AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA

Brüsszel, 4.10.2006
COM(2006) 567 végleges

A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE A TANÁCSNAK, AZ EURÓPAI PARLAMENTNEK, AZ EURÓPAI GAZDASÁGI ÉS SZOCIÁLIS BIZOTTSÁGNAK ÉS A RÉGIÓK BIZOTTSÁGÁNAK

GLOBÁLIS EURÓPA: NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉG

Hozzájárulás az EU növekedési és munkahelyteremtési stratégiájához

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

A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE A TANÁCSNAK, AZ EURÓPAI PARLAMENTNEK, AZ EURÓPAI GAZDASÁGI ÉS SZOCIÁLIS BIZOTTSÁGNAK ÉS A RÉGIÓK BIZOTTSÁGÁNAK

GLOBÁLIS EURÓPA: NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉG

Hozzájárulás az EU növekedési és munkahelyteremtési stratégiájához

1. A KÖZLEMÉNY CÉLJA

A növekedés és a munkahelyteremtés, valamint az ezek által kínált lehetőségek állnak az Európai Bizottság európai programjának középpontjában. Ezek fontos előfeltételei a gazdasági virágzásnak, a társadalmi igazságosságnak, a fenntartható fejlődésnek és az európaiak globalizációra való felkészítésének. Olyan fontos szempontoknak tekinthetők, melyeken keresztül a polgárok lemérhetik, hogy Európa kedvező változásokat hoz-e mindennapi életükbe.

2005-ben a megújult lisszaboni stratégia meghatározta azokat a lépéseket, melyeket meg kell tennünk Európában a növekedés és a munkahelyteremtés érdekében. A stratégia kiemelte, hogy az európai vállalatok nemzetközi versenyképességének támogatásához a következők szükségesek: nyitott piac hatékonyan végrehajtott, jó minőségű belső szabályokkal olyan területeken mint a verseny, innováció, oktatás, kutatás és fejlesztés, foglalkoztatás, szociál- és kohéziós politika. Rámutatott továbbá, hogy világszerte biztosítani kell a piacok nyitottságát.

E belső programot a globalizált gazdaságban lehetőségek teremtésére irányuló olyan külső programmal kell kiegészíteni, mely magában foglalja kereskedelem- és más külső szakpolitikánkat. Külső prioritásunk e téren az elmúlt években egy ambíciózus, kiegyensúlyozott és igazságos többoldalú megállapodás megkötése volt a belső kereskedelem további liberalizálása, valamint olyan piacok megnyitása céljából, melyeken versenybe szállhatnak az európai vállalatok, továbbá új növekedési és fejlesztési lehetőségek biztosítása érdekében. A WTO tekinthető továbbra is a bővítés és a kereskedelem szabályok alapján működő rendszerben történő irányításának leghatékonyabb módjának, valamint a többoldalú rendszer sarokkövének. A Dohai Fejlesztési Programterv marad elsődleges prioritásunk, ezért a Bizottság nagy erőfeszítéseket tesz a dohai tárgyalások újraindítása érdekében, azok 2006. júliusi felfüggesztését követően.

Kereskedelempolitikánkkal megpróbálunk hozzájárulni az Unió számos külpolitika céljának, különösen a fejlesztési és szomszédsági célkitűzéseknek a megvalósításához. E kérdések maradnak az EU kereskedelempolitikájának fő feladatai. Az Unió külpolitikájának koherenciája nélkülözhetetlen az EU nemzetközi szerepének erősítéséhez.

E közlemény célja annak meghatározása, mennyiben járul hozzá a kereskedelempolitika az európai növekedés és munkahelyteremtés ösztönzéséhez. Meghatározásra kerül, hogyan alakíthatunk ki egy gyorsan változó nemzetközi gazdaságban olyan átfogóbb, integráltabb és jövőorientáltabb külkereskedelmi politikát, mely hatékonyabban képes hozzájárulni Európa versenyképességének megteremtéséhez. A közlemény kiemeli annak szükségességét, hogy hozzáigazítsuk az EU kereskedelempolitikai eszközeit az új kihívásokhoz, hogy új

partnerségeket építsünk ki és biztosítsuk, hogy Európa nyitott maradjon a világra, illetve hogy más piacok megnyíljanak számunkra.

E közlemény kiterjed a bel- és külpolitika közötti egyes összefüggésekre is. Mivel a globalizáció eltörli a bel- és külpolitika közötti különbségeket, belpolitikánk gyakran döntő befolyást gyakorol majd külső versenyképességünkre és ez fordítva is igaz lesz. A belföldi és a globális kihívások integrált és koherens megközelítése szükségességének felismerése fémjelzi e Bizottságot[1]. Sokat kell tenni azonban még ahhoz, hogy ez gondolkodásunkban és munkamódszerünkben is tükröződjék[2].

2. VÁLTOZÓ VILÁG

A nemzetközi gazdasági rendben bekövetkező változások napjainkban éppolyan jelentőségűek a világgazdaság és a nemzetközi kapcsolatok szempontjából, mint a hidegháború vége. A növekvő kereskedelem és tőkeáramlás, a pénzpiacok összefonódása, a csökkenő szállítási költségek és a forradalmasodó információs és kommunikációs technológia hatására felgyorsul a globális gazdasági integráció. Ez soha nem látott növekedési és fejlesztési lehetőségeket eredményez. Mindazonáltal új terheket is ró természeti erőforrásainkra, különösen az éghajlatra, valamint a hagyományos iparágakra és a megélhetésre. Így régi bizonyosságok inogtak meg és új félelmek kerültek a felszínre.

A vállalatok a fejlett technológiák és a külföldi tőke egyesítésével, valamint a fejlődő országokbeli egyre képzettebb munkaerő igénybevételével reagálnak e változásokra. A nemzetközi ellátási láncok változnak, mivel a vállalatok kiszervezik a teljes termelést és szolgáltatásnyújtást az alacsonyabb költségeket biztosító gazdaságokba. Egyazon termék összetevői több országból is származhatnak, felváltva így a késztermékek hagyományos kereskedelmét.

Az eddigieknél több ország használja ki a globalizáció kínálta lehetőségeket. A huszadik század második felében az Egyesült Államok, Európa és Japán volt a világgazdaság hajtóereje. Napjainkban megjelennek mellettük egyre nyitottabb és terjeszkedőbb gazdaságok, különösen Kína és India, de említést érdemel Brazília, Oroszország és a többi hasonló ország is. Kína a harmadik legnagyobb exportőrré lépett elő és a következő években valószínűleg a második legnagyobb nemzetgazdasággá válik. Ezzel egyidejűleg India a hatodik legnagyobb gazdasággá fejlődhet.

