



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 4.10.2006
COM(2006) 567 definitief

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

EUROPA ALS WERELDSPELER: WERELDWIJD CONCURREREN

Een bijdrage aan de EU-strategie voor groei en werkgelegenheid

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

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

EUROPA ALS WERELDSPELER: WERELDWIJD CONCURREREN

Een bijdrage aan de EU-strategie voor groei en werkgelegenheid

1. DOEL VAN DE MEDEDELING

Groei en werkgelegenheid, en de positieve gevolgen daarvan, staan op de agenda voor Europa van de Europese Commissie centraal. Zij zijn essentieel voor economische welvaart, sociale rechtvaardigheid en duurzame ontwikkeling en om de Europeanen voor de globalisering toe te rusten. Het is ook vooral op grond van deze criteria dat de burgers het nut van Europa voor hun dagelijkse leven zullen beoordelen.

In 2005 werd in de herziene strategie van Lissabon uiteengezet welke stappen wij in Europa moeten nemen om de groei te bevorderen en nieuwe banen te scheppen. Er werd nadrukkelijk gesteld dat een open markt met degelijke interne regels die ook worden gehandhaafd, vooral op gebieden als concurrentie, innovatie, onderwijs, onderzoek en ontwikkeling, werkgelegenheid, sociaal beleid en cohesiebeleid, essentieel zijn om Europese bedrijven te helpen wereldwijd te concurreren. Ook werd gewezen op het belang van open markten overal ter wereld.

Om in een geglobaliseerde economie kans op slagen te hebben, moet deze binnenlandse agenda worden aangevuld met een buitenlandse agenda, die onze handelspolitiek en ander buitenlands beleid omvat. Onze buitenlandse prioriteit op dit gebied was de laatste jaren gericht op de totstandbrenging van een ambitieus, evenwichtig en rechtvaardig multilateraal akkoord voor de verdere liberalisering van de internationale handel, wat zou leiden tot de opening van markten waar Europese bedrijven kunnen concurreren en wat nieuwe kansen voor groei en werkgelegenheid zou bieden. De WTO blijft het meest doeltreffende middel voor de expansie en het beheer van de handel in een op regels gebaseerd systeem en is tevens een hoeksteen van het multilaterale systeem. De ontwikkelingsagenda van Doha blijft onze eerste prioriteit en de Commissie doet er alles aan om de in juli 2006 opgeschorte onderhandelingen van Doha opnieuw op gang te trekken.

Door middel van onze handelspolitiek willen wij ook bijdragen aan de verwezenlijking van een aantal buitenlandse doelstellingen van de EU, met name op het gebied van ontwikkeling en nabuurschap. Dit zal in de EU-handelspolitiek centraal blijven staan. De samenhang van het buitenlandse beleid van de Unie is essentieel om de rol van de EU in de wereld te versterken.

In deze mededeling wordt duidelijk gemaakt hoe de handelspolitiek aan de bevordering van de groei en de schepping van werkgelegenheid bijdraagt en hoe wij in een snel veranderende wereldeconomie een meer omvattende, geïntegreerde en vooruitziende buitenlandse handelspolitiek kunnen verwezenlijken die het Europese concurrentievermogen een grotere impuls geeft. Er wordt op gewezen dat de hulpmiddelen van de EU-handelspolitiek aan nieuwe uitdagingen moeten worden aangepast, dat nieuwe partners moeten worden gewonnen

en dat wij ervoor moeten zorgen dat Europa voor de wereld open blijft en dat andere markten voor ons worden geopend.

Deze mededeling betreft ook een aantal raakvlakken tussen ons binnenlands en ons buitenlands beleid. Aangezien het onderscheid tussen beide beleidsvormen door de globalisering vervaagt, zal ons binnenlands beleid vaak een beslissende invloed hebben op ons buitenlands concurrentievermogen en omgekeerd. Deze Commissie was steeds doordrongen van de noodzaak van een geïntegreerde en coherente benadering van binnenlandse en wereldwijde uitdagingen¹. Maar er moet meer worden gedaan om dit in onze manier van denken en werken tot uitdrukking te brengen².

2. EEN VERANDERENDE WERELD

De huidige veranderingen in de economische wereldorde zijn voor de wereldeconomie en voor de internationale betrekkingen even belangrijk als het einde van de Koude Oorlog. De integratie van de wereldeconomie verloopt steeds sneller, als gevolg van groeiende handels- en kapitaalstromen, verdieping van de financiële markten, dalende vervoerkosten en de omwenteling in de informatie- en communicatietechnologie. Dit creëert ongeziene kansen voor groei en ontwikkeling. Maar het betekent ook nieuwe druk op de natuurlijke hulpbronnen, vooral op ons klimaat, en op traditionele sectoren en levenswijzen. Het heeft geleid tot het wegvallen van oude zekerheden en het ontstaan van nieuwe angsten.

Ondernemingen reageren op deze veranderingen door gebruik te maken van geavanceerde technologieën en buitenlands kapitaal en tegelijk te putten uit grote reserves steeds beter opgeleid personeel in de ontwikkelingswereld. Wereldwijde aanvoerketens veranderen omdat ondernemingen complexe productie en diensten aan lageloonlanden uitbesteden. In plaats van de traditionele handel in eindproducten worden nu diverse onderdelen van een enkel product uit verschillende landen betrokken.

Meer landen dan ooit grijpen de kansen die de globalisering biedt. In de tweede helft van de twintigste eeuw waren de Verenigde Staten, Europa en Japan de stuwende kracht achter de wereldeconomie. Nu komen daar steeds meer open en expanderende economieën bij, vooral China en India, maar ook Brazilië, Rusland en andere. China is al de op twee na grootste exporteur en zal over enkele jaren waarschijnlijk de op een na grootste nationale economie zijn. Tegen die tijd kan India de op vijf na grootste geworden zijn.

Dit alles betekent dat het karakter van de wereldhandel verandert. Wij leven nog niet in een wereld zonder tarieven maar in vele sectoren gaat het wel die kant op. Voor het Europese concurrentievermogen zijn kennis, innovatie, intellectuele eigendom, diensten en het doelmatige gebruik van hulpbronnen tegenwoordig essentieel. Onze handelspolitiek en onze benadering van het internationale concurrentievermogen moeten worden aangepast.

