillingen i EU er fortsat af afgørende betydning, men det må erkendes, at i mange sektorer har landene nu meget mindre kapacitet til at fremstille produkter selv helt alene. Handel drejer sig mere og mere om at tilføje værdilag, lige fra F&U og design til fremstilling af komponenter, samling og logistik. "Standort

⁸ N. Sousa (op. cit.)

⁹ Beretning fra Kommission, *Varslingsmekanismen for 2013*, COM(2012) 751 final, 28.11.2012.

¹⁰ Xing and Detert (2010), iSuppli, Chipworks.

¹¹ WIOD (op. cit.).

Europa" er stadigvæk et mål, der skal arbejdes hen imod, men det skal gøres på en intelligent måde: det skal handle om "værdigenerering".

Under disse omstændigheder vil en stigning af importomkostningerne kunne reducere virksomhedernes konkurrencedygtighed og evne til at sælge på globale markeder. Det er derfor vigtigt, at landene ikke indfører protektionistiske foranstaltninger, selv om der synes at være en tendens hertil, når der er sådanne økonomiske tilstande, som vi står over for i dag. Vi må være på vagt over for dem, såvel ude som hjemme.

Et andet aspekt ved værditilvækst er betydningen af tjenesteydelser for fremstillingsindustrien. Tjenesteydelser udgør i dag omkring 40 % af den værdi, som vi tilføjer produkter, der eksporteres fra Europa. Omkring en tredjedel af de arbejdspladser, der skabes ved eksport af industrivarer, findes for øjeblikket i virksomheder, som forsyner eksportørerne med varer med hjælpeydelse¹². Bedre og billigere tjenesteydelser er en nøglevariabel for ligevægten i den industrielle konkurrenceevne. Det er vigtigt at fokusere på udviklingen af industrien i EU, men det er også vigtigt at fokusere på udviklingen af tjenesteydelser, hvor der ikke har været en optimal udnyttelse i de senere år. Det vil være vigtigt at fjerne de eksisterende barrierer inden for det indre marked i den forbindelse, men også en gradvis liberalisering og lettelse af international handel med tjenesteydelser er et vægtigt redskab.

I et vidensamfund er immaterielle aktiver en afgørende komponent i mange varer og tjenesteydelser. Europa har brug for innovation for at kunne have en sammenlignelig fordel i forhold til konkurrenter med lavere omkostninger til arbejdskraft, energi og råvarer. EU's investeringer i kreativitet, forskning, design og kvalitet er et enestående aktiv for europæisk økonomi, men er også en del sårbar, når intellektuelle ejendomsrettigheder (IPR) ikke håndhæves i andre retsområder. Det er derfor vigtigt at beskytte IPR for at have en effektiv rustning for potentialet i europæisk merværdi. Det fortjener en fremtrædende plads i Europas eksterne handelspolitik.

3. FREMME AF EN AMBITIØS HANDELSDAGSORDEN FOR EU

For at øge EU's kapacitet til at drage fordel af handel har Kommissionen udviklet en ambitiøs, bilateral handelsagenda med et stort potentiale. Men det er vigtigt at indse, at det ikke er ligetil at gøre fremskridt på dette område, og det kræver beslutsomhed. Det er også vigtigt at sikre, at vores bilaterale dagsorden støtter det multilaterale handelssystem.

3.1. En aldrig tidligere set bilateral handelsdagsorden

Til trods for de vanskeligheder vi har haft i de seneste år med at komme videre i den multilaterale kontekst, har vi ikke stået stille over for hurtige ændringer i den globale økonomi. Vi har udviklet en handelspolitisk dagsorden af hidtil ukendt omfang: hvor mindre end en fjerdedel af EU's handel blev dækket af frihandelsaftaler før 2006, vil vi ved at indgå de igangværende forhandlinger nu kunne bringe dette tal op på halvdelen af vores handel, og vi er ved at fremskynde og uddybe denne dagsorden med indledning af forhandlinger om en aftale af langt større omfang med Japan, og der er mulighed for at gå videre ad samme vej i nær fremtid med USA. Når denne dagsorden bliver færdig, vil det bringe dækningen af vores handel med frihandelsaftaler op på to tredjedele af EU's udenrigshandel. Det er langt den mest ambitiøse handelsdagsorden i verden i dag.

Disse forhandlinger vil kunne øge EU's BNP med mere end 2 % eller 250 mia. EUR – svarende til størrelsen af østrigsk eller dansk økonomi – og vil kunne bidrage til en forøgelse

¹² WIOD (op. cit.).

på mere end 2 millioner jobs med tilknytning til handel i hele EU¹³. De fleste af disse fordele vil vise sig på mellemlang sigt med den gradvise implementering af aftaler. Det er vigtigt at fortsætte denne dagsorden på kort sigt, da det vil sende stærke signaler om, at EU mener det alvorligt med at gennemføre reformer internt og sikre markeder uden for sine egne grænser. Det vil kunne få en umiddelbar indvirkning på tilliden hos investorer.

Dette fokus på en ambitiøs bilateral handelsdagsorden har allerede givet resultater med den succesrige implementering af en ny generation af frihandelsaftaler, i dette tilfælde med Korea, og indgåelsen af tilsvarende aftaler med Colombia, Peru, Centralamerika, Ukraine og på det seneste Singapore. Forhandlingerne med Canada er også tæt på at blive afsluttede. Frihandelsaftalen mellem EU og Korea er et udmærket eksempel på vores politik vedrørende ambitiøse og gensidige aftaler (se rubrik 1), og vores frihandelsaftaler med Canada og Singapore betyder mere end selve aftalerne: Singapore er også en indgangsport til resten af Asean, og Canada vil kunne skabe præcedens for aftaler med USA. I Canada vil det også være en klar gevinst for EU-virksomheder at kunne konkurrere med eksportører fra USA på mere lige fod, for ikke at nævne den kendsgerning, at vores aftale med Canada også går ud over rammerne for NAFTA, for eksempel statslige indkøb. Alt dette viser, at selv i vanskelige tider er vi i stand til at få ambitiøse handelsaftaler på plads, som giver konkrete fordele til den europæiske økonomi.

Parallelt hermed er vi også ved at øge vores engagement hos vores naboer, og her kan der forventes økonomiske gevinster i kraft af tættere integration og reguleringsmæssig konvergens. Indgående og omfattende frihandelsaftaler er i gang for øjeblikket eller vil snart blive lanceret med Georgien, Moldova og Armenien og også med Egypten, Jordan, Marokko og Tunesien. Der er sat et markant mål for integrationen, og EU's naboskabspolitik bygger på en stærk forbindelse og synergi mellem handelspolitik og udenrigspolitik og bidrager dermed til et område med fred og velstand.

Boks 1: EU — Korea: En historisk frihandelsaftale, som allerede er ved at bringe resultater

Frihandelsaftalen mellem EU og Korea har været i kraft siden 1. juli 2011 og er den mest ambitiøse handelsaftale, der nogensinde er blevet indgået og implementeret af EU – og vores første i Asien. Den er et tydeligt bevis på troværdigheden af EU's vilje til at ville engagere sig i Asien, og den har åbnet op for et hastigt voksende østasiatisk marked for eksportører fra EU. Det har ført til en hidtil uset afvikling af told (startende med næsten 99 % af tolden inden for fem år) og nogle banebrydende bestemmelser om ikketoldmæssige barrierer. Eksportørerne fra EU vil kunne spare op til 1,6 mia. EUR om året i told, når frihandelsaftalen er fuldt ud implementeret.

Det kan være for tidligt at drage endelige konklusioner, men der var en stigning på 37 % i vores eksport det første år af implementeringen af aftalen (i forhold til en stigning på 1 % i vores import). Mindst en del af denne eksportfremme skyldes de muligheder, der er skabt med frihandelsaftalen. Eksporten af fuldt liberaliserede produkter steg med 54 % fra første dag, for delvis liberaliserede produkter med 35 % og for produkter uden umiddelbar liberalisering 20 %. Til sammenligning er eksporten af de samme fuldt ud liberaliserede produkter til verden som helhed øget med 27 %. Vækstdifferentialet mellem eksporten af disse produkter til Korea og til resten af verden betyder, at frihandelsaftalen allerede potentielt har genereret 2,2 mia. EUR i ekstra eksport eller 2,7 mia. EUR, hvis også de delvis liberaliserede produkter tages med i betragtning. Vores handelsunderskud er faldet til lidt over 3,5 mia. EUR i 2011, hvor det var på 11 mia. EUR i 2010 og noget over 16 mia. EUR i 2007.

¹³ Europa-Kommissionen, "External sources of growth – Progress report on EU trade and investment relationships with key economic partners", SWD (2012) 219, 18.7.2012.

3.2. Forudsætninger for at bringe denne dagsorden fremad

For at disse fordele kan blive en realitet, bliver vi nødt til at bevæge os fremad. Det er vigtigt at prioritere de forhandlinger, som giver de største fordele med hensyn til vækst og jobskabelse, primært USA og Japan, men også store, nye vækstøkonomier med langsigtet potentiale. Det giver mange udfordringer, for eksempel at skulle håndtere komplekse reguleringsmæssige spørgsmål, eller ikke toldmæssige barrierer, især med vores store industrialiserede partnere; at opnå den rette balance mellem ambition og realisme, især i vores kontakt med store, nye vækstlande; og at lægge mere vægt på implementeringen af vores aftaler og håndhævelse af vores rettigheder.

a) Håndtering af komplekse reguleringsmæssige spørgsmål, især med USA og Japan

Mere end to tredjedele af de økonomiske gevinster fra vores dagsorden vil komme fra potentielle aftaler med USA og Japan, og det største potentiale hvad angår disse lande er at tage fat om handelshindringer bag grænserne. Om disse aftaler kan give en større tilnærmelse og konvergens i vores respektive tilgange til regulering, både for varer og tjenesteydelser, vil vise sig. Da medlemsstaterne gav bemyndigelse til, at der kunne indledes forhandlinger med Japan, gjorde de ret i at placere dette punkt øverst på dagsordenen sammen med spørgsmålet om ikketoldmæssige barrierer. EU-USA-højniveaugruppen vedrørende Beskæftigelse og Vækst, som snart skal forelægge sin endelige rapport, har også sat reguleringsmæssige spørgsmål i centrum for sine drøftelser.