Ennek hatására a világkereskedelem átalakul. Még nem jött el a vámtarifák nélküli kereskedelem ideje, de több ágazat is ebbe az irányba mozdul el. Európa jelenlegi versenyképességének zálogai a tudás, az innováció, a szellemi tulajdon, a szolgáltatások és a hatékony forrásfelhasználás. A kereskedelempolitikát és a nemzetközi versenyképességhez való egész hozzáállásunkat ezekhez kell hozzáigazítanunk.

---

1 Lásd: a „Polgárok Programja Európáért”, melyet a Bizottság 2006 májusában fogadott el; az „EU megújult fenntartható fejlődés stratégiája”, melyet a Tanács 2006 júniusában fogadott el, valamint „Európa a világban”, melyet a Bizottság 2006 júniusában fogadott el.

2 A mellékelt személyzeti munkadokumentum tartalmazza az e közleményt megerősítő, részletesebb elemzést.

3. ELEMZÉS: AZ EU VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ALAPJAI

Európa versenyképességének két kritikus és egymáshoz kapcsolódó feltétele van. Először is olyan megfelelő belpolitikával kell rendelkezni, mely tükrözi a külső versenyképesség kihívásait és fenntartja a kereskedelemre és beruházásokra való nyitottságunkat. Másodsorban nagyobb nyitottságot és tisztességes szabályokat kell biztosítani más piacokon, különösen jövőbeli fő kereskedelmi partnereink esetében. E két feltételnek átlátható és hatékony – nemzeti, két- és többoldalú – szabályokon kell alapulnia.

3.1. A megfelelő hazai politika

i) <u>Versenyképes piacok:</u> az EU-n belül nemzetközileg versenyképes vállalatok létrehozásához elengedhetetlenül szükséges az egységes piac. Előírásai előmozdítják a kiszámíthatóságot és az átláthatóságot, lehetővé teszik az üzleti vállalkozásoknak, hogy kihasználják a piac nagysága és a méretgazdaságosság kínálta előnyöket, ösztönzik a hatékony forrásfelosztást és az innovációt, továbbá megakadályozzák, hogy az állami támogatások versenyellenes, protekcionista eszközként kerüljenek felhasználásra. Az egységes piac elősegítette olyan jó minőségű szabályok és előírások létrehozását, melyek hozzájárulnak a nemzetközi előírások formálásához.

Míg a versenyképes piacoknak köszönhetően az európai feldolgozóipar nagyjából megtartotta GDP-ből való részesedését a globalizáció ellenére, az USA és Japán tért vesztett. Az EU ipari termelése az elmúlt két évtizedben 40 %-kal nőtt[3], az EU világpiaci helyzete pedig szinte változatlan. Szolgáltató ágazataink számos területen világelsők.

Ennek oka főleg az, hogy az uniós vállalatok kiváló tervezésű és jó minőségű termékeket és szolgáltatásokat értékesítenek[4]. Az igényesen kivitelezett termékek a világpiaci kereslet egyharmadát, az európai exportnak pedig a felét teszik ki. E nagyobb értékű termékek esetében az EU a második helyet foglalja el Japán mögött, megelőzve az USA-t, az olyan országok mint Kína viszont lemaradtak.

Az EU azonban tért veszít a csúcstechnológiák területén. Elengedhetetlen követelmény innovációs, oktatási, kutatási és fejlesztési teljesítményünk növelése mind a termékek – beleértve a minőségi, magas hozzáadott értéket képviselő mezőgazdasági termékeket – , mind a szolgáltatások vonatkozásában, ha az EU meg kívánja őrizni azon képességét, hogy csúcsminőségű termékeket értékesítsen. Külpolitikánkat is felül kell vizsgálnunk. Az európai exportőrök között sok az állandó kereslettel rendelkező ország, azonban a gyorsan növekvő piacokon – különösen Ázsiában – előnytelenebb helyzetben vannak, mint Japán és az USA.

ii) <u>Nyitottság</u>: Az európai gazdasági nyitottság nélkülözhetetlen az európai munkahelyteremtéshez és növekedéshez, valamint nemzetközi versenyképességünkhöz. A nemzetközi kereskedelemre és a beruházásokra való nyitottság révén jobban ki tudjuk használni a hatékony egységes piac előnyeit. A nyitottság a belföldi gazdaságot kreatív

---

[3] Lásd: Bizottsági közlemény: „Új iparpolitika: a feldolgozóipar fejlődéséhez szükséges feltételek megteremtése” (2005 októbere)

[4] CEPII (2004), European industry's place in the International Division of Labour (Az európai ipar helye a nemzetközi munkamegosztásban): situation and prospects (aktuális helyzet és kilátások)

versenynyomás alá helyezi, mely ösztönzi és jutalmazza az innovációt, hozzáférést biztosít az új technológiákhoz és erősíti a beruházásösztönzőket.

Európának el kell utasítania a protekcionizmust. A protekcionizmusnak árnövelő hatása van a fogyasztók és az üzleti vállalkozások számára és csökkenti a kínálatot. Közép távon az importtal versenyző ágazatoknak a tisztességes külső versenytől való védelme azt eredményezi, hogy távoltartják a forrásokat a termelékenyebb gazdasági ágazatoktól. Mivel jólétünk a kereskedelemtől függ, mások protekcionizmusra adott válaszlépései kárt okoznának gazdaságunknak.

Az Európába irányuló versenyellenes import ideiglenes és célzott korlátozásával megvédhetők az európai érdekek a tisztességtelen kereskedelemmel szemben. Fenn kell tartanunk ezeket a kereskedelmet védő eszközöket, biztosítva egyidejűleg, hogy azokat hozzáigazítsák a változó nemzetközi kereskedelmi helyzethez.

iii) <u>Társadalmi igazságosság</u>: Fel kell ismernünk a piacok megnyitásának az egyes régiókra és különösen a kevésbé képzett munkavállalókra gyakorolt esetleges káros hatásait is. A strukturális változás nem új jelenség, de a globalizáció felgyorsítja. A kereskedelem előnyeinek kiaknázásához és a munkahelyteremtéshez Európában a következőkre van szükség: a belső piac kiigazítása útjában álló akadályok elhárítása és a források olyan ágazatokba történő irányítása, ahol azok a leghatékonyabban felhasználhatók. A kereskedelmi nyitás kedvezőtlen hatásai azonban élesen érzékelhetők egyes ágazatokban vagy régiókban és politikai ellenállást táplálhatnak a kereskedelmi nyitással szemben. Jobb, ha elébemegyünk a kereskedelmi nyitás hatásainak, támogatva az érintett ágazatok, régiók és munkaerő átállását és biztosítjuk, hogy a polgárok is részesüljenek a piaci nyitás előnyeiből. Ahogyan saját országainkban a társadalmi igazságosságot és kohéziót mozdítjuk elő, úgy nemzetközi viszonylatban is törekednünk kellene értékeink megismertetésére, beleértve a társadalmi és környezetvédelmi előírásokat és a kulturális sokféleséget[5].