¹ Zie "Een agenda voor de burger", door de Commissie in mei 2006 goedgekeurd, de "Herziening van de EU-strategie voor duurzame ontwikkeling", door de Raad in juni 2006 goedgekeurd, en "Europa in de wereld", door de Commissie in juni 2006 goedgekeurd.

² Het bijgevoegde werkdocument bevat een meer gedetailleerde analyse ter onderbouwing van deze mededeling.

3. ANALYSE: DE BASIS VAN HET EU-CONCURRENTIEVERMOGEN

Het Europese concurrentievermogen kan alleen worden verbeterd als aan twee kritieke en onderling samenhangende eisen is voldaan. Ten eerste moet het juiste binnenlandse beleid worden gevoerd dat terdege rekening houdt met de buitenlandse concurrentie-uitdaging en ervoor zorgt dat wij voor handel en investeringen open blijven. Ten tweede zijn meer openheid en eerlijke regels op andere markten vereist, met name bij onze toekomstige grote handelspartners. Beide eisen moeten zijn gebaseerd op transparante en doeltreffende regels, zowel binnenlands, bilateraal als multilateraal.

3.1. Het juiste binnenlandse beleid

a) Concurrerende markten

De interne markt zorgt ervoor dat EU-ondernemingen wereldwijd kunnen concurreren. De internemarktregels bevorderen voorspelbaarheid en transparantie en stellen bedrijven in staat om van een grote markt en van schaalvoordelen te profiteren, moedigen de efficiënte aanwending van hulpbronnen en innovatie aan en verhinderen dat overheidssteun als concurrentieverstorend en protectionistisch middel wordt gebruikt. De interne markt heeft geleid tot de ontwikkeling van hoogwaardige regels en normen die bijdragen aan de totstandkoming van wereldnormen.

Concurrerende markten hebben de Europese industrie geholpen om ondanks de globalisering haar aandeel in het bbp min of meer te behouden, terwijl de VS en Japan terrein hebben verloren. De productie van de EU-industrie is de laatste twintig jaar met 40% gestegen³ en de positie van de EU op de wereldmarkten is vrijwel stabiel gebleven. Onze dienstensectoren zijn op vele gebieden wereldleider.

Dit is vooral omdat EU-bedrijven goederen en diensten met een betere vormgeving en van betere kwaliteit verkopen⁴. Hoogwaardige producten maken een derde van de wereldvraag en de helft van de Europese export uit. Voor deze producten van hogere waarde komt de EU net na Japan, maar voor de VS, terwijl landen als China ver achterop liggen.

Wel verliest de EU terrein in de hightechsectoren. Zij kan de producten uit het topsegment van de markt alleen blijven verkopen als wij onze prestaties op het gebied van innovatie, onderwijs, onderzoek en ontwikkeling, zowel voor goederen – waaronder kwaliteitslandbouwproducten met hoge toegevoegde waarde – als voor diensten verbeteren. Wij moeten ook in het oog houden op welke landen onze export gericht is. Europa exporteert veel naar landen waar de vraag stagneert, maar minder dan Japan en de VS naar snel groeiende markten, vooral in Azië.

b) Openheid

Een Europese open economie is essentieel voor de schepping van werkgelegenheid en groei in Europa en voor ons internationaal concurrentievermogen. Door open te staan voor de wereldhandel en voor wereldwijde investeringen kunnen wij de voordelen van een

³ Zie de mededeling van de Commissie "Een nieuw industriebeleid: betere raamvoorwaarden voor een bloeiende industrie" (oktober 2005).

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

doeltreffende interne markt beter exploiteren. Hierdoor wordt de binnenlandse economie blootgesteld aan creatieve concurrentiedruk, wat betekent dat innovatie wordt gestimuleerd en beloond, nieuwe technologieën toegankelijk worden gemaakt en meer investeringsprikkels worden gegeven.

Europa moet protectionisme afwijzen. Protectionisme doet de prijzen voor de consument en het bedrijfsleven stijgen en beperkt de keuze. Op middellange termijn leidt de bescherming van met import concurrerende sectoren tegen eerlijke buitenlandse concurrentie ertoe dat middelen worden onttrokken aan meer productieve sectoren van de economie. Aangezien onze welvaart van de handel afhangt, zouden andere landen die op hun beurt belemmeringen opwerpen onze economie schade berokkenen.

Daarentegen kan het opleggen van tijdelijke en gerichte beperkingen op concurrentieverstorende invoer in Europa een rol spelen bij de verdediging van Europese belangen tegen oneerlijke handel. Wij moeten deze noodzakelijke handelsbeschermingsinstrumenten in stand houden, maar ze wel aanpassen aan veranderende omstandigheden in de wereldhandel.

c) Sociale rechtvaardigheid

Wij moeten ook de potentieel ontwrichtende gevolgen van de opening van de markt voor sommige regio's en werknemers, vooral voor de minder gekwalificeerde, onder ogen zien. Structurele verandering is niet nieuw, maar wordt door de globalisering bespoedigd. Belemmeringen voor aanpassing op de interne markt opheffen en middelen overhevelen naar sectoren waar zij doeltreffender kunnen worden gebruikt, is essentieel om in Europa de voordelen van handel binnen te halen en werkgelegenheid te scheppen. Maar de negatieve gevolgen van de opening van de handel kunnen in sommige sectoren of regio's sterk voelbaar zijn en politieke oppositie tegen open handel aanwakkeren. Wij moeten beter op de gevolgen van de opening van de handel anticiperen door sectoren, regio's en werknemers te helpen zich aan te passen en door de burgers van de voordelen van open handel te laten profiteren. Net zoals wij in de EU sociale rechtvaardigheid en cohesie nastreven, moeten wij onze waarden, met inbegrip van sociale en milieunormen en culturele verscheidenheid, ook in de rest van de wereld bevorderen⁵.

3.2. Buitenlandse markten openen

De geleidelijke opening van de handel is een belangrijke stimulans voor de productiviteit, groei en werkgelegenheid en is essentieel om armoede terug te dringen en ontwikkeling te bevorderen. Op langere termijn biedt zij de mogelijkheid om vele van de factoren aan te pakken die ten grondslag liggen aan de huidige wereldwijde uitdagingen, onder meer op het gebied van veiligheid, migratie en klimaatverandering.