Det vil være af afgørende betydning, at der bliver taget hensyn til, hvilke indvirkninger denne nye generation af aftaler "mellem ligeberettigede" får for den måde, som forhandlingerne bliver håndteret på. For første gang skal EU forhandle frihandelsaftaler med partnere af lignende størrelse og økonomisk udvikling som EU. Det kræver forskellige tilgange, især til reguleringsmæssige spørgsmål, og det er en udfordring for vores måde at føre forhandlinger på, men også for koordineringen mellem forhandlere og reguleringsmyndigheder, mellem forskellige rådssammensætninger og udvalg i Europa-Parlamentet samt mellem EU og medlemsstaterne. Vores partnere vil kun vise fleksibilitet over for de reguleringsmæssige ændringer, vi ønsker de skal indføre, hvis vi er i stand til at vise lignende fleksibilitet fra vores side.

Det drejer sig ikke om at svække EU's regler og standarder. For begge parter handler det om at udvise åbenhed og fleksibilitet, når der skal fastsættes regler, og at forsøge at forhindre handelskonflikter fremover, hvor det er muligt. Når alt kommer til alt, kan reglerne blive bedre efterhånden. Ved at sætte de respektive reguleringsmæssige løsninger i forhold til lignende spørgsmål er det muligt effektivt at sikre, at vores reguleringsystemer altid bliver baseret på de bedste regler. Det er afgørende med politisk opbakning, hvis reguleringsmyndighederne skal gå med i dette arbejde.

Boks 2: Baggrunden for omfattende frihandelsaftaler med USA og Japan

- **EU's økonomiske forbindelser med USA er de vigtigste for EU, både i omfang og intensitet,** sådan som det fremgår af de helt unikke niveauer for gensidige investeringer (2,4 trillioner EUR). USA's samlede investering i EU er tre gange højere end i hele Asien, mens EU's investering i USA er ca. otte gange det beløb, som EU investerer i Indien og Kina tilsammen. Der er ansat mere end 15 millioner mennesker af europæiske virksomheder i USA eller af amerikanske virksomheder i Europa. De transatlantiske forbindelser har et enormt potentiale, som langt fra er udnyttet til fulde. I betragtning af den lave gennemsnitstold (under 2 %) skal nøglen til dette potentiale findes ved at overkomme ikketoldmæssige barrierer. Der er hovedsageligt tale om toldprocedurer og reguleringsmæssige restriktioner bag grænserne. Det kommer af divergerende reguleringsystemer for så vidt angår tekniske reguleringer, procedurer for overensstemmelsesvurdering, sanitære og fytosanitære restriktioner og sikkerhedsbestemmelser. Disse barrierer er vanskeligere at håndtere end toldbarrierer, især i

formelle aftaler, da de er baseret på forskellige tilgange til regulering, og ofte har dybe rødder i historiske eller samfundsmæssige forhold og politiske realiteter.

EU-USA-højniveaugruppen vedrørende Beskæftigelse og Vækst blev oprettet på topmødet i 2011 mellem EU og USA, og den har aktivt forsøgt at finde ud af, hvordan dette potentiale kan udnyttes. For at kunne opfylde mandatet fra topmødet om at skabe arbejdspladser og vækst vil det i kommende aftaler være nødvendigt at være omstillingsparat og forsøge at nå det højst mulige ambitionsniveau på alle områder i form af en omfattende frihandelsaftale. En langtrækkende aftale mellem de to største økonomier i verden vil kunne give et kraftigt skub til økonomisk vækst og sende et stærkt signal om lederskab til andre lande.

- EU og Japan er henholdsvis den største og den fjerdestørste økonomi i verden. Det japanske marked er kæmpestort, men virksomhederne fra EU støder på omfattende ikketoldmæssige barrierer i form af diskriminerende regler, unikke standarder, konkurrencebegrænsende adfærd, svag virksomhedsledelse og diskriminerende praksis ved offentlige indkøb. Resultatet er, at Japan har en af de laveste rater for importindtrængning for alle lande i OECD (6 % eller en femtedel af gennemsnittet for OECD). Japan har også det laveste niveau for indkommende udenlandsk direkte investering i OECD. Kun 3 % af Europas samlede udenlandske direkte investeringer går til Japan. Handels- og investeringsforholdet mellem EU og Japan er klart utilfredsstillende og vil kunne forbedres betydeligt. I de seneste fem år er EU's eksport af varer til Japan faldet med 6,1 % i gennemsnit om året, mens EU's samlede eksport er vokset med gennemsnitligt 0,7 % om året. Japan var EU's tredje vigtigste eksportdestination i 2003, mens den i dag kun ligger på syvendeplassen. Der er helt klart et uudnyttet potentiale i sektorer, hvor EU's industri er meget konkurrencedygtig, for eksempel lægemidler, medicinsk udstyr og fødevarer. Japan er klar over nødvendigheden af at indføre økonomiske reformer. De forskellige regeringer i Japan har fulgt en dobbelt strategi og satset på hjemlige reformer, samtidig med at de har søgt strategiske alliancer med de vigtigste handelspartnere. Det er både i Japans og EU's interesse, at denne strategi får succes.

En gensidig handels- og investeringsåbning med Japan vil kunne være til stor fordel for europæisk økonomi og vil være en bekræftelse på EU's vilje til at styrke sine økonomiske forbindelser med Østasien. Inden vi indledte forhandlingerne om frihandelsaftalen, foretog vi en grundig analyse for at få defineret omfanget af og niveauet for en potentiel frihandelsaftale, således at vi kunne sikre os, at den ville bringe effektive løsninger på handelshindringer og skabe lige konkurrencevilkår på det japanske marked. Det er vigtigt, især for ikketoldmæssige forhindringer og forhindringer af reguleringsmæssig art. Vi er blevet enige om et solidt, ambitiøst dokument, som dækker varer, tjenesteydelser, investering, offentlige indkøb, intellektuel ejendom, bæredygtig udvikling, handelslettelse osv. Det dækker også køreplaner for løsning på en omfattende (dog ikke udtømmende) liste over ikketoldmæssige barrierer inden for ti områder for handel med varer. I nogle tilfælde vil det kunne føre til konkrete resultater i de kommende måneder, og i andre tilfælde til et forhandlet resultat, som hvis det er tilfredsstillende vil være at sidestille med EU's toldindrømmelser. Vi er også nået frem til en aftale om markedsadgang til offentlige indkøb inden for jernbanesektoren.

b) Vi skal finde den rette balance mellem ambition og realisme, navnlig i forhold til de nye vækstøkonomier.

De fremspirende nye vækstøkonomier er en af de centrale udviklinger i vor tid. Det har medført øget konkurrence med hensyn til pris og kvalitet og har givet adgang til nye energikilder og andre råmaterialer. Det har også skabt en ny gruppe forbrugere fra den velstående middelklasse og særlige udviklingsmuligheder. Mens EU's vækstudsigter fortsat er begrænsede på kort sigt, vil Kina opleve en vækst på 7 % i 2013, hvilket svarer til økonomierne i Danmark, Sverige og Finland tilsammen. Mange andre lande i Asien og Latinamerika er på samme kurs.

EU's evne til at drage fordel af disse nye vækstmarkeder vil skabe grundlaget for handelspolitikens bidrag til vækst og beskæftigelse i Europa. Vi vil kunne drage gavn af en aktiv handelspolitik over for de nye vækstøkonomier, der både har udsigter til høj vækst og et stort potentiale for yderligere åbning af handelen. Mange vækstøkonomier er allerede væsentligt mere åbne i dag end for 10-15 år siden, enten i kraft af handelsaftaler eller af egne autonome liberaliseringer¹⁴. Importafgifterne er i gennemsnit faldet i Kina, fra 19,6 % i 1996 til 4,2 % i 2009; i Indien, fra 20,1 % til 8,2 %; og i Brasilien, fra 13,8 % til 7,6 %¹⁵. Der opretholdes dog stadig betydelige handelshindringer for eksport fra EU, både toldmæssige og ikke-toldmæssige, og i nogle tilfælde er der risiko for at vende tendensen væk fra større åbenhed¹⁶.

EU's forbindelser med de nye vækstlande ændrer karakter, og der fokuseres mindre på udvikling og mere på at oprette stadig mere afbalancerede partnerskaber baseret på fælles interesser og et ligeligt fordelt globalt ansvar. Vores største strategiske udfordring er at forankre disse partnerskaber i det globale handelssystem i en ny samlet aftale. Vækstlandene høster med rette fordelene ved deres stigende betydning i verdenshandelen. Men i takt med at deres rolle og de fordele, de drager af det globale handelssystem, vokser, får de også et større ansvar for at yde deres fulde bidrag til at bevare et globalt system, der fremmer åbenhed. Det gælder både økonomisk og politisk åbenhed. Borgerne i Europa forventer, at disse lande åbner sig over for os, som vi åbner os over for dem.

EU's dagsorden om frihandelsaftaler med store vækstøkonomier, f.eks. Indien, ASEAN-landene og Mercosur, er et meget effektivt middel til at forankre dem i et åbent handelssystem. Da det overordnede mål med frihandelsaftaler er at fjerne alle toldmæssige og ikke-toldmæssige handelshindringer, og da EU i lighed med andre udviklede økonomier har et mere åbent handelssystem end vækstøkonomierne, vil denne dagsorden nødvendigvis genskabe balance i den aktuelle uligevægt i graden af åbenhed og fremme mere ligelige konkurrencevilkår. Den handelspolitiske dagsorden er derfor gensidig i sin natur.