3.2. Külföldi piacok megnyitása

A fokozatos piaci nyitás a nagyobb termelékenység, a növekedés és a munkahelyteremtés fontos forrása. Nagy mértékben hozzájárul a szegénység visszaszorításához, a fejlesztés előmozdításához, hosszabb távon pedig segít megfelelni globális kihívásainknak, beleértve a biztonságpolitikát, a migrációt és az éghajlatváltozást.

Fő érvünk az, hogy a hazai protekcionizmus elutasítását nyitott piacok és tisztességes külkereskedelmi feltételek megteremtését célzó aktív törekvéseknek kell kísérnie. Ez javítja a nemzetközi üzleti környezetet és segíthet más országokban a gazdasági reform felgyorsításában. Erősíti az EU-ipar versenyhelyzetét a nemzetközi gazdaságban és nélkülözhetetlen saját nyitottságunk hazai politikai támogatásának fenntartásához. E program végrehajtásának két fő eleme van: a legfontosabb felemelkedő gazdaságok és régiók iránti nagyobb elkötelezettség, valamint a határokon túli kereskedelmi akadályok fokozott figyelembe vétele.

A legfontosabb felemelkedő gazdaságok – különösen Kína, India és Brazília – joggal használják ki a világkereskedelemben egyre növekvő szerepük nyújtotta előnyöket. Mára együttesen a világkereskedelem 15 %-át képviselik. A fokozatos liberalizáción alapuló e

---

[5] Lásd: „A mindenki számára elérhető tisztességes munka támogatása”, a Bizottság 2006 májusában fogadta el.

növekedés tette lehetővé azt a történelmi jelentőségű teljesítményt, hogy milliók felemelkedhettek a szegénységből.

Az EU már kellőképpen megnyitotta piacát az e felemelkedő gazdaságokból és más fejlődő országokból érkező export felé és kész a további nyitásra. A legtöbb felemelkedő országban azonban a nagyarányú növekedés az EU-exportot indokolatlan mértékben gátló akadályokkal párosul. Mivel szerepük erősödik és a világkereskedelem egyre több előnyét élvezik, arra vonatkozó felelősségük is egyre nő, hogy teljes körűen szerepet vállaljanak a nyitottságot támogató nemzetközi rendszer fenntartásában.

E nyitottság alatt már nem csupán a vámtarifák értendők. A XXI. században a piacra jutás tényleges biztosítása új kérdésekre való összpontosítást és olyan kereskedelempolitikai eszközök létrehozását jelenti, melyek valóban másféle nyitást tesznek lehetővé:

i) <u>Nem tarifális akadályok</u>: A vámtarifák csökkentése fontos marad az európai ipari és mezőgazdasági exportok irányába történő piaci nyitás szempontjából. A vámtarifák csökkenésével azonban az olyan nem tarifális akadályok válnak a fő korlátokká mint a kereskedelmet indokolatlanul korlátozó rendeletek és eljárások. Ezek gyakran kevésbé feltűnőek, összetettebbek és érzékenyebbek lehetnek, mivel közvetlenül a hazai szabályozást érintik. A kereskedelmet szabályozni kell, de átlátható és nem diszkriminatív módon, és csak az egyéb törvényes politikai célok eléréséhez szükséges mértékben korlátozva a kereskedelmet.

A nem tarifális akadályok kezelése bonyolult, forrásigényes feladat, melyre nem terjed ki teljes mértékben a WTO-rendszer. Az olyan eszközök mint a kölcsönös elismerést biztosító megállapodások, a nemzetközi szabványosításról és szabályozásról folytatott párbeszédek és a harmadik országoknak nyújtott technikai segítség egyre nagyobb szerepet fognak játszani a kereskedelem támogatásában és a kereskedelmet torzító szabályok és előírások térhódításának megakadályozásában. Az akadályok felismerése és felszámolása érdekében új munkamódszerekre lesz szükség a Bizottságon belül és a többi érdekelt féllel fennálló kapcsolatokban, beleértve a tagállamokat és az ipart.

ii) <u>Forrásokhoz való hozzáférés</u>: Európának az eddigieknél nagyobb szüksége van az importra ahhoz, hogy exportálhasson. Kiemelten kell kezelni az olyan forrásokhoz való hozzáférés korlátozását mint az energia, fémek és fémhulladékok, elsődleges nyersanyagok – beleértve egyes mezőgazdasági anyagokat, a nyersbőrt és irhát – . Egyes legnagyobb kereskedelmi partnereinknek a fentiekben említett készleteihez való hozzáférést korlátozó intézkedései komoly problémát okoznak néhány EU-iparágnak. Biztonsági vagy környezetvédelmi indokok kivételével egyéb esetekben meg kell szüntetni a forrásokhoz való hozzáférés korlátozását.

Az **energia** különösen fontossá válik. Mivel nő a nemzetközi kereslet és Európa egyre inkább függ a külső energiaforrásoktól, az EU-nak versenyképes, biztonságos és fenntartható energiapolitikát kell kifejlesztenie. Az Unión belül ez azt jelenti, hogy versenyképes energiapiacot kell kialakítani az EU-n belül és támogatni kell a fenntartható, hatékony és diverzifikált energiamixet. Az Unión kívül pedig törekednünk kell harmadik országok vonatkozásában az energiaágazatban az átláthatóság, az irányítás és a kereskedelem javítására nem diszkriminatív árutovábbítási feltételek révén, valamint annak biztosításával, hogy harmadik felek hozzáférhessenek az exporthoz használt csővezeték-infrastruktúrához, továbbá a termelés és az exportkapacitások növelésében nyújtott támogatással és az energiaszállító

infrastruktúra fejlesztésével. Bel- és külpolitikánk számára rendkívül fontos a források diverzifikálása, az energiaellátás és -szállítás.