Ons voornaamste argument is dat de afwijzing van protectionisme bij ons gepaard moet gaan met een actieve rol bij de totstandbrenging van open markten en eerlijke handelsvoorwaarden in het buitenland. Dit zorgt voor een beter ondernemingsklimaat overal ter wereld en zet aan tot economische hervormingen in andere landen. Het versterkt de concurrentiepositie van de EU-industrie in een geglobaliseerde economie en is noodzakelijk om de binnenlandse politieke steun voor onze eigen openheid te behouden. Bij de

⁵ Zie "Bevordering van waardig werk voor iedereen", door de Commissie in mei 2006 goedgekeurd.

verwezenlijking van deze agenda gaat het vooral om twee elementen: meer aandacht voor grote opkomende economieën en regio's aan de ene kant en voor handelsbelemmeringen buiten de grenzen aan de andere kant.

Grote opkomende economieën, vooral China, India en Brazilië, plukken terecht de vruchten van hun steeds grotere rol in de wereldeconomie. Samen vertegenwoordigen zij nu 15% van de wereldhandelsstromen. Deze groei, die het gevolg is van geleidelijke liberalisering, was essentieel om miljoenen mensen aan de armoede te onttrekken, wat als een historische prestatie kan worden beschouwd.

De EU is al zeer open voor export uit deze opkomende en andere ontwikkelingslanden en is bereid nog verder te gaan. Maar de meeste opkomende landen combineren hoge groei met onnodig hoge belemmeringen voor de EU-export. Naarmate zij een grotere rol spelen en meer voordelen uit het wereldhandelssysteem putten, neemt ook hun verantwoordelijkheid toe en moeten zij hun rol bij de instandhouding van een wereldstelsel dat openheid bevordert ten volle vervullen.

Bij deze openheid gaat het niet langer alleen om tarieven. **Werkelijke markttoegang in de 21^e eeuw waarborgen, betekent ook nieuwe aandachtspunten vaststellen** en middelen voor de handelspolitiek ontwikkelen om de handel zodanig te openen dat het werkelijk een verschil uitmaakt:

a) Non-tarifaire belemmeringen

Verlaging van de tarieven blijft belangrijk om voor de Europese industrie- en landbouwproducten markten te openen. Maar terwijl steeds meer tarieven wegvallen, worden non-tarifaire belemmeringen, zoals onnodige handelsbeperkende regelingen en procedures, de voornaamste hinderpalen. Deze zijn vaak minder zichtbaar en complexer en kunnen gevoeliger liggen omdat zij direct met binnenlandse regelgeving te maken hebben. Regulering van de handel is noodzakelijk, maar moet op een transparante en niet-discriminerende manier gebeuren, met zo weinig mogelijk beperkingen voor de handel en rekening houdend met andere legitieme beleidsdoelstellingen.

Non-tarifaire handelsbelemmeringen aanpakken is niet eenvoudig, er zijn veel middelen voor nodig en het WTO-systeem bestrijkt niet alle aspecten. Instrumenten zoals overeenkomsten inzake wederzijdse erkenning, internationale dialogen over normalisering en regelgeving en technische bijstand aan derde landen zullen steeds belangrijker worden om de handel te bevorderen en om concurrentieverstorende regels en normen te voorkomen. Binnen de Commissie en onder meer ook met de lidstaten en met de industrie zal anders moeten worden samengewerkt om de belemmeringen te identificeren en aan te pakken.

b) Toegang tot hulpbronnen

Meer dan ooit moet Europa importeren om te exporteren. Hoge prioriteit moet worden verleend aan het wegwerken van beperkingen op de toegang tot hulpbronnen, zoals energie, metaal en schroot, primaire grondstoffen waaronder bepaalde landbouwgrondstoffen, en huiden en vellen. Maatregelen van sommige van onze grootste handelspartners om de toegang tot hun voorraden van deze basisproducten te beperken, plaatsen sommige EU-industrieën voor grote problemen. Tenzij deze beperkingen op de toegang tot hulpbronnen om veiligheids- of milieuredenen gerechtvaardigd zijn, moeten zij worden opgeheven.

Energie zal een zeer belangrijke rol spelen. Naarmate de wereldvraag stijgt en Europa afhankelijker wordt van buitenlandse energiebronnen, moet de EU verder gaan met de ontwikkeling van een samenhangend beleid voor concurrerende, veilige en duurzame energie. Naar binnen toe betekent dit zorgen voor één EU-energiemarkt en bevordering van een duurzame, doelmatige en diverse energiemix. Naar buiten toe moeten wij streven naar meer transparantie en naar een beter beheer en een betere handel in de energiesector in derde landen door middel van niet-discriminerende voorwaarden voor doorvoer en toegang van derden tot exportpijpleidingen en door te helpen de productie- en exportcapaciteit te verbeteren en de energievervoerinfrastructuur te ontwikkelen. Diversiteit op het gebied van bronnen, bevoorrading en doorvoer is voor ons binnenlands en buitenlands beleid essentieel.

Het nastreven van economische groei door handel kan gevolgen hebben voor het milieu, vooral voor de biodiversiteit en ons **klimaat**. Ons buitenlands concurrentiebeleid zal energie-efficiëntie, het gebruik van duurzame energiebronnen, waaronder biobrandstoffen, lage-emissietechnologie en rationeel energieverbruik in Europa en wereldwijd moeten aanmoedigen, zowel om de toenemende wereldvraag naar energie af te remmen als om de voorzieningszekerheid te vergroten. Met name de verbindingen tussen handelspolitiek en klimaatverandering moeten nader worden bestudeerd.

c) Nieuwe groeisectoren

Wij zullen ons meer moeten richten op de opening van de markt en op strengere regels in nieuwe handelsregio's die voor ons van economisch belang zijn, met name op het gebied van **intellectuele-eigendomsrechten, diensten, investeringen, overheidsopdrachten en concurrentie**.