Vi opfatter gensidighed som åbning af tredjelandenets markeder, ikke som lukning af vores. Det endelige mål er at bringe nye vækstlande op på vores niveau af åbenhed, hvilket de ofte selv er interesserede i, ikke at lukke vores egne markeder og skade vores økonomier, blot fordi andre gør det. Denne tilgang skaber resultater: som tidligere nævnt er 99 % af Koreas told (ud over en lang række ikketoldmæssige handelshindringer) blevet fjernet, og den var dobbelt så høj som EU's told, før man påbegyndte forhandlingerne. Samtidig bør forhandlinger med Canada give bedre resultater, end det er tilfældet mellem de nordamerikanske økonomier i NAFTA. Vi har fremlagt et instrument, der skal åbne markederne for offentlige indkøb, hvilket kan bidrage til at give os større indflydelse og forbedre vores forhandlingsposition, så vi kan fremme mere åbenhed. Men den bedste måde at gøre det på, er stadig ved at tilskynde vores handelspartnere til at forhandle handelsaftaler med os¹⁷. I det omfang de ønsker at give væsentlige tilsagn, er der tydeligvis ikke behov for yderligere tiltag.

EU er en skrap forhandlingspartner. Nogle forhandlinger tager tid, fordi vi stiller store krav. F.eks. er ambitionsniveauet for vores forhandlinger med Indien langt større, end hvad Indien hidtil har aftalt med andre partnere, og berører spørgsmål, der tidligere er blevet afvist i WTO-sammenhæng (såsom investeringer og konkurrence) eller i vidt omfang har været udelukket fra forhandlingerne med andre bilaterale partnere (offentlige indkøb). Selv om det er af strategisk

¹⁴ Autonom liberalisering har i de seneste år tegnet sig for to tredjedele af handelsliberaliseringen i udviklingslandene (Verdensbanken, Global Economic Prospects).

¹⁵ Anvendt toldsats for alle produkter, vægtet gennemsnit i % i 2010. Kilde: Verdensbankens database.

¹⁶ Europa-Kommissionens niende rapport om potentielt handelsrestriktive foranstaltninger, der er identificeret i forbindelse med den finansielle og økonomiske krise, september 2011 – 1. maj 2012.

¹⁷ Den seneste udvikling har skabt fremskridt med en række vigtige partnere: Frihandelsaftaler med Korea og Singapore har sikret en bred dækning af markederne for offentlige indkøb, mens aftalen med Canada ligeledes bør skabe resultater, da den favner bredere end tidligere aftaler og også omfatter subnationale enheder. Der er skabt konkrete resultater ved en aftale med Japan i jernbanesektoren, og ambitionerne er høje i forbindelse med de kommende forhandlinger med Japan og USA.

interesse for EU at øge vores forpligtelser med partnere som Indien, er vi ikke rede til at gå på kompromis for enhver pris. På trods af vores interesse i at forhandle en ambitiøs aftale på plads med Japan, er vi ikke blinde for, at vi kan få svært ved at opnå, det vi ønsker i kommende forhandlinger. Derfor findes der en suspensionsklausul om, at forhandlingerne kan suspenderes efter et år, hvis Japan ikke indfrier de tilsagn, der blev givet under screeningsundersøgelsen. Ligeledes vil der være nøje parallelitet mellem Japans afskaffelse af ikketoldmæssige hindringer og afskaffelsen af EU's afgifter.

Det kræver dog også at vi er realistiske, hvis forhandlingerne skal afsluttes. Det er afgørende at sigte efter højst mulig markedsåbning i vores partnerlande, men når det drejer sig om vækstøkonomier, vil vi på grund af en oprindelig grad af ulighed nødvendigvis skulle acceptere en vis ulighed og overgangsperioder.

Forhandling handler om gensidighed. Vi kan ikke forvente, at vores partnere giver meningsfulde tilsagn, hvis vi på EU's side ikke selv er parate til at træffe svære beslutninger. De sektorspecifikke interesser, som ind imellem kan byde på hård modstand under forhandlingerne, skal håndteres på en realistisk måde. Denne modstand kan ikke blot affejes direkte, men den europæiske økonomis skæbne kan heller ikke afgøres på basis af rent defensive interesser. De potentielle gevinster af EU's handelsdagsorden skal afvejes mod de snævre defensive interesser. Handelsaftaler omfatter altid en overgangsperiode, der tillader en gnidningsløs og gradvis udvikling og omfatter sikkerhedsklausuler, der beskytter EU's producenter mod uventede ændringer. Men handelspolitik kan ikke erstatte andre politikker. De sektorspecifikke vanskeligheder, der udløser negative holdninger til handelen, skyldes sjældent den udenlandske konkurrence. Reelt er der ofte både offensive og defensive interesser i alle erhvervsgræne. Under alle omstændigheder skal balancen i forhandlingerne vurderes på et overordnet plan på tværs af alle sektorer i økonomien.

Boks 3: EU's forbindelser med store vækstøkonomier

Kina: Der er en indbygget modsætning mellem Kinas statsstyrede tilgang til økonomisk genopretning og vores ønske om at fremme åbenhed og overholdelse af internationale handelsregler, selv når de er i Kinas interesse på lang sigt. Men Kina er også begyndt at spille en vigtig rolle i de europæiske virksomheders strategi, samtidig med at EU har været Kinas største handelspartner i flere år. Vores politik over for Kina fokuserer på investering, offentlige indkøb og intellektuelle ejendomsrettigheder. Både EU og Kina har bekræftet deres engagement i hurtigt at indlede forhandlinger om en investeringsaftale, som skal være rig på substans. Vi har gjort det klart, at det omfatter markedsadgang. Vi er fortsat fast besludte på at udvikle en konstruktiv dagsorden med Kina. Hvis Kina efter lederskiftet ønsker at udvide forhandlingsdagsordenen (bl.a. i retning af en frihandelsaftale som angivet på det seneste topmøde), kan emnet drøftes, forudsat at Kina udviser vilje og evne til at deltage i en vidtgående og bred frihandelsaftale.

ASEAN: Forhandlingerne om en solid frihandelsaftale med Singapore er netop afsluttet, der forhandles i øjeblikket med Vietnam og Malaysia, og i første halvdel af 2013 indledes der forhandlinger med Thailand med forbehold af parlamentarisk godkendelse. Andre ASEAN-lande har også udvist interesse for at genoptage forhandlingerne efter flere år. I sidste ende bør de bilaterale frihandelsaftaler fungere som byggesten for en interregional aftale, som kan begynde at forme sig, når vi har nået et tilpas stort antal bilaterale frihandelsaftaler med individuelle ASEAN-lande, og når disse har opnået et større integrationsniveau mellem hinanden.

Indien: Forhandlingerne om en frihandelsaftale med Indien er af afgørende betydning for fremtiden, og har konsekvenser, der rækker ud over Indien, idet det vil være første gang, at et stort udviklingsland deltager i en så omfattende gensidig handelsaftale. Vi er nået langt i disse forhandlinger og står nu over for de mest vanskelige spørgsmål, som er afgørende for at afslutte forhandlingerne.

Indien er engageret i at løse spørgsmålene, men det er ikke altid nemt, idet det i visse tilfælde kræver lov- og forskriftsmæssige ændringer. Det afgørende spørgsmål er, om forhandlingerne kan lykkes på et tilfredsstillende ambitionsniveau, inden Indien begynder optakten til valg senere i 2013.

Rusland: Ruslands tiltrædelse af WTO sidste sommer var en vigtig milepæl, idet landet blev en del af det globale handelssystem. Det skaber et mere stabilt og forudsigeligt forretningsmiljø for EU's virksomheder og kan bidrage til at løse visse bilaterale handelsuoverensstemmelser. Toldnedsættelser bør øge EU's eksport med 4 milliarder EUR årligt og spare EU's eksportører for 2,5 milliarder EUR årligt. På kort sigt bør prioriteten fortsat være, at Rusland overholder sine forpligtelser.

Nylige protektionistiske foranstaltninger giver reel anledning til bekymring, og EU vil hurtigt forsvare sine interesser og anvende WTO's tvistbilæggelsessystem, hvis det bliver nødvendigt. Forhandlingerne om en aftale, der kan afløse partnerskabs- og samarbejdsaftalen, er i gang. En sådan aftale kræver yderligere handels- og investeringsregler, men det er svært at nå til enighed så længe Rusland forbliver stærkt engageret i sin egen regionale økonomiske integration.

Mercosur: De protektionistiske tendenser i regionen og den seneste interne udvikling i Mercosur skaber betydelige udfordringer for forhandlinger om frihandelsaftaler, og de er derfor ikke skredet frem som planlagt. Der er store økonomiske og politiske interesser på spil for begge parter, da målet er at skabe det største interregionale frihandelsområde i verden.

c) Vi skal fremskynde implementeringen af handelsaftaler og håndhævelsen af EU's rettigheder

Handelsforhandlinger er afgørende for at forberede sig på fremtiden, men den mest effektive måde at styrke handelens bidrag til væksten på kort sigt på er at sikre en stram håndhævelse af EU's rettigheder under de aktuelle regler. Her er det også et spørgsmål om balance, og regler skal overholdes af alle. Kommissionen vil offentliggøre sin tredje årsrapport til Det Europæiske Råd om handels- og investeringshindringer i forbindelse med Det Europæiske Råds forårsmøde. Rapporten gør rede for de fremskridt, der er gjort på flere områder, men også for de nye hindringer og andre negative tendenser i retning af protektionistiske foranstaltninger hos nogle af EU's strategiske partnere.