A gazdasági növekedés kereskedelmen keresztül történő folytatása környezeti következményekkel járhat, különösen a biológiai sokféleség és az **éghajlat** terén. Külső versenyképességi politikánknak ösztönöznie kell az energiahatékonyságot, a megújuló energiák – beleértve a bioüzemanyagokat – felhasználását, az alacsony kibocsátású technológiákat, az ésszerű energiafelhasználást Európában és világszerte a nemzetközi kereslet csökkentése és az ellátás biztonságának növelése érdekében. A kereskedelempolitika és az éghajlatváltozás közötti összefüggéseket kiemelt figyelemmel kell vizsgálni.

iii) <u>A növekedés új területei</u>: Jobban kell összpontosítanunk a piaci nyitásra és a számunkra gazdasági jelentőséggel bíró új kereskedelmi területekre vonatkozó szigorúbb szabályokra, különösen a **szellemi tulajdonjogok, szolgáltatások, beruházások, közbeszerzés** és **verseny** területén.

A szellemi tulajdonjogoknak az érintett ország által biztosított megfelelő védelme nélkül jelentősen csökken az EU-n belüli üzleti vállalkozások számára az új piacokhoz való hozzáférés vonzereje. A szellemi tulajdonjogok megsértése megfosztja a jogtulajdonosokat befektetésük hozamától és végső soron veszélyezteti a leginnovatívabb és legkreatívabb vállalatok fennmaradását. Jelenleg a legnagyobb kihívást a meglévő kötelezetttségvállalások teljesítése jelenti, különösen a felemelkedő gazdaságokban. A Bizottság tekintélyes forrásokat fordított a hamisítás leküzdésére és a szellemi tulajdonjogok érvényre juttatásának javítására az olyan kulcsfontosságú harmadik országokban mint Kína. Fokoztuk az együttműködést a szellemi tulajdonjogok terén olyan partnerekkel mint az USA és Japán, és az EU földrajzi jelzéseinek védelmén munkálkodtunk. Még sok azonban a tennivaló.

A **szolgáltatások** képezik az EU gazdaságának sarokkövét. A GDP és a foglalkoztatás 77 %-át teszik ki; az európai komparatív előnyök egyik olyan területét képviselik, mely az EU-export számára a legnagyobb növekedési potenciált jelenti. A világkereskedelem fokozatos liberalizálása a szolgáltatások terén fontos a jövőbeli gazdasági növekedés szempontjából, a fejlődő országokban is. Az EU-nak a legfontosabb kereskedelmi partnerekkel kell majd tárgyalnia a szolgáltatások kereskedelmének liberalizálása érdekében, különösen azokon a területeken, ahol akadályokba ütközik a piacra jutás vagy ahol kereskedelmi partnereinknek kevés a WTO-kötelezettségvállalása.

Harmadik országokban a **beruházási** feltételek javítása a szolgáltatások terén és egyéb ágazatokban nagy mértékben hozzájárulhat a növekedéshez mind az EU-ban, mind a fogadó országokban. Az ellátási láncok globalizálódásával egyidejűleg egyre fontosabbá válik, hogy harmadik országok piacain szabadon be lehessen fektetni. A földrajzi adottságok és a közelség továbbra is lényeges szempontok maradnak. A „fizikai” jelenlét megteremtése egy külföldi országban segít az uniós vállalatoknak az üzleti lehetőségek kiaknázásában, kiszámíthatóbbá teszi a kereskedelmet és megszilárdítja, illetve javítja a cég és a származási ország megítélését és hírnevét.

A **közbeszerzés** területe az EU-exportőrök számára jelentős, kihasználatlan lehetőségeket rejt. Az EU-vállalatok világviszonylatban élen járnak az olyan területeken mint a szállítási eszközök gyártása, a közművek és az ellátás. Diszkriminatív gyakorlatokkal szembesülnek azonban szinte valamennyi kereskedelmi partnerük esetében, ami ténylegesen megfosztja őket az exportlehetőségektől. Talán ez a legnagyobb olyan kereskedelmi ágazat, melyre továbbra sem terjednek ki a többoldalú előírások.

Harmadik országokban a **verseny** hiánya és az állami támogatásokra vonatkozó szabályok hiánya korlátozza a piacra jutást, mivel új akadályokat emel a vámtarifák vagy a hagyományos nem tarifális akadályok helyett. Az EU-nak stratégiai érdeke fűződik a nemzetközi szabályok kialakításához és a versenypolitikai együttműködéshez annak biztosítása érdekében, hogy az európai cégeket ne sújtsa harmadik országokban a helyi vállalatok indokolatlan támogatása vagy versenyellenes gyakorlatok. E téren még sok a tennivaló. A legtöbb országban nem igazán átlátható a támogatási rendszer.

Ezeken a területeken átlátható, hatékony szabályokra van szükség, melyek betartásáról gondoskodni kell. E szabályok megfelelő hazai végrehajtásán alapul versenyképességünk. Együtt kell azonban működnünk másokkal a hasonló minőségű szabályok és előírások biztosítása céljából.

4. PROGRAM: AZ EU KÜLSŐ VERSENYKÉPESSÉGÉRE IRÁNYULÓ CSELEKVÉSI TERV

Ezen elemzés alapján az elkövetkező hónapokban és években cselekvési programot kell kidolgoznunk. Céljaink a következők kell, hogy legyenek: a változás mozgatórugóinak befolyásolása, a globalizáció kínálta lehetőségek kiaknázása és a kockázatkezelés. E változás a „Polgárok Programja Európáért” című, 2006. május 10-i bizottsági közlemény központi eleme. A Bizottság azon szerepe, hogy a tagállamokkal, a Parlamenttel és másokkal szoros együttműködésben felelős az EU kereskedelempolitikájáért, és ezáltal egyedülálló módon képes Európát erősíteni, más szakpolitikai területeken nem érvényesül. Biztosítanunk kell azonban, hogy prioritásaink és módszereink igazodjanak a jövőbeli új kihívásokhoz.

4.1. Belső dimenzió

A megújult lisszaboni stratégia az európai gazdaságoknak az új nemzetközi környezethez való alkalmazkodását elősegítő, koherens programot határoz meg. Annak biztosítására, hogy a hazai szabályok megfeleljenek az új elvárásoknak és lehetőségeknek, a „Polgárok Programja Európáért” az egységes piac alapjaiban történő felülvizsgálatát javasolta. Ennek során megvizsgálják, hogyan támogathatja még jobban a belső piac az európai üzleti vállalkozásokat abban, hogy azok megtegyék a nemzetközi versenyképességükhöz szükséges változtatásokat a diverzifikálás, szakosodás és innováció segítségével. Más szakpolitikai kezdeményezéseket is folytatnunk kell azonban.