Het voordeel van de toegang tot nieuwe markten wordt voor het EU-bedrijfsleven sterk gereduceerd wanneer de betrokken landen de **intellectuele-eigendomsrechten** onvoldoende beschermen. Schendingen van de intellectuele-eigendomsrechten hebben tot gevolg dat de houders van deze rechten de inkomsten uit hun investeringen ontberen en dat de levensvatbaarheid van de meest innovatieve en creatieve ondernemingen uiteindelijk in het gedrang komt. Momenteel is de grootste uitdaging de naleving van bestaande verbintenissen af te dwingen, vooral in opkomende economieën. De Commissie heeft grote inspanningen geleverd voor de bestrijding van namaak en voor een betere handhaving van de intellectuele-eigendomsrechten in de voornaamste derde landen, zoals China. Wij hebben de samenwerking met partners zoals de VS en Japan op het gebied van intellectuele-eigendomsrechten versterkt en wij hebben gewerkt aan de bescherming van geografische aanduidingen van de EU. Er moet echter nog veel meer gebeuren.

Diensten zijn de hoeksteen van de EU-economie. Zij zijn goed voor 77% van het bbp en van de werkgelegenheid, en vormen een gebied waar Europa een comparatief voordeel en het grootste groeipotentieel voor EU-export heeft. De geleidelijke liberalisering van de wereldhandel in diensten is een belangrijke factor voor de toekomstige economische groei, ook in de ontwikkelingslanden. De EU zal met haar voornaamste handelspartners moeten onderhandelen over de liberalisering van de handel in diensten, vooral waar de markttoegang moeilijk is of wanneer onze partners weinig WTO-verbintenissen zijn aangegaan.

De verbetering van de **investeringsvoorwaarden** in derde landen voor diensten en andere sectoren kan een belangrijke bijdrage leveren aan de groei, zowel in de EU als in de ontvangende landen. Naarmate de aanvoerketens worden geglobaliseerd, wordt het belangrijker om vrij in derde markten te kunnen investeren. Geografie en nabijheid spelen nog

steeds een grote rol. "Fysieke" aanwezigheid in het buitenland helpt EU-bedrijven van marktkansen te profiteren, maakt de handelstroom beter voorspelbaar en verstevigt het imago en de reputatie van het bedrijf en van zijn land van oorsprong.

Overheidsopdrachten zijn een gebied waar voor EU-exporteurs nog een groot potentieel braak ligt. EU-ondernemingen zijn wereldleiders op gebieden zoals vervoermaterieel, openbare werken en nutsvoorzieningen, maar zij worden geconfronteerd met discriminerende praktijken bij vrijwel al onze handelspartners, waardoor in de praktijk exportmogelijkheden wegvallen. Dit is waarschijnlijk de grootste handelssector die aan multilaterale regels onttrokken blijft.

Het gebrek aan regels op het gebied van **concurrentie** en overheidssteun leidt tot een beperking van de markttoegang omdat daardoor nieuwe barrières worden opgeworpen die in de plaats komen van tarieven of traditionele non-tarifaire belemmeringen. De EU heeft een strategisch belang bij de ontwikkeling van internationale regels en samenwerking op het gebied van het concurrentiebeleid en moet ervoor zorgen dat Europese ondernemingen in derde landen niet lijden onder onredelijke subsidiëring van plaatselijke ondernemingen of onder concurrentieverstorende praktijken. Op dit gebied moet nog veel worden gepresteerd. In de meeste landen is er nog maar weinig transparantie wat steunverlening betreft.

Op al deze gebieden zijn transparante, doeltreffende en in de praktijk nageleefde regels essentieel. Ons concurrentievermogen is gebaseerd op de goede handhaving van dergelijke regels. Wij moeten echter ook met anderen samenwerken om te bewerkstelligen dat zij even goede regels en normen hanteren.

4. AGENDA: EEN ACTIEPLAN VOOR HET BUITENLANDSE CONCURRENTIEVERMOGEN VAN DE EU

Op grond van deze analyse moeten wij een agenda voor in de komende maanden en jaren te nemen maatregelen opstellen. Wij moeten proberen in te werken op de krachten die de verandering aansturen, en wij moeten ernaar streven de kansen van de globalisering te grijpen en de risico's te beheren. Dit is de uitdaging die centraal staat in de mededeling *Een agenda voor de burger* van de Commissie van 10 mei 2006. De leidende rol van de Commissie bij het EU-handelsbeleid, in nauwe samenwerking met onder meer de lidstaten en het Parlement, is voor Europa een unieke bron van sterkte, en deze rol wordt op geen andere beleidsgebied geëvenaard. Wij moeten er echter ook voor zorgen dat onze prioriteiten en methoden aan de toekomstige uitdagingen aangepast zijn.

4.1. Binnenlands

De herziene strategie van Lissabon omvat een samenhangende agenda voor de aanpassing van de Europese economieën aan de nieuwe wereldsituatie. Om onze binnenlandse regels zodanig aan te passen dat wij tegen nieuwe druk bestand zijn en op nieuwe kansen kunnen inspelen, is in de *Agenda voor de burger* een grondige hervorming van de interne markt voorgesteld. Er zal worden nagegaan hoe de interne markt het Europese bedrijfsleven meer kan helpen internationaal te concurreren door te diversifiëren, te specialiseren en te innoveren. Maar wij moeten nu ook andere beleidsinitiatieven opzetten.

Ons beleidvormingsproces moet rekening houden met de wereldwijde concurrentie-uitdagingen. Hoe meer samenhang er bestaat tussen onze regels en praktijken en die van onze

voornaamste partners, hoe beter dat voor het EU-bedrijfsleven is. Wij moeten het voortouw nemen om ervoor te zorgen dat optimale praktijken worden gedeeld en dat wereldwijde regels en normen worden ontwikkeld. Dit kan alleen doeltreffend gebeuren wanneer wij bij de opstelling van onze regelgeving en van andere normen ook rekening houden met de buitenlandse dimensie. Dit is geen kwestie van een afzwakking van onze regels. Het gaat er bij de vaststelling van onze regels veeleer om zoveel mogelijk een open en flexibele benadering te volgen om zo toekomstige spanningen te voorkomen en op die manier het Europese bedrijfsleven te ondersteunen. Dit maakt al deel uit van onze agenda voor betere regelgeving in de EU, maar wij kunnen nog meer doen. Internationale en bilaterale samenwerking op regelgevingsgebied staat hierbij centraal.