Vi er strikse over for illoyal handel. Vores engagement i at åbne markeder støttes ved vores muligheder for at skride til handling over for konkurrencebegrænsende handelspraksis, bl.a. ved at anvende antidumping- og antisubsidieforanstaltninger. Vi søger ikke at nedbryde vores partnerses komparative fordele, men vi tøver ikke med at skride til handling, hvis disse fordele holdes oppe gennem illoyal handelspraksis, såsom konkurrenceforvridende tarifpraksis, subsidier eller andre konkurrenceforvridninger, der skyldes statslige indgreb. Globalt set er EU en af de største brugere af defensive handelsinstrumenter, sammen med USA og Kina.

Hvis alle andre foranstaltninger slår fejl, tøver vi ikke med at gøre brug af WTO's tvistbilæggelsesprocedure. EU har brugt proceduren aktivt og effektivt, også sammenlignet med andre aktører. For eksempel har EU indledt 32 klagesager siden 2001, hvor Kina tiltrådte WTO, og vi har vundet størstedelen af disse sager. Det er kun USA, der har nogenlunde samme klageniveau, med 36 klagesager i samme periode. Vi er i øjeblikket ved at optrappe indsatsen: i løbet af de seneste to år har EU indledt fem nye sager i WTO-regi, sammenholdt med seks sager i de foregående fire år.

EU's klagesager retter sig mod protektionistiske udviklinger, der er af systemisk omfang, f.eks. Canadas præference for elektricitet, der er produceret med canadisk udstyr, eller Argentinas importlicenser, der er forbundet med krav til eksportens omfang. Vi kæmper også mod Kinas eksportrestriktioner på sjældne jordarter og andre råmaterialer, der er afgørende for europæisk industri, og har vundet den første skelsættende sag mod Kinas eksportrestriktioner på

råmaterialer. Men vores offensive holdning til protektionisme i udlandet er kun troværdig, hvis vi også modstår protektionisme på hjemmefronten.

Vi er også ved at foretage et gearskift i implementeringen af frihandelsaftaler, hvilket er afgørende for fremtiden i betragtning af det aktuelle antal bilaterale forhandlinger. Frihandelsaftalen mellem EU og Korea lægger fornyet vægt på implementering og håndhævelse: ud over temaudvalgene er der nedsat syv særlige arbejdsgrupper for at sikre en behørig implementering, hvor man ved tidligere aftaler normalt overlod dette til ét enkelt udvalg, der kun mødtes en gang om året. Kommende investeringsaftaler vil give investorerne mulighed for at ansøge om fuldbyrdelse på basis ordninger for tvistbilæggelse mellem investor og stat.

Medlemsstaterne skal også spille en større rolle i implementeringen af handelsaftaler til fordel for deres virksomheder. For at kunne drage fordel af toldpræferencer gennem EU's frihandelsaftaler skal man tildeles status som godkendt eksportør - dette tager i visse medlemsstater over seks måneder, mens det i andre medlemsstater tager mindre end en dag. Medlemsstaterne har også ansvaret for at overvåge illoyal praksis på EU's marked: de tekniske forskrifter, der finder anvendelse for EU's indenlandsk producerede varer, finder ligeledes anvendelse for varer, der importeres til EU. I nogle tilfælde overholder de udenlandske producenter dog ikke de krav, der gælder i EU, hvorved der opstår illoyal konkurrence med EU's producenter og det bringer de europæiske forbrugeres sikkerhed i fare. Der bør indføres bedre kontrol, hvilket hovedsageligt er et nationalt anliggende.

3.3. En realistisk dagsorden for det multilaterale handelssystem

EU's prioritet må være at bevare og styrke det multilaterale handelssystem. Dette er særlig vigtigt i krisetider, hvor fristelsen til at ty til protektionisme er stor. Det er vanskeligt at ramme den rette balance mellem det nuværende dødvande i forbindelse med Dohaudviklingsdagsordenen (DDA) og WTO's ubestridte rolle på lang sigt. Vi bør søge at komme videre, hvor det er muligt, i WTO-regi, men også sikre os, at vores frihandelsaftaler baner vejen for større multilateral liberalisering og bedre lovgivning.

a) Vi skal sikre, at vores bilaterale og plurilaterale politik støtter det multilaterale handelssystem

Hvis de bruges med omtanke kan frihandelsaftaler med udgangspunkt i WTO-reglerne fremme en hurtigere og større åbenhed, da det derved er muligt at behandle spørgsmål, der endnu ikke er modne til at blive drøftet multilateralt, samt at skabe grobund for næste etape af den multilaterale liberalisering. Mange nøglespørgsmål som f.eks. investeringer, offentlige indkøb, konkurrence, reguleringsspørgsmål og sikring af håndhævelsen af intellektuelle ejendomsrettigheder, der i dag ikke er reguleret inden for rammerne af WTO, kan behandles gennem frihandelsaftaler.

Ambitiøse aftaler, særlig med store udviklede lande, kan have systemiske følger. De gør det muligt at afprøve forskellige løsninger til at udfylde de reguleringsmæssige huller og fremsætte løsninger, der kan skabe en basis for det efterfølgende arbejde på multilateralt plan. Dette kunne f.eks. være tilfældet med USA på områder som regler for præferenceoprindelse eller geografiske betegnelser. Jo mere lovgivningsmæssig konvergens, og ikke blot ækvivalens, vi kan opnå, desto bedre bliver det multilaterale system. Hvis vi formår at tilnærme to dominerende, og samtidig modstridende, reguleringsmodeller, vil vi kunne skabe et globalt almenvælle. Det vil sende et stærkt signal om, at det er muligt at forene modeller, der har hver deres udgangspunkt, og vil bidrage med konkrete reguleringsmæssige løsninger, som vil fremme forhandlingerne i WTO¹⁸.

EU er fortalere for internationale tilgange i vores bilaterale aftaler. Vi henviser så vidt muligt til internationale standarder (eller i det mindste til plurilaterale processer) og bruger derved de

¹⁸ Økonomiske undersøgelser har også vist, at eventuelle frihandelsaftaler med USA og Japan vil være til gavn for tredjelande grundet positive følgevirkninger af lovgivningsmæssige forbedringer og gennemsigtighedsforanstaltninger, hvoraf mange vil være til gavn for alle lande på et erga omnes-grundlag.

bilaterale aftaler til at styre vores partnere hen imod disse internationale ordninger (f.eks. i vores arbejde for at Korea, Japan og andre asiatiske lande omfattes af FN's regler for køretøjer). Screeningsundersøgelsen med Japan udtrykker klart målet om at opnå større konvergens mellem Japans nationale krav og de relevante internationale standarder.

Plurilateralt er EU tilhænger af en ikkediskriminerende tilgang i henhold til mestbegunstigelsesreglen på baggrund af aftalen om informationsteknologiprodukter, hvor det er relevant. Efter den åbenhed, som APEC-medlemmerne for nylig har udvist inden for miljøvarer, er vi rede til at støtte en sådan plurilateral aftale på området i WTO. Hvis en sådan ikkediskriminatorisk tilgang er ikke mulig, fordi vi ikke kan nå den kritiske masse af deltagere, må vi så vidt muligt styrke nye initiativer i WTO og holde dem åbne for alle de lande, der måtte have de samme ambitioner, ligesom vi har gjort det i forbindelse med de begyndende plurilaterale forhandlinger om tjenesteydelser.

I sidste instans er spørgsmålet ikke, hvorvidt vi skal gå ad bilateral, multilateral eller plurilateral vej, men hvorvidt vi har en åben eller lukket tilgang til bilaterale og plurilaterale aftaler (dvs. om vi ønsker at fremme pluri- eller multilateraliseringen eller føre en mere diskriminatorisk politik).

b) Fremskridt i WTO

Forhandlingerne om markedsadgange inden for rammerne af Dohaudviklingsdagsordenen er fortsat i dødvande og vil højst sandsynligt ikke vil blive løst inden for den nærmeste fremtid. Men Dohaudviklingsdagsordenen har alt for stort et potentiale til blot at blive opgivet. EU er fortsat indstillet på at bidrage til dens indgåelse.

Som et første skridt er det vigtigt at bevæge sig fremad på områder, hvor der kan gøres fremskridt i den multilaterale proces. Der er en konkret mulighed for at indgå en multilateral aftale om handelslettelser og visse andre spørgsmål på WTO's næste ministerkonference i december 2013. Fordelene af en sådan aftale om handelslettelser for den globale økonomi vil svare til den samlede gevinst, der forventes ved liberalisering af varer og tjenesteydelser under Dohaudviklingsdagsordenens mandat. Et sådant positivt skridt er til fordel for alle WTO's medlemmer og er afgørende for Dohadagsordenens videre skæbne.