A szakpolitikák kialakítása során figyelembe kell vennünk a nemzetközi versenyképesség kihívásait. Az uniós üzleti vállalkozások számára kedvező, ha a szabályok és eljárások a lehető legjobban összhangban vannak fő partnereinkével. Vezető szerepet kell vállalnunk a bevált gyakorlatok átadásában, valamint nemzetközi szabályok és előírások kidolgozásában. Ennek hatékony megvalósításához figyelembe kell vennünk a külső dimenziót is a szabályozásra vonatkozó és egyéb előírások kidolgozása során. Ez nem jelenti saját szabályaink háttérbe szorítását. Nyitott és rugalmas megközelítésre van szükség szabályaink kialakítása során és lehetőség szerint meg kell akadályoznunk a jövőbeli kereskedelmi feszültségeket – támogatva ezzel az európai üzleti vállalkozásokat – . Ez az EU-n belüli hatékonyabb szabályozást célzó programunknak már részét képezi, de ennél többet is tehetünk. A nemzetközi és kétoldalú szabályozási együttműködés kulcsfontosságú eszköz ebben az összefüggésben.

Az európai polgárok kedvező eredményeket várnak a gazdasági és strukturális változástól. A nyitottság nem talál támogatásra, ha a polgárok nem élvezhetik annak előnyeit. A Bizottság és a tagállamok nagy szerepet játszanak annak biztosításában, hogy a kereskedelmi nyitás és a globalizáció előnyei ne csak egyes érdekcsoportokra, hanem valamennyi polgárra kiterjedjenek. A textilkereskedelem 2005. végi liberalizációját követően az említett előnyök nem kerültek következetesen átadásra. A Bizottság rendszeresen ellenőrizni fogja az import- és fogyasztói árak alakulását, mielőtt további intézkedéseket hozna.

A vállalatoknak és az embereknek időre és kiszámíthatóságra van szükségük, hogy alkalmazkodni tudjanak a változáshoz. Az EU kohéziós politikájára vonatkozó új generációs program lehetővé teszi a globalizációval járó változások megelőzését, az azokra való felkészülést és reagálást. Ki kell használni e lehetőségeket. A globalizációhoz való alkalmazkodás elősegítését célzó európai alap szintén gyors választ fog adni a szerkezetátalakítás nyomán fellépő, egyedi, világosan megfogalmazott problémákra. Az alkalmazkodás, a fenntartható fejlődés és foglalkoztatás támogatását kell célul kitűzni, nem pedig az egyes munkahelyek vagy vállalatok védelmét az elkerülhetetlen változással szemben. Megkönnyítjük a vállalatok számára a belföldi kereskedelmet, korszerűsítjük az uniós vámrendszert a Vámkódex felülvizsgálata és az e-vámügyintézés bevezetése révén.

4.2. Külső dimenzió

i) A Kereskedelmi Világszervezet (WTO)

A világnak egy erős, multilaterális kereskedelmi rendszerre van szüksége. Ez a leghatékonyabb módja annak, hogy a kereskedelmet úgy terjesszék ki és irányítsák, hogy az mindenkinek a javát szolgálja, továbbá egyedi keretet nyújt a viták kezeléséhez.

Európa nem fog meghátrálni a multilateralizmus elől. Kitartunk a multilateralizmus mellett és készek vagyunk – ésszerű keretek között –fizetni is annak érdekében, hogy működjön a rendszer. A dohai tárgyalások felfüggesztése a globális növekedés és fejlődés szempontjából elszalasztott lehetőség. Egy globális megállapodás részeként az EU már jelentős ajánlatokat tett a liberalizáció érdekében, például a mezőgazdaság területén, és egyértelművé tette abbéli hajlandóságát, hogy jelenlegi mandátumának korlátain belül további lépéseket tegyen. **Európa elkötelezett híve a WTO-nak és keményen dolgozik azon, hogy amint más országokban is megfelelőek a körülmények, a tárgyalásokat mielőbb folytathassák.**

ii) Szabadkereskedelmi megállapodások

Kellő körültekintéssel a szabadkereskedelmi megállapodások úgy tudnak építeni a WTO-ra és más nemzetközi szabályokra, hogy gyorsabban és hatékonyabban mozdítják elő a nyitottságot és az integrációt, olyan kérdéseket tárgyalva, amelyek még nem érettek meg a multilaterális tárgyalásokra, és a multilaterális liberalizáció következő szintjéhez készítik elő a terepet. Számos olyan kulcskérdés tárgyalható szabadkereskedelmi megállapodások keretében, amely jelenleg a WTO-n kívül esik: többek között a befektetések, a közbeszerzés, a verseny, más szabályozási kérdések és a szellemi tulajdonjogok érvényesítése.

A szabadkereskedelmi megállapodások azonban veszélyeztethetik is a multilaterális kereskedelmi rendszert. Komplikálhatják a kereskedelmet, meggyengíthetik a megkülönböztetés tilalmának elvét és kirekeszthetik a leggyengébb gazdaságokat. Ahhoz, hogy pozitív hatást érjenek el, a szabadkereskedelmi megállapodásoknak hatályukat tekintve

átfogónak kell lenniük, biztosítaniuk kell gyakorlatilag minden kereskedelem liberalizációját és túl kell mutatniuk a WTO elvein. Az EU legfontosabb feladatának azt tekinti, hogy bármely új szabadkereskedelmi megállapodás, beleértve a sajátjainkat, inkább ugródeszkaként szolgáljon a multilaterális liberalizáció felé vezető úton, és ne akadályként, amiben elbotlunk.