De Europese burgers verwachten positieve resultaten van economische en structurele veranderingen. Het pleidooi voor openheid is weinig zinvol wanneer de burgers niet van die openheid profiteren. De Commissie en de lidstaten spelen een belangrijke rol om te verhinderen dat de voordelen van open handel en globalisering alleen aan specifieke belangen ten goede komen. Na de liberalisering van de textielhandel eind 2005 zijn deze voordelen niet systematisch doorgegeven. De Commissie zal een systematisch toezicht op de invoer en de consumptieprijzen organiseren alvorens verdere maatregelen te nemen.

Bedrijven en mensen kunnen zich alleen aan veranderingen aanpassen als ze daar tijd voor krijgen en als de veranderingen voorspelbaar zijn. De nieuwe generatie EU-programma's inzake het cohesiebeleid bieden de kans om te anticiperen op veranderingen die te maken hebben met de globalisering, ons daarop voor te bereiden en erop te reageren. Wij moeten deze kansen grijpen. Het Europees Fonds voor aanpassing aan de globalisering zal ook snel antwoord bieden op eenmalige, duidelijk omschreven problemen die het gevolg zijn van herstructurering. Het is de bedoeling aanpassing, duurzame groei en werkgelegenheid te bevorderen, niet om specifieke banen en bedrijven van onvermijdelijke verandering af te schermen. Wij zullen de handel voor ondernemingen in Europa ook gemakkelijker maken door de EU-douane te moderniseren. Daartoe zal het douanewetboek worden herzien en zal e-douane worden ingevoerd.

4.2. Buitenlands

a) De WTO

De wereld heeft behoefte aan een sterk multilateraal handelssysteem. Het is de meest doeltreffende manier om de handel in ieders voordeel uit te breiden en te beheren en een uniek kader voor de regeling van geschillen op te zetten.

Europa blijft voorstander van multilateralisme, waartoe wij ons verbonden hebben, en wij zijn bereid een redelijke prijs te betalen om het systeem in stand te houden. De opschorting van de onderhandelingen van Doha betekent een gemiste kans voor wereldwijde groei en ontwikkeling. De EU heeft heel wat voorstellen voor liberalisering gedaan, vooral ook op landbouwgebied, en heeft zich bereid verklaard binnen de grenzen van haar huidige mandaat nog verder te gaan om tot een wereldwijd akkoord te komen. **Europa blijft achter de WTO staan en werkt hard om de onderhandelingen te hervatten zodra de omstandigheden in andere landen dat mogelijk maken.**

b) Vrijhandelsovereenkomsten

Als met vrijhandelsovereenkomsten omzichtig wordt omgegaan, kunnen deze op de WTO en op andere internationale regels voortbouwen en voor meer en snellere openheid en integratie

zorgen; zij kunnen vraagstukken regelen die nog niet voor multilateraal overleg in aanmerking komen en het terrein voor het volgende niveau van multilaterale liberalisering voorbereiden. Vele belangrijke kwesties, waaronder investeringen, overheidsopdrachten, concurrentie, andere regelgevingskwesties en het afdwingen van intellectuele-eigendomsrechten, die nu nog buiten de WTO vallen, kunnen door vrijhandelsovereenkomsten worden geregeld.

Maar dergelijke overeenkomsten kunnen ook risico's inhouden voor het multilaterale handelssysteem. Zij kunnen de handel bemoeilijken, het beginsel van non-discriminatie uithollen en de zwakste economieën uitsluiten. Vrijhandelsovereenkomsten kunnen alleen een positieve uitwerking hebben wanneer zij een zeer ruim gebied bestrijken, in liberalisering van vrijwel alle handel voorzien en verder gaan dan de WTO-regels. Het zal de prioriteit van de EU zijn nieuwe handelsovereenkomsten, ook de onze, als springplank en niet als struikelblok voor multilaterale liberalisering aan te wenden.

Vrijhandelsovereenkomsten zijn voor Europa zeker niet nieuw. Zij spelen bijvoorbeeld een belangrijke rol in het Europese nabuurschap doordat zij met deze landen hechtere banden smeden op economisch en regelgevingsgebied. Zij maken deel uit van onze onderhandelingen voor economische partnerschapsovereenkomsten met de Afrikaanse, Caraïbische en Stille Zuidzeelanden en van toekomstige associatieovereenkomsten met Midden-Amerika en de Andesgemeenschap. Maar terwijl onze huidige bilaterale overeenkomsten onze nabuurschaps- en ontwikkelingsdoelstellingen goed dienen, is dat voor onze voornaamste handelsbelangen, onder meer in Azië, minder het geval. De inhoud van deze overeenkomsten blijft ook beperkt. Wij moeten in de toekomst in bilaterale handelontwikkelingen andere kwesties en de ruimere rol van de handelspolitiek in de buitenlandse betrekkingen van de EU laten meespelen. Maar de handelspolitiek kan pas aan de bevordering van groei en werkgelegenheid bijdragen als economische factoren de doorslag geven bij beslissingen over welke vrijhandelsovereenkomsten zullen worden gesloten.

De voornaamste economische criteria voor nieuwe partners bij vrijhandelsovereenkomsten zijn marktpotentieel (economische omvang en groei) en de mate waarin belangen in het nadeel van de EU-export worden beschermd (tarieven en non-tarifaire belemmeringen). Wij moeten ook rekening houden met de onderhandelingen die onze potentiële partners met EU-concurrenten voeren, met de waarschijnlijke weerslag daarvan op EU-markten en -economieën, en met het gevaar dat de preferentiële toegang tot EU-markten die onze buurlanden en ontwikkelingslanden momenteel genieten, wordt uitgehouden.

Met deze criteria voor ogen moeten **ASEAN**, **Korea** en **Mercosur** (waarmee onderhandelingen lopen) als prioriteit worden beschouwd. Zij combineren een hoog beschermingsniveau met een groot marktpotentieel en zijn vrijhandelsovereenkomsten met EU-concurrenten aan het sluiten. **India**, **Rusland** en de **Samenwerkingsraad van de Golfstaten** (waarmee ook onderhandelingen lopen) combineren ook marktpotentieel en bescherming en zijn dus voor de EU direct van belang. Ook China voldoet aan veel van deze criteria, maar vergt speciale aandacht gezien de kansen en gevaren die het oplevert.