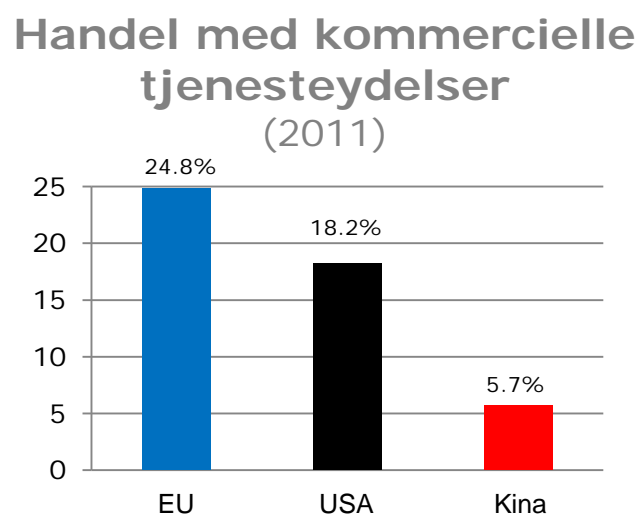
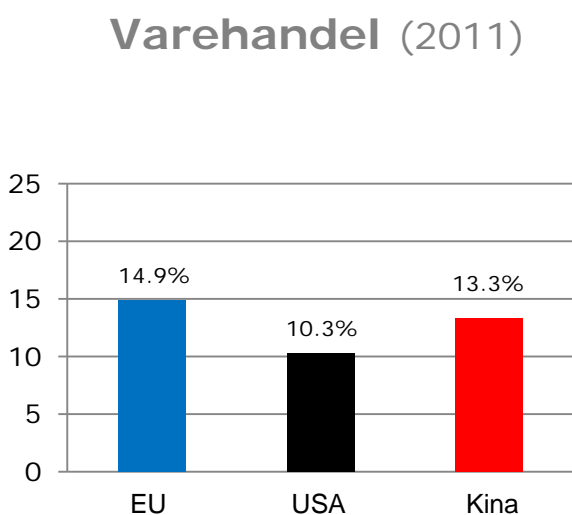
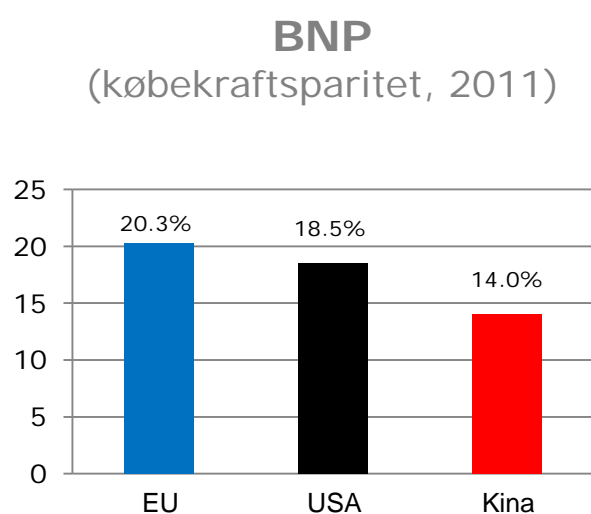
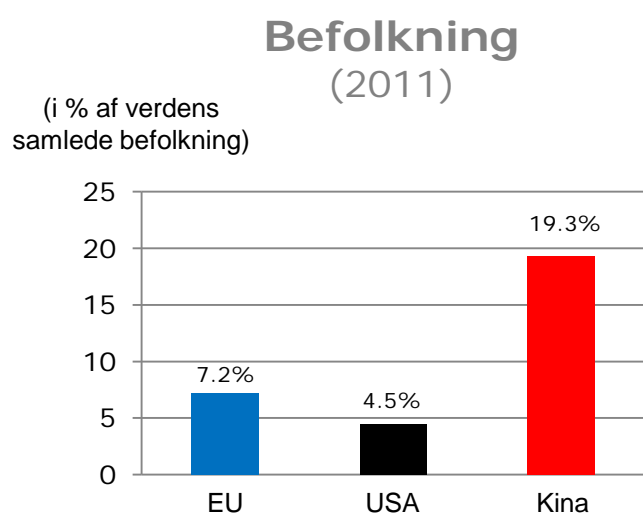
EU er rede til at deltage konstruktivt efter den kommende WTO-ministerkonference om resten af Dohadagsordenen. Men det kræver, at vi finder selve roden i den aktuelle stilstand. Det, der reelt holder os tilbage, skyldes hverken institutionelle eller tekniske spørgsmål eller indholdet af dagsordenen, men snarere en manglende vilje fra deltagernes side til at nå et kompromis. Det skyldes det forhold, at WTO ikke har udviklet sig hurtigt nok og er bagud i forhold til den økonomiske virkelighed. De store ændringer i de vigtigste handelspartneres økonomiske indflydelse er endnu ikke fuldt ud afspejlet i WTO-systemet. Der er et stigende misforhold mellem det bidrag, som de store vækstøkonomier yder til det multilaterale handelssystem, og de fordele, de opnår derved. Denne tendens var allerede markant, da Dohaudviklingsdagsordenen blev iværksat, og er siden blevet betydeligt mere udtalt, og tendensen forventes at fortsætte i fremtiden.

Det er afgørende for at systemet kan bevæge sig fremad i fremtiden, at der genskabes balance i de relative bidrag inden for systemet mellem de udviklede lande og vækstøkonomierne. Dette er et stort politisk-ladet spørgsmål, og i øjeblikket findes der ingen vilje til at tage det op. Det vil dog ikke være muligt at indføre store ændringer til WTO, indtil systemet er ud over den hindring. De nye vækstøkonomier skal påtage sig et større lederskab og et større ansvar for at åbne deres markeder for resten af WTO's medlemmer. Efter vores opfattelse indebærer dette ikke, at der med Dohadagsordenen skabes fuld gensidighed i tilsagnene over for de udviklede lande, men at der skabes større balance mellem deres bidrag til systemet og den gavn, de drager deraf.

BILAG

1. EU bokser over sin vægtklasse

EU's, USA's og Kinas andel af verdens samlede befolkning, BNP og handelsresultater*



Kilde: FN, IMF, WTO, Europa-Kommissionen
* handelsdata ekskl. handel internt i EU