A szabadkereskedelmi megállapodások nem számítanak újdonságnak, Európa számára legalábbis nem. Fontos szerepet játszanak például az európai szomszédságban azáltal, hogy megerősítik az EU és szomszédai közötti gazdasági és szabályozási kötelékeket. Részét képezik az AKCS-országokkal megkötendő gazdasági partnerségi megállapodásokkal kapcsolatos tárgyalásoknak, valamint a Közép-Amerikával és az Andok Közösséggel kötendő jövőbeni társulási megállapodásoknak is. Mialatt azonban a jelenlegi kétoldalú megállapodásaink jól szolgálják a szomszédsági és a fejlődéssel kapcsolatos céljainkat, a legfontosabb kereskedelmi érdekeinket, beleértve Ázsiát, kevésbé szolgálják. E megállapodások tartalma is korlátozott marad. Folytatnunk kell azt a gyakorlatot, hogy más kérdéseket is bevonunk a kétoldalú kereskedelmi fejlődésbe, mint például a kereskedelempolitika szélesebb körű szerepét az EU külkapcsolatokba. Ahhoz, hogy a kereskedelempolitika segítségével új munkahelyek jöhessenek létre és meginduljon a növekedés, a jövőbeni szabadkereskedelmi megállapodások kiválasztásánál a legfontosabb szerepet a gazdasági tényezőknek kell kapniuk.

A szabadkereskedelmi megállapodások új partnereinek kiválasztásánál a kulcsfontosságú gazdasági kritériumok a piaci potenciál (gazdasági méret és növekedés) és az EU-exportérdekekkel szembeni védelem mértéke (vámtarifák és nem tarifális akadályok. Figyelembe kell vennünk továbbá a potenciális partnereink EU-versenytársakkal folytatott tárgyalásait, ennek valószínűsíthető hatását az EU-piacokra és gazdaságokra, valamint annak kockázatát, hogy a szomszédos és fejlődő országokban lévő partnereink által jelenleg élvezett preferenciális EU-piacokhoz való jutás esélyei romolhatnak.

E kritériumok alapján a Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetsége (**ASEAN**), **Korea** és a Dél-amerikai Közös Piac (**Mercosur**) (amellyel jelenleg tárgyalások folynak) élvez prioritást. Ezek a védelem magas szintjét hatalmas piaci potenciállal kombinálják, és szorgalmazzák a szabadkereskedelmi megállapodások megkötését az EU versenytársaival. **India, Oroszország** és a **Perzsa-öböl Együttműködési Tanács** (a tárgyalások jelenleg zajlanak) a piaci lehetőségek és a védelmi szintek kombinációjának köszönhetően vonzóak az EU számára. E kritériumok közül többnek is megfelel például Kína, de különös figyelmet érdemel amiatt, hogy lehetőségeket és kockázatokat is rejt magában.

Tartalmukat illetően az új, verseny-orientált szabadkereskedelmi megállapodásoknak átfogónak és céltudatosnak kell lenniük, a kereskedelmi liberalizáció legmagasabb fokát célozva meg, beleértve a szolgáltatások és befektetések messzemenő liberalizációját. A tagállamokkal szorosan együttműködve kell kidolgozni egy új, célratörő EU-befektetési megállapodás-modellt. Azokban az esetekben, amikor partnereink olyan országokkal írtak alá szabadkereskedelmi megállapodásokat, amelyek az EU versenytársai, legalább a teljes paritásra kell törekednünk. A mennyiségi importkorlátozásokat, valamint a vámok, adók, díjak és korlátozások minden formáját el kell törölni.

Ahol csak lehetséges, szabályozási konvergencia révén a szabadkereskedelmi megállapodásoknak a nem tarifális akadályokra is ki kell terjedniük. E megállapodásoknak a szellemi tulajdonjogokra és a versenyre vonatkozóan szigorúbb rendelkezéseket kell tartalmazniuk, beleértve például az EK végrehajtási irányelve mentén megfogalmazott, a szellemi tulajdonjogok érvényesítésére vonatkozó rendelkezéseket. Azon leszünk, hogy

szükség esetén a pénzügyi, adózási és jogi területeket kiegészítsük a felelősségteljes kormányzásra vonatkozó rendelkezésekkel. Biztosítanunk kell továbbá, hogy a szabadkereskedelmi megállapodásokban lévő származási szabályok egyszerűbbek és korszerűbbek legyenek, és a globalizáció valóságát tükrözzék. Olyan belső mechanizmusokat vezetünk be, amelyek az új szabadkereskedelmi megállapodások végrehajtását és eredményeit felügyelik.

Az új szabadkereskedelmi megállapodások mérlegelésekor azon kell dolgoznunk, hogy kétoldalú kereskedelmi kapcsolataink révén a fenntartható fejlődést erősítsük. Ebbe beletartozhat az új együttműködési rendelkezéseknek a munkaügyi előírások és a környezetvédelem területébe való beemelése. Figyelembe vesszük tovább a partnereink fejlesztésre irányuló igényeit, és bármely megállapodás más fejlődő országokra gyakorolt lehetséges hatását, nevezetesen a szegény országok preferenciális EU-piacrajutására gyakorolt lehetséges hatásait. A fejlődésre gyakorolt lehetséges hatást abba az átfogó hatásvizsgálatba kell beépíteni, amelyet a szabadkereskedelmi megállapodásokra vonatkozó tárgyalások elindítását megelőzően végeznek el. A WTO-ban elfoglalt pozíciónkkal összhangban arra bíztatjuk szabadkereskedelmi partnereinket, hogy könnyítsék meg a legkevésbé fejlett országok számára a piacrajutást, lehetőleg vám- és kontingensmentes hozzáférést biztosítva számukra.

Ezek nagyratörő célok. A kétoldalú megállapodásokról való tárgyalás bonyolult és nehéz, de a tárgyalásokhoz szilárd kiindulási alapot kell teremteni. Annak érdekében, hogy a későbbiekben ne akadjanak el a tárgyalások az elvárások különbözősége miatt, már a kezdeteknél meg kell arról bizonyosodnunk, hogy céljaink hasonlóak leendő partnereink céljaival. A tárgyalások megkezdésére irányuló döntés eseti alapon történjen, az említett gazdasági kritériumok, partnereink készsége és tágabb politikai megfontolások alapján. A szabadkereskedelmi megállapodások rendelkezései az érintett országra vagy régióra jellemző általános kapcsolatok szerves részét képezik. Eseti alapon kell megállapítani, hogy szélesebb intézményi keretek között mi ennek a legoptimálisabb módja.

iii) Transzatlanti kereskedelem és versenyképesség

A transzatlanti kereskedelmi kapcsolat messze a legnagyobb a világon, és egyben a világgazdaság középpontja. Az EU-ban és az Egyesült Államokban jelentős gazdasági előny származhat abból, ha megbírkóznak a nem hagyományos, „határok mögötti” korlátozásokkal. Már jó ideje ezen dolgozunk, legutóbb a 2005-ben indított Transzatlanti Gazdasági Kezdeményezés révén, és egy sor szabályozással kapcsolatos párbeszéden keresztül. Noha valamennyit már haladtunk, ez nehéz terepnek bizonyult, ezért további lendületre van szükség.