Wat de inhoud betreft, zouden nieuwe, door concurrentieoverwegingen ingegeven vrijhandelsovereenkomsten zeer omvattend moeten zijn en een groot toepassingsgebied moeten hebben, zodat een maximale liberalisering van de handel, waaronder een verreikende liberalisering van diensten en investeringen, kan worden bereikt. In nauwe samenwerking met de lidstaten zou een ambitieus model voor een EU-investeringsovereenkomst moeten worden opgesteld. Wanneer onze partners vrijhandelsovereenkomsten hebben ondertekend met landen

die EU-concurrenten zijn, moeten wij ten minste naar gelijke behandeling streven. Kwantitatieve invoerbeperkingen en alle mogelijke rechten, belastingen, heffingen en beperkingen op de uitvoer moeten worden uitgeschakeld.

Vrijhandelsovereenkomsten moeten ook non-tarifaire belemmeringen aanpakken door middel van een zo groot mogelijke convergentie van de regelgeving en moeten sterke bepalingen bevatten ter bevordering van de handel, alsmede inzake intellectuele-eigendomsrechten en concurrentie, onder meer over de handhaving van deze rechten in overeenstemming met de desbetreffende EU-richtlijn. Wij zullen trachten bepalingen inzake goed bestuur op financieel, juridisch en belastinggebied op te nemen waar dat nuttig is. Wij moeten er ook voor zorgen dat de regels betreffende de oorsprong in vrijhandelsovereenkomsten eenvoudiger zijn en beter op de hedendaagse realiteit van een geglobaliseerde wereld zijn afgestemd. Wij zullen interne mechanismen invoeren om toe te zien op de uitvoering en de resultaten van nieuwe vrijhandelsovereenkomsten.

Wanneer wordt overwogen nieuwe vrijhandelsovereenkomsten te sluiten, zullen wij inspanningen moeten leveren om duurzame ontwikkeling door middel van onze bilaterale handelsbetrekkingen te bevorderen. Dit kan onder meer betekenen dat wij nieuwe samenwerkingsprocedures moeten invoeren op gebieden die met arbeidsnormen en milieubescherming te maken hebben. Wij zullen ook rekening houden met de ontwikkelingsbehoeften van onze partners en met de mogelijke weerslag van een overeenkomst op andere ontwikkelingslanden, met name op de preferentiële toegang van arme landen tot de EU-markten. De mogelijke gevolgen voor ontwikkeling moeten een onderdeel vormen van de algemene effectbeoordeling die zal worden uitgevoerd, alvorens wordt besloten over een vrijhandelsovereenkomst te onderhandelen. In overeenstemming met het standpunt van de WTO zullen wij onze partners bij een vrijhandelsovereenkomst aanmoedigen om de toegang tot hun markt voor de minst ontwikkelde landen te vergemakkelijken, zo mogelijk door vrije toegang zonder rechten en contingenten te verlenen.

Dit zijn zeer ambitieuze doelstellingen. Onderhandelingen over bilaterale overeenkomsten kunnen ingewikkeld en veeleisend zijn maar wij moeten voor het voeren van onderhandelingen solide uitgangspunten vaststellen. Wij zullen van meet af aan moeten nagaan of onze ambities met die van onze toekomstige partners overeenstemmen om te vermijden dat onderhandelingen later vastlopen omdat de verwachtingen te zeer uiteenlopen. Het besluit om onderhandelingen te openen, moet per geval worden genomen op grond van deze economische criteria, maar ook van de bereidheid van onze partners en van ruimere politieke overwegingen. De inhoud van vrijhandelsovereenkomsten moet passen in het kader van de relaties met het betrokken land of de betrokken regio. De beste manier om dit binnen de ruimere institutionele structuur te bereiken, zal per geval moeten worden bepaald.

c) Trans-Atlantische handel en concurrentievermogen

De trans-Atlantische handelsbetrekkingen zijn veruit de omvangrijkste ter wereld en vormen het hart van de wereldeconomie. Wanneer wij niet-traditionele, non-tarifaire handelsbelemmeringen aanpakken, kan dat in de EU en de VS aanzienlijke economische voordelen opleveren. Wij zijn daar al een hele tijd mee bezig en de jongste initiatieven zijn het in 2005 opgezette trans-Atlantisch economisch initiatief en een reeks dialogen over regelgeving. Hoewel enige vooruitgang is geboekt, is dit een moeilijk terrein gebleken en zijn nieuwe impulsen noodzakelijk.

Wij moeten ook samenwerken om wereldwijde uitdagingen aan te gaan. Gezien ons gewicht in de wereldeconomie is samenwerking tussen de EU en de VS van groot belang op gebieden als bescherming van intellectuele-eigendomsrechten of handelszekerheid.

d) China

China is op zich de grootste test om te zien of Europa in staat is de kansen van globalisering voor werkgelegenheid en groei te benutten. China staat voor grote uitdagingen en moet dringende sociale, economische en milieukwesties aanpakken. Europa moet China op zijn juiste waarde schatten en het land als een kans, een uitdaging en een toekomstige partner zien.

De Commissie zal de komende weken een brede strategie voor China uitstippelen. Voor economische en handelsvraagstukken zal de strategie duidelijke prioriteiten vaststellen, zich richten op de voornaamste uitdagingen zoals de handhaving van intellectuele-eigendomsrechten, markttoegang en investeringskansen en erop wijzen dat bij de aanpak van deze kwesties binnen de Commissie en onder andere met de lidstaten beter moet worden samengewerkt.

e) Handhaving van de intellectuele-eigendomsrechten

De EU moet proberen de bepalingen inzake intellectuele-eigendomsrechten in toekomstige bilaterale overeenkomsten te versterken en bestaande verbintenissen te doen nakomen om de schendingen van intellectuele-eigendomsrechten en de productie en uitvoer van namaakgoederen terug te dringen. De Commissie zal haar handhavingsactiviteit en de samenwerking met een aantal prioriteitslanden, met name China, Rusland, ASEAN, Korea, Mercosur, Chile en Oekraïne, versterken en in het kader van de toetredingsonderhandelingen zullen wij een betere handhaving in Turkije nastreven. Dit omvat betere douanesamenwerking, totstandbrenging en versterking van dialogen over intellectuele-eigendomsrechten, versterking van onze aanwezigheid ter plaatse, toewijzing van meer middelen ter ondersteuning van houders van rechten, met name kleine en middelgrote ondernemingen, en bewustmaking van EU-bedrijven, vooral van bedrijven die met China handelen, van het belang van intellectuele-eigendomsrechten.

f) Herziene markttoegangsstrategie

De EU-markttoegangsstrategie werd in 1996 opgezet om de handhaving van multilaterale en bilaterale handelsakkoorden en de opening van de markten van derde landen te bevorderen. Zij heeft tot doel exporteurs informatie over markttoegangsvoorwaarden te verstrekken en een kader voor de opheffing van handelsbelemmeringen op te zetten. De Market Access Database, die bedoeld was om deze strategie te ondersteunen, heeft bedrijven en beleidmakers over de marktvoorwaarden weliswaar geïnformeerd, maar heeft haar doel nooit volledig bereikt.