2. EU's handelsdagsorden

Bilaterale aftaler – den nuværende situation

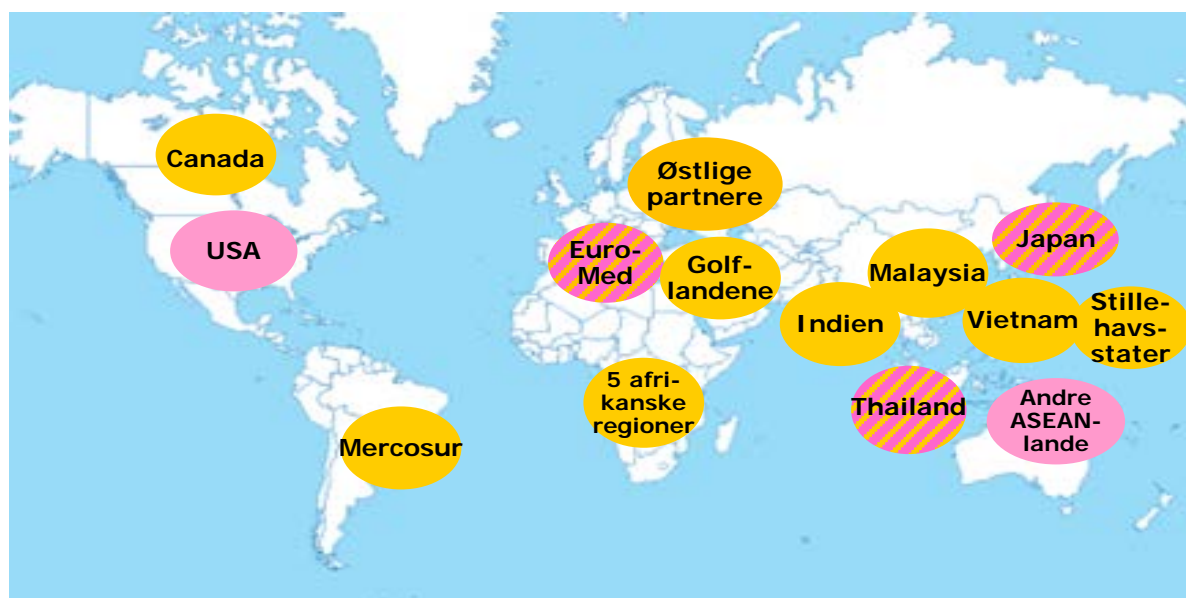


Gældende aftaler



Afsluttede forhandlinger

Bilaterale aftaler – fremtidsperspektiver



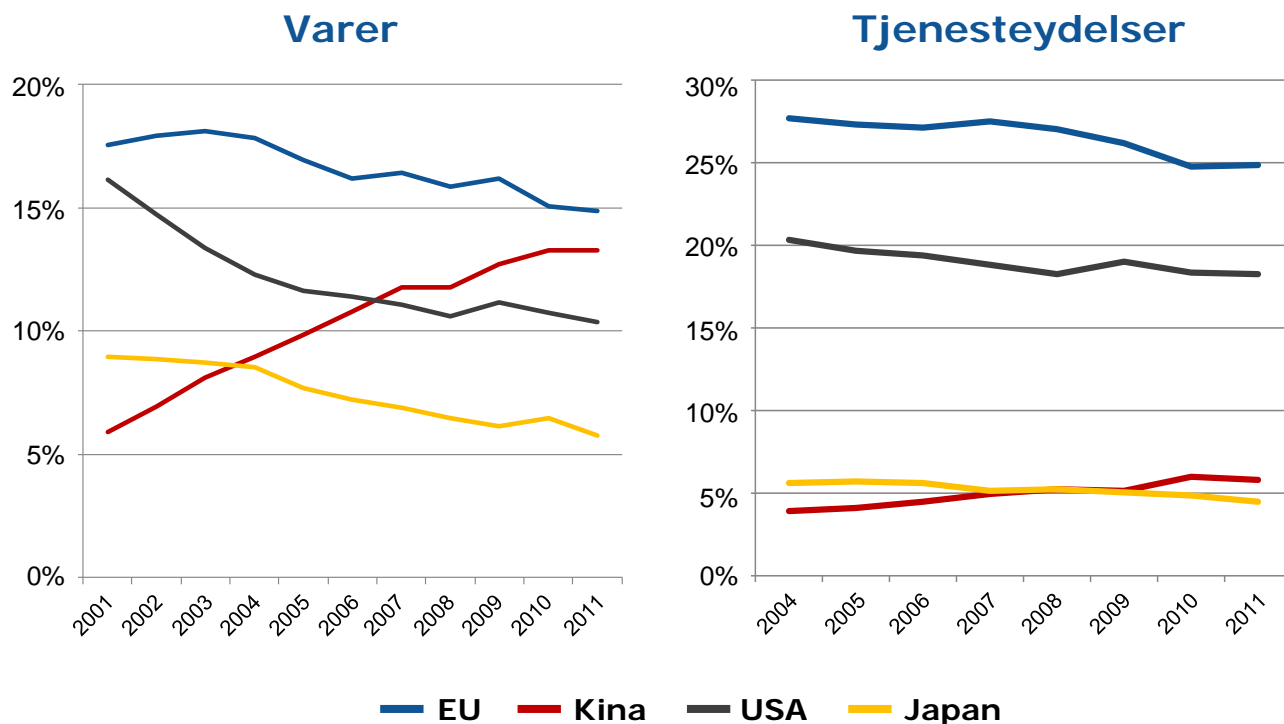
Igangværende forhandlinger



Forhandlinger under overvejelse

3. EU's handel og udenlandske direkte investeringer (FDI)

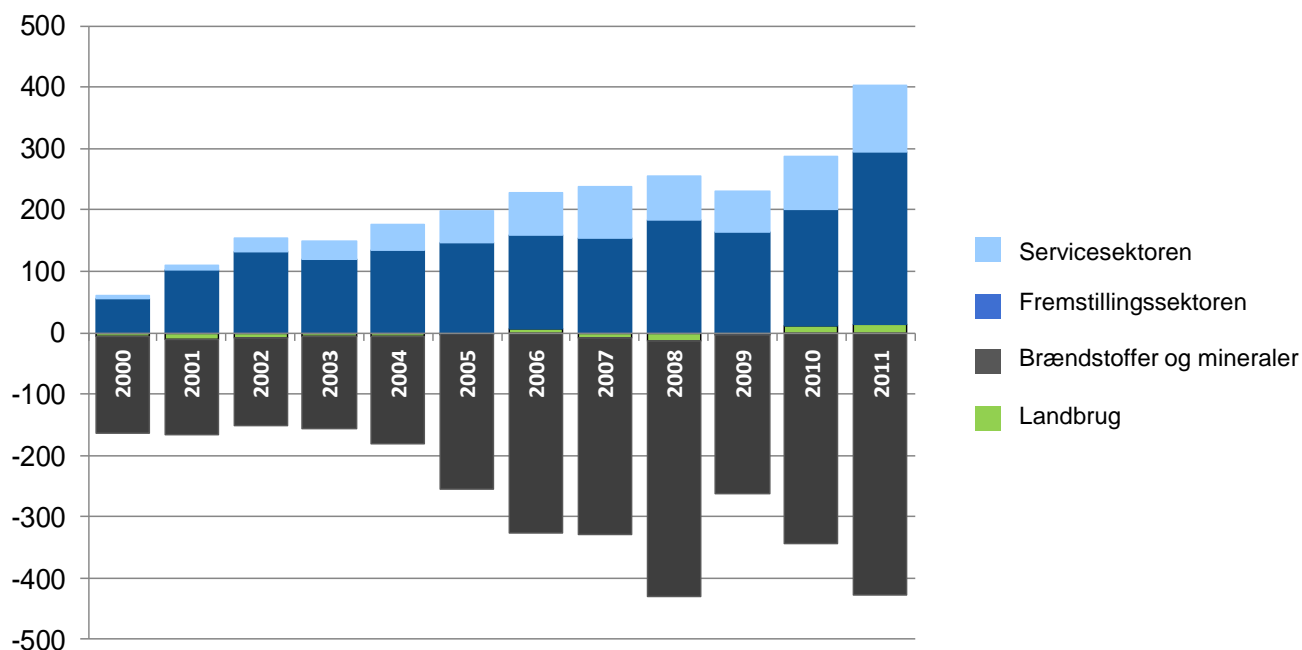
EU sidder på en meget stor andel af eksporten på verdensplan og klarer sig godt sammenlignet med andre industrialiserede lande



Kilde: WTO

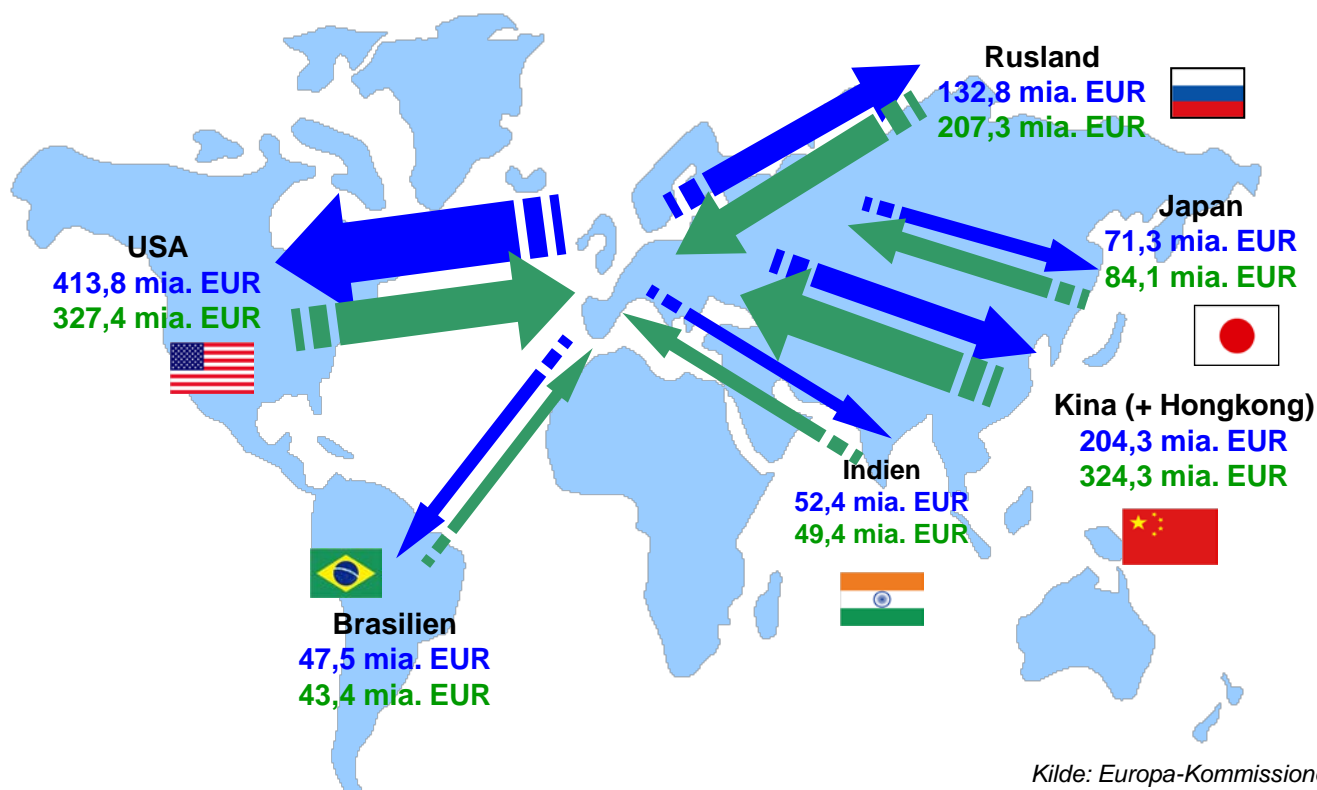
Et stigende overskud inden for fremstillingssektoren og servicesektoren

(i mia. EUR)