A globális kihívásokkal is csak együttműködve tudunk megbírkózni. Súlyunk a világgazdaságban azt vonja maga után, hogy az EU és az Egyesült Államok közötti, a szellemi tulajdonjogok védelme, vagy a kereskedelem-biztonság területén történő együttműködésnek nagy jelentősége lesz.

iv) Kína

Kína jelenti a legnagyobb próbatételt abban a tekintetben, hogy Európa képes lesz-e a munkahelyteremtés és növekedés irányába fordítani a globalizációt. Kínának óriási kihívást jelent, hogy szociális, környezetvédelmi és gazdasági kérdésekkel kell sürgősen

szembenéznie. Fontos, hogy Európa úgy tekintsen Kínára, mint egy lehetőségre, egy kihívásra és egy potenciális partnerre.

Az elkövetkezendő hetek folyamán a Bizottság Kína tekintetében átfogó stratégiát dolgoz majd ki. A kereskedelmi és gazdasági kérdések tekintetében a stratégia egyértelmű prioritásokat jelöl meg, olyan kulcsfontosságú kihívásokra összpontosítva, mint a szellemi tulajdonjogok érvényesítése, a piacrajutással kapcsolatos kérdések és a befektetési lehetőségek, és kiemeli annak fontosságát, hogy e problémák kezelése során nagyobb együttműködésre van szükség a Bizottság egésze, a tagállamok és mások között.

v) Szellemi tulajdonjogok érvényesítése

A jövőbeli kétoldalú megállapodásoknál az EU-nak arra kell törekednie, hogy a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos rendelkezéseket és a már meglévő kötelezettségek érvényesítését megerősítse a szellemi tulajdonjogok megsértésének, és a hamisított áruk gyártásának és exportjának csökkenetése érdekében. A Bizottság számos kiemelt országgal, különösen Kínával, Oroszországgal, a Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetségével, Koreával, a Dél-amerikai Közös Piaccal, Chilével és Ukrajnával a végrehajtási intézkedések megerősítésére és az együttműködés fokozására törekszik, a csatlakozási tárgyalások vonatkozásában azon dolgozunk, hogy javítsuk Törökországban e jogok tiszteletben tartását. Ebbe beletartozik a vámügyi együttműködés megerősítése, a szellemi tulajdonjogokról folyó párbeszédek kezdeményezése és ösztönzése, helyszíni jelenlétünk megerősítése, további források juttatása a jogtulajdonosok támogatására, különös tekintettel a kis- és középvállalkozásokra, – különösen a Kínában működő – EU vállalatok figyelmének felkeltése a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos kérdések iránt.

vi) Megújult piacra jutási stratégia

Az EU piacra jutási stratégiáját 1996-ban azért indították, hogy a többoldalú és kétoldalú kereskedelmi megállapodásokat jobban érvényesítsék, és megnyíljanak a harmadik országok piacai. Célja, hogy az exportőröknek információval szolgáljon a piacra jutás feltételeiről és keretet hozzon létre a kereskedelem akadályainak megszüntetésére. Az e stratégia támogatására létrehozott, piacra jutással kapcsolatos adatbázis segítségével az üzleti vállalkozások és a politikai döntéshozók tájékozódtak a piaci feltételekről, de az adatbázisban rejlő lehetőségeket még nem aknázták ki teljes mértékben.

A Bizottság 2007 elején terjeszt elő közleményt egy megújult piacra jutási stratégiáról. Ebben szerepel majd a prioritások rendszeres felállítása olyan ágazatok és piacok tekintetében, ahol az EU exportőrök a legnagyobb előnyhöz jutnának a kereskedelmi akadályok eltávolítása esetén.

A Bizottság feladatai között szerepel a források koncentrálása a kulcsfontosságú országokba, a műszaki szakértelembe történő befektetés, a politikai eszközök koordinálása, valamint a tagállamokkal és az ágazattal/exportőrökkel való szorosabb együttműködés. Amikor a bonyolultabb akadályok eltávolítására törekszünk, az eddigi tárgyalások tapasztalatait is figyelembe kell vennünk, hogy leszögezhessük, mi az ami működik, és mi az, ami nem.

vii) Közbeszerzés

Az EU-nak szinte valamennyi jelentős kereskedelmi partnere korlátozó közbeszerzési gyakorlatot folytat, amely hátrányos megkülönböztetésben részesíti az EU-szállítókat. A

Bizottság javaslat benyújtását fontolgatja, amely e gyakorlatokat célozza meg annak érdekében, hogy azonos feltételeket biztosítson olyan EU-szállítók számára, akik külföldön pályáznak meg közbeszerzési szerződéseket.

E problémák kezelésének legjobb módja, ha a harmadik országokat arra bíztatják, hogy folytassanak átfogó megállapodási tárgyalásokat az EU-val. Miután a nyitott EU-közbeszerzési piacok saját jólétünk szempontjából is fontosak, abban rejlik a kihívás, hogy úgy nyissunk a fő külföldi közbeszerzési piacok felé, hogy közben nem zárjuk el saját piacainkat. Ezért ott, ahol fontos kereskedelmi partnerek már világossá tették, hogy nem kívánnak a kölcsönösség felé mozdulni, mérlegelnünk kellene bizonyos célzott korlátozások bevezetését az EU közbeszerzési piac egyes részeihez való hozzáférésre vonatkozóan, ezzel arra bátorítva partnereinket, hogy hasonló piaci nyitást ajánljanak fel nekünk. A szegényebb fejlődő országok esetében nem merülne fel ez a módszer.

viii) Kereskedelmi védelmi eszközök felülvizsgálata

A kereskedelmi védelmi eszközök a multilaterális rendszer részét képezik és biztosítják, hogy a tisztességtelen árképzés, kereskedelmi gyakorlat vagy támogatás ne ássa alá a nyitottságból fakadó előnyöket. Ügyelnünk kell arra, hogy mások magas követelményeket támasszanak a kereskedelmi védelmi eszközök alkalmazásakor, és tartsák tiszteletben a nemzetközi szabályokat.