De Commissie zal begin 2007 een mededeling over een herziene markttoegangstrategie bekendmaken. Dit zal waarschijnlijk inhouden dat geregeld prioriteiten moeten worden gesteld voor sectoren en markten waar de verwijdering van handelsbelemmeringen voor EU-exporteurs de meeste voordelen oplevert.

De Commissie zal middelen in kernlanden moeten concentreren, in technische expertise moeten investeren, beleidshulpmiddelen moeten coördineren en nauwer met de lidstaten en met de industrie en exporteurs moeten samenwerken. Wij moeten ook lering trekken uit

lopende onderhandelingen om te zien wat haalbaar is en wat niet, wanneer wij meer complexe barrières proberen te slechten.

g) Overheidsopdrachten

Bijna al de grootste EU-handelspartners hanteren restrictieve, voor EU-leveranciers discriminerende praktijken bij overheidsopdrachten. De Commissie overweegt een voorstel in te dienen om dergelijke praktijken aan de kaak te stellen en EU-leveranciers gelijke kansen te bieden wanneer zij voor overheidsopdrachten in het buitenland een inschrijving indienen.

De beste manier om deze kwesties aan te pakken is derde landen aan te moedigen om met de EU degelijke overeenkomsten te sluiten. Omdat open EU-markten voor overheidsopdrachten onze welvaart dienen, moeten nieuwe manieren worden gevonden om grote buitenlandse markten voor overheidsopdrachten te openen zonder onze eigen markten te sluiten. Wanneer belangrijke handelspartners duidelijk niet tot wederkerigheid bereid zijn, moeten wij dus overwegen heel gericht delen van de EU-markt voor overheidsopdrachten te beperken om zo onze partners ertoe aan te zetten hun markt op hun beurt voor ons te openen. Het is niet de bedoeling dat deze aanpak voor armere ontwikkelingslanden wordt gevolgd.

h) Overzicht van handelsbeschermingsinstrumenten

Handelsbeschermingsinstrumenten zijn onderdeel van het multilaterale systeem en moeten helpen verhinderen dat de voordelen van openheid worden ondermijnd door oneerlijke prijsstelling, oneerlijke handelspraktijken of oneerlijke subsidiering. Wij moeten ervoor zorgen dat anderen hoge normen toepassen wanneer ze handelsbeschermingsinstrumenten aanwenden en dat internationale regels ten volle worden nageleefd.

Ook moeten wij onze instrumenten doeltreffend maken en afstemmen op de veranderingen die zich in de wereldeconomie voordoen. Zo concurreren producenten in de EU steeds meer met Europese distributeurs die productie naar het buitenland hebben verlegd – wat vaak de enige manier is om internationaal te concurreren en banen in Europa te behouden. Leveranciers produceren in meer dan één land, vaak zowel binnen als buiten de EU. In een bepaald land geassembleerde goederen bevatten vaak in een ander land vervaardigde onderdelen. Consumenten en andere producenten verwachten dat een ruimere keuze, lagere prijzen en hogere normen in hun voordeel spelen. Wij moeten nagaan of onze instrumenten ons in staat stellen met deze uiteenlopende Europese belangen rekening te houden.

In geval van oneerlijke subsidiering moeten wij de transparantievereisten op internationaal vlak versterken en moeten wij beter op praktijken in derde landen kunnen toezien. Waar dat gerechtvaardigd is, zullen wij gebruikmaken van WTO-mechanismen voor geschillenbeslechting of van onze eigen antisubsidie-instrumenten om buitenlandse praktijken die de concurrentie onterecht verstoren, uit te schakelen.

De Commissie zal standpunten van deskundigen en belanghebbenden verzamelen om na te gaan hoe wij onze handelsbeschermingsinstrumenten in de 21^e eeuw beter kunnen gebruiken. Dit zal later dit jaar aanleiding geven tot een groenboek.

5. CONCLUSIE

Om het Europese concurrentievermogen in de wereldeconomie te waarborgen door middel van de opheffing van handelsbelemmeringen, moeten in de handelspolitiek nieuwe

prioriteiten worden gesteld en nieuwe benaderingen worden gevolgd en zijn ook betere EU-regels vereist. Beide aspecten moeten ook goed op elkaar worden afgestemd. Dit streven moet een integrerend deel zijn van de ruimere strategie van Lissabon. Ook moet binnen de Commissie en onder andere met de lidstaten en met de industrie beter worden samengewerkt, overeenkomstig de voorstellen over coherentie in de mededeling van de Commissie "Europa in de wereld".

De voornaamste en doeltreffendste manier om onze doelstellingen te bereiken, is nog steeds via het systeem van multilaterale onderhandelingen. Daarom blijft Europa een groot voorstander van het multilateralisme. Het wereldhandelssysteem dat gebaseerd is op de WTO is onontbeerlijk om voorspelbaarheid, stabiliteit en andere wezenlijke voorwaarden voor wereldwijde groei te verzekeren. Wij moeten nieuwe kansen grijpen, grotere inspanningen leveren om markten te openen en handelsverstoringen binnen het multilaterale systeem en door middel van bilaterale initiatieven aanpakken. Wij zullen trachten de nodige voorwaarden te scheppen voor open en eerlijke wereldwijde concurrentie en onze regels en normen met onze partners te delen.

De agenda van de Commissie voor de komende maanden ziet er als volgt uit.