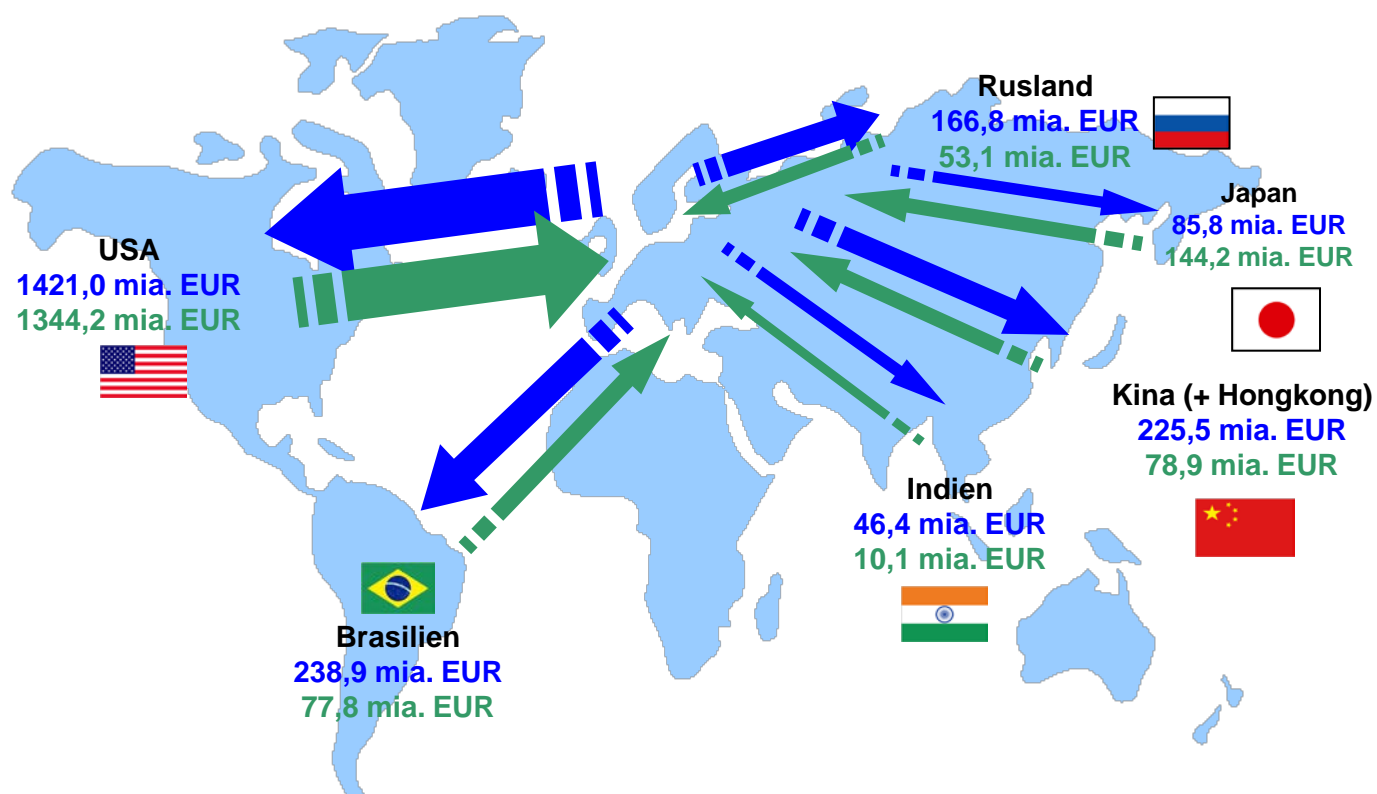


Kilde: Europa-Kommissionen

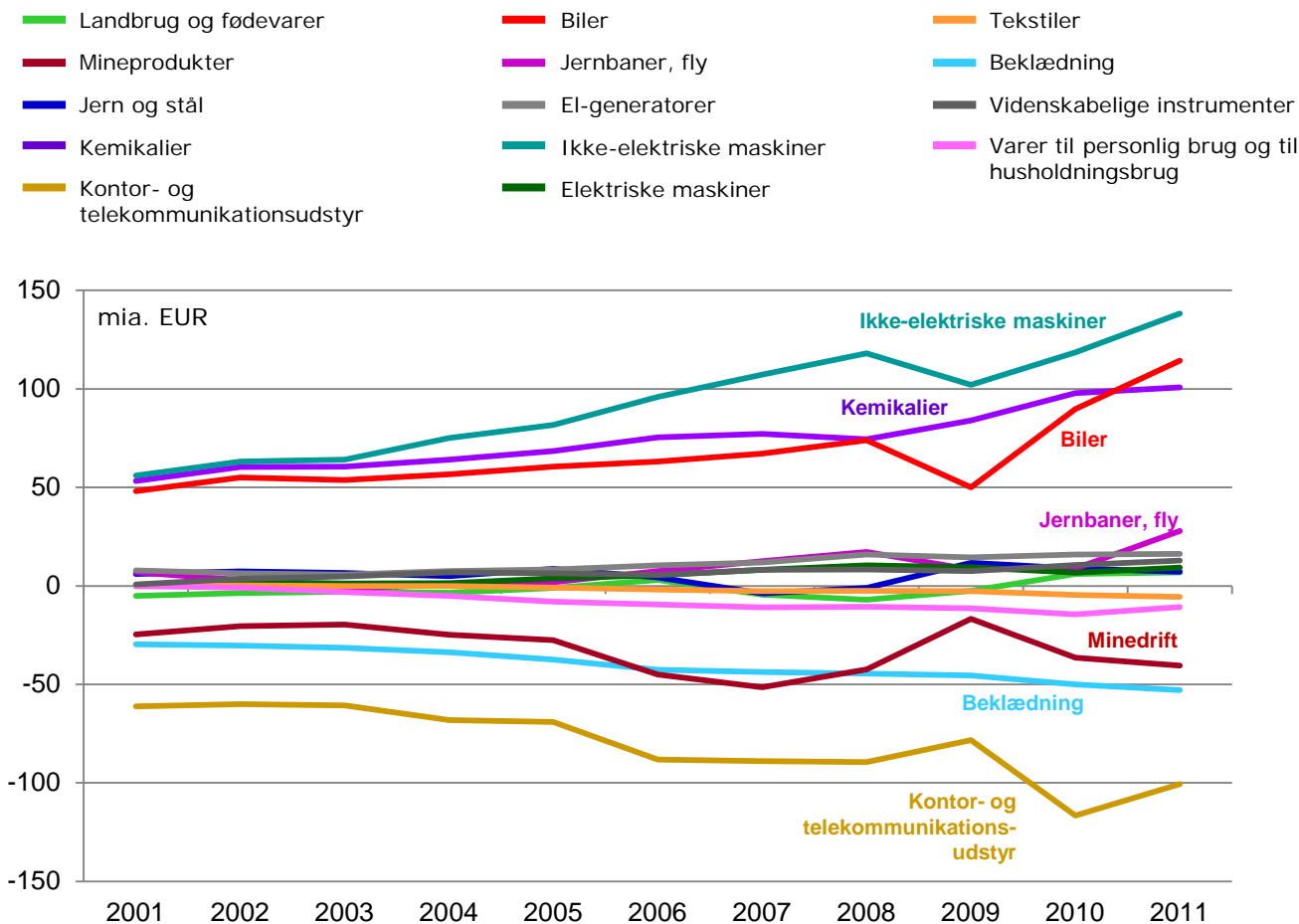
Eksport og import af varer og kommercielle tjenesteydelser mellem EU og dets vigtigste partnere (2011)



EU's ind- og udadgående investeringer fordelt på de vigtigste partnere (2011)

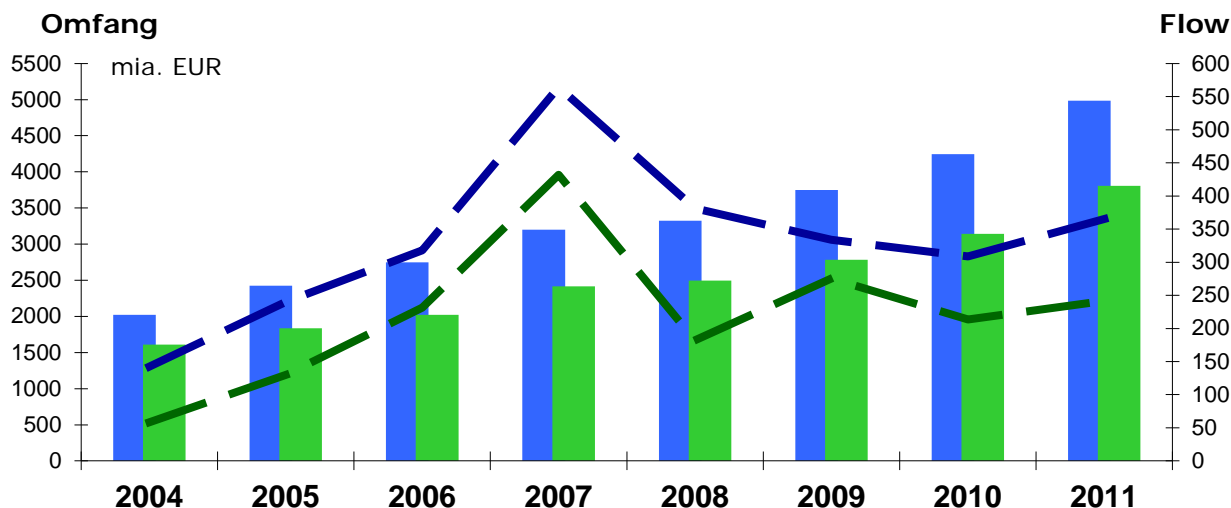


Forskellige tendenser på sektorplan (handelsbalancen i mia. EUR i udvalgte sektorer)



Kilde: Europa-Kommissionen

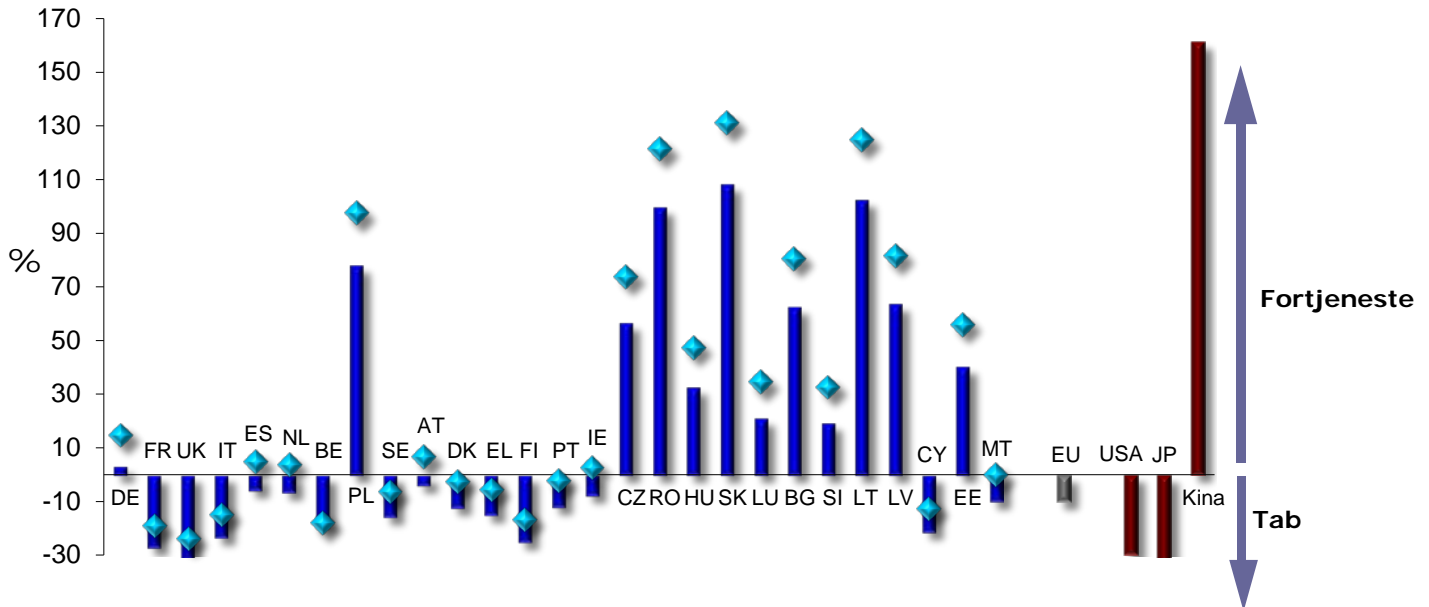
Udenlandske direkte investeringer (FDI) er nøglen til økonomisk udvikling både i og uden for EU (i mia. EUR)



Kilde: Europa-Kommissionen

EU-medlemsstaternes eksportresultater 2000-2010

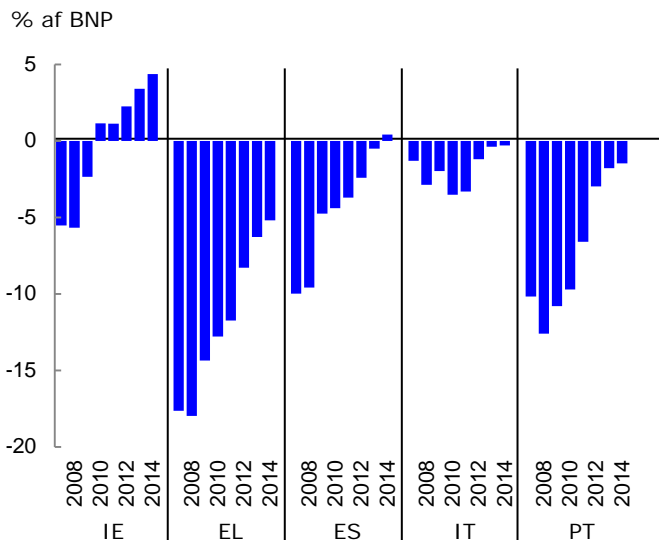
■ Udviklingen i markedsandelen på verdens eksportmarked (i %, 2000-2010) ◆ Udviklingen i EU-landenes samlede eksportandel (i %, 2000-2010)



Kilde: Europa-Kommissionen

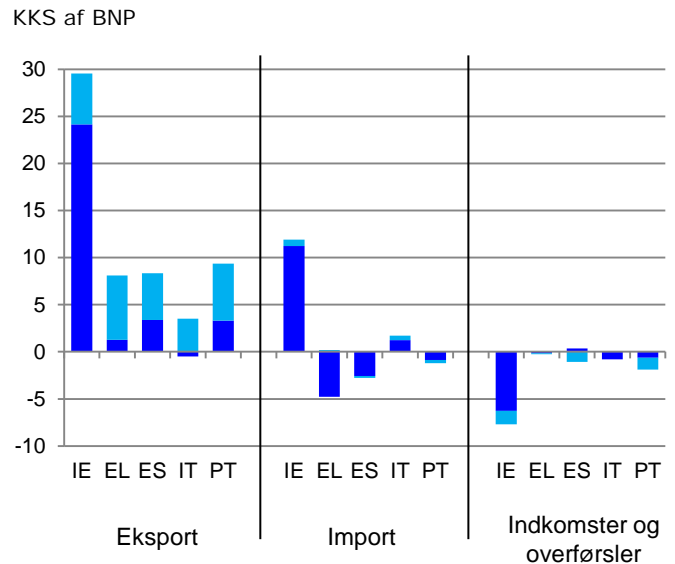
Korrektion af ubalancer (udvalgte EU-medlemsstater)

Minskelse af underskuddet på de løbende poster (2007-2014)



Ændringer i sammensætningen af justeringerne af de løbende poster

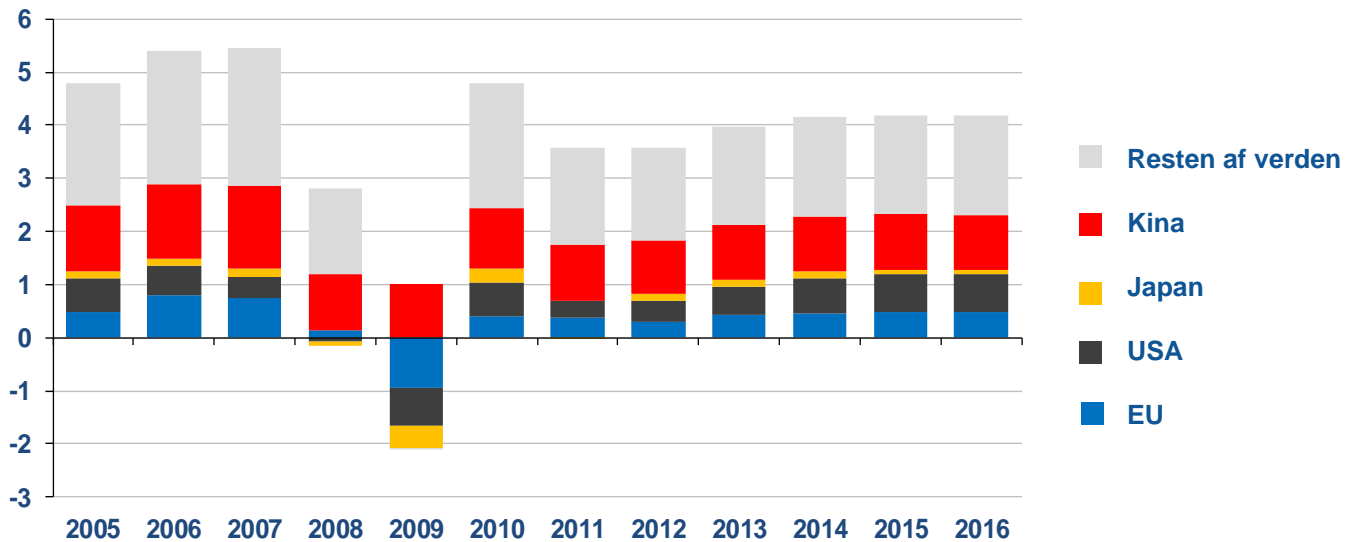
■ 2007-11 ■ 2011-14



Kilde: Europa-Kommissionen

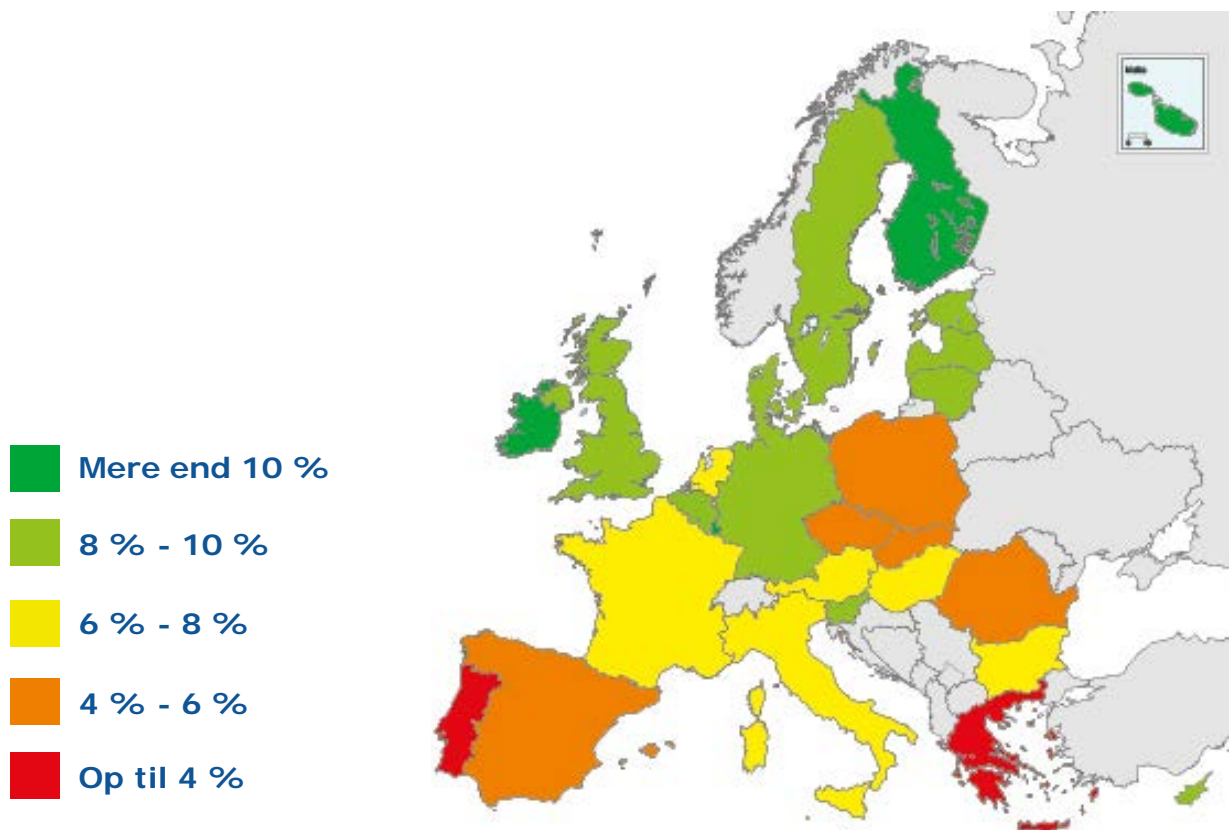
4. Betydningen af handel for EU

Bidrag til stigningen i BNP på verdensplan (%):
90 % af væksten på verdensplan skabes uden for EU



Kilde: IMF, World Economic Outlook

Beskæftigelsen inden for eksportorienterede virksomheder i forhold til den samlede beskæftigelse: ca. 30 mio. job afhænger af handel med lande uden for EU (i %, seneste disponible tal)



Kilde: Europa-Kommissionen