Binnenlands zullen wij:

- ervoor zorgen dat **voorstellen inzake binnenlands beleid niet alleen Europese normen bevorderen, maar ook rekening houden met de uitdagingen van het wereldwijde concurrentievermogen;**
- **de burgers van de voordelen van de opening van de handel laten profiteren**, door toe te zien op de ontwikkelingen bij de invoer en de consumentenprijzen;
- **de bevolking op veranderingen voorbereiden** door middel van de nieuwe generatie programma's inzake het cohesiebeleid en het Europees Fonds voor aanpassing aan de globalisering.

Buitenlands zullen wij:

- **ons verder inzetten voor de handelsronde van Doha** en de WTO die wij beschouwen als de beste manier om de wereldhandel te openen en te beheren;
- voorstellen doen voor prioriteiten in handels- en investeringsrelaties met **China** als onderdeel van een brede strategie voor het opbouwen van een voordelig en gelijk partnerschap;
- de tweede fase van de **EU-handhavingsstrategie voor intellectuele-eigendomsrechten** lanceren;
- voorstellen doen voor een **nieuwe generatie zorgvuldig gekozen vrijhandelsovereenkomsten volgens duidelijke prioriteiten;**
- voorstellen doen voor een **herziene en versterkte markttoegangsstrategie;**
- maatregelen voorstellen voor de opening van markten voor **overheidsopdrachten** in het buitenland;

- een beeld schetsen van de doeltreffendheid van onze handelsbeschermingsinstrumenten.
--

Dit is een ambitieuze agenda die bedoeld is om de bijdrage van de handelspolitiek aan de groei en werkgelegenheid in Europa te vergroten, aan de liberalisering van de wereldhandel bij te dragen en andere doelstellingen van het buitenlands beleid, met name op het gebied van ontwikkeling en nabuurschap, aan te vullen. Deze agenda zal centraal staan bij de beoordeling van de doeltreffendheid van de Europese handelspolitiek in de komende maanden en jaren.

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

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

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

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
EU	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
2003							
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
Degree of specialisation	67.8	35.3	24.8	67.2	65.6	55.2	148.5
1995							
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
Degree of specialisation	52.3	32.1	20.5	94.8	57.3	94.7	94.2

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.

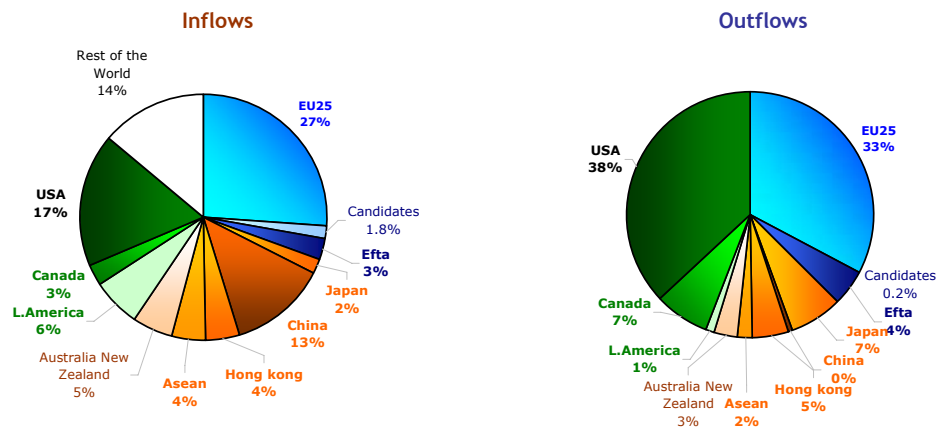
Table 5: Contribution to Trade Balance of high technology products by quality in 2003

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

Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.

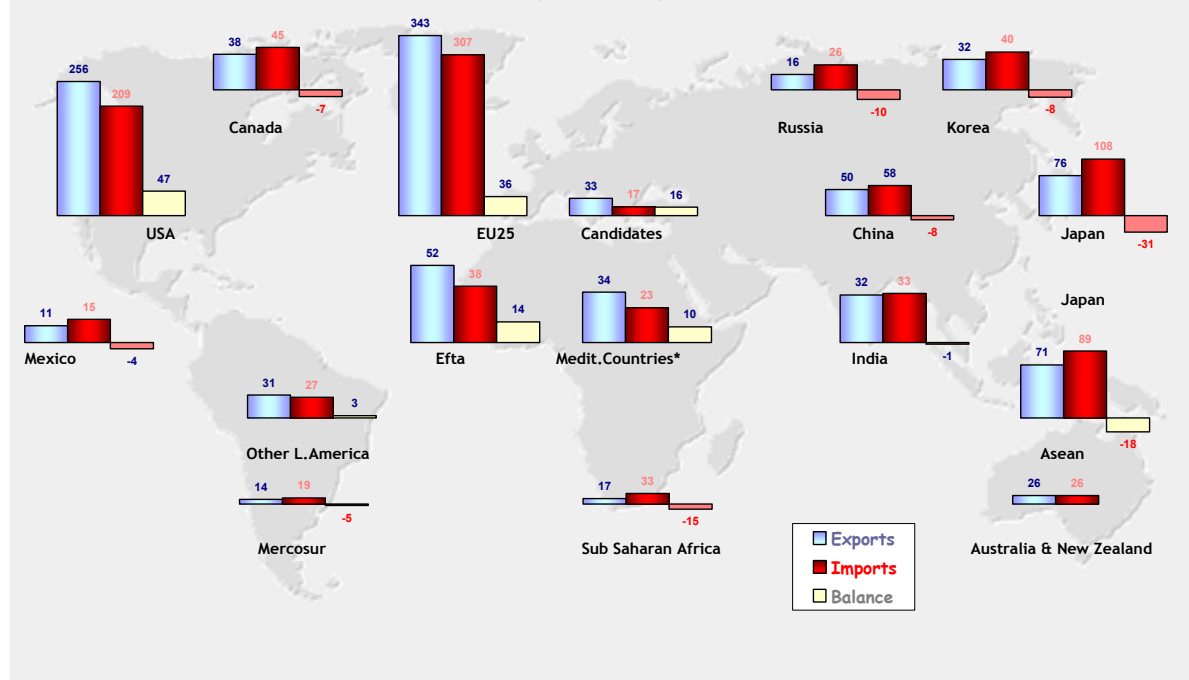
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

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.