Saját eszközeink hatékonyságáról is meg kell bizonyosodnunk, valamint arról, hogy azokat a globális gazdaságban történt változásokhoz igazították-e. Egyre gyakoribb például, hogy EU-beli gyártók olyan európai forgalmazókkal kénytelenek versenyezni, akik a tengeren túlra helyezték át termelésüket – gyakran ez a nemzetközi versenyre adható egyetlen válasz, és az európai munkahelyek biztosításának módja. A szállítók több mint egy országban gyártanak, gyakran az EU-n belül és azon kívül is. Az egyik országban összeszerelt áru gyakran olyan alkatrészekből áll, amelyeket egy másik országban gyártottak. A fogyasztók és más gyártók elvárásai között szerepel a nagyobb választék, az alacsonyabb ár és a magasabb színvonal összes előnye. Mérlegelnünk kell, hogy eszközeink vajon lehetővé teszik-e számunkra, hogy az európai érdekek e széles körét figyelembe vegyük.

Tisztességtelen támogatás esetén nemzetközi szinten kell megerősítenünk az átláthatósági követelményeket, valamint azon képességünket, hogy harmadik országokban működő gyakorlatokat ellenőrizzünk. Ahol az indokolt, a versenyt indokolatlanul torzító külföldi gyakorlatokat WTO vitarendezési mechanizmusokkal, vagy saját szubvenció-ellenes eszközeinkkel szüntetjük meg.

Szakértők és az érdekelt felek véleményét összegyűjtve a Bizottság mérlegeli, hogyan erősítheti kereskedelmi védelmi eszközeink használatát a XXI. században. Ennek eredménye egy zöld könyv elkészítése lesz, valamikor ez év folyamán.

5. KÖVETKEZTETÉS

Ha Európa versenyképességét úgy akarjuk biztosítani a világgazdaságban, hogy megszüntetjük a kereskedelmi akadályokat, új prioritásokra és új szemléletre lesz szükség a kereskedelempolitikában, jó minőségű EU-szabályokra, és a kettő közötti szorosabb kapcsolatra. Ez a szélesebb körű lisszaboni stratégia szerves része kell, hogy legyen. Szorosabb együttműködést igényel a Bizottságon belül, valamint a tagállamokkal, az ágazattal

és másokkal, összhangban a Bizottság „Európa a világban” című közleményében olvasható, a következetességre vonatkozó javaslataival.

Céljaink elérésének legfőbb eszköze a többoldalú tárgyalás rendszere marad. Ez az oka annak, hogy Európa továbbra is a multilateralizmus elkötelezett híve. A globális növekedéshez szükséges kiszámíthatóság, stabilitás és egyéb lényeges feltételek biztosításához nélkülözhetetlen a WTO-n alapuló világkereskedelmi rendszer. Új lehetőségeket kell keresnünk, megsokszorozva erőfeszítéseinket piacokat kell nyitnunk és a multilaterális rendszeren, valamint a kétoldalú kezdeményzéseken keresztül meg kell szüntetnünk a kereskedelem torzulásait. Arra törekszünk, hogy megteremtsük a nyílt és tisztességes globális verseny feltételeit, és szabályainkat és előírásainkat partnereinkkel megosszuk.

Az elkövetkezendő hónapokra vonatkozóan a Bizottság a következőket javasolja:

A **Közösségen belül**

ügyelünk arra, hogy a **belső politikai javaslatok, melyek az európai előírásokat támogatják, a globális verseny kihívásaihoz is illeszkednek**.

azzal, hogy felügyeljük az import- és fogyasztói árak alakulását, biztosítjuk, hogy a **kereskedelmi nyitás előnyeit** az állampolgárok is **élvezhessék**.

a globalizációhoz való alkalmazkodás elősegítését célzó európai alap és a kohéziós politikával foglalkozó új generációs programok révén **felkészítjük az embereket a változásra**.

A **Közösségen kívül**

továbbra is **vállaljuk a dohai kereskedelmi forduló** és a WTO **iránti kötelezettségeinket,** mert valljuk, hogy a világkereskedelem nyitásának és igazgatásának ez a legjobb módja.

egy előnyös és egyenlő partnerség kiépítését célzó átfogóbb stratégia részeként javaslatokat teszünk arra, hogy a Közösség és **Kína** közötti kereskedelmi és befektetési kapcsolatoknak melyek legyenek a prioritásai.

elindítjuk az EU **szellemi tulajdonjogok érvényesítésére** vonatkozó stratégiájának második fázisát.

javaslatokat teszünk a **gondosan kiválasztott és prioritást élvező szabadkereskedelmi megállapodások új generációjára** vonatkozóan

javaslatokat teszünk egy **megújult és megerősített piacra jutási stratégiára**

a külföldi **közbeszerzési** piacok nyitását célzó intézkedésekre teszünk javaslatot.

felülvizsgáljuk kereskedelmi védelmi eszközeink hatékonyságát.

Ez egy nagyra törő program, amelynek célja, hogy a kereskedelempolitika erőteljesebben járuljon hozzá az európai növekedéshez és munkahelyteremtéshez, támogassa a világkereskedelem liberalizációját, és egészítse ki kereskedelempolitikánk egyéb külpolitikai céljait, különösen a fejlesztési és a szomszédsági célokat Központi szerepet játszik annak megítélésében, hogy mennyiben lesz hatékony az európai kereskedelempolitika az elkövetkezendő hónapok és évek során.

Statistical Annex (intra-EU trade excluded)

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***

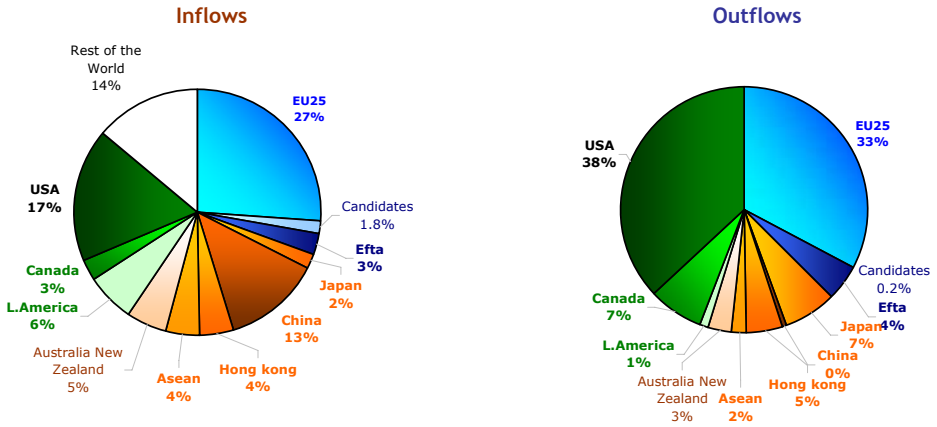
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

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**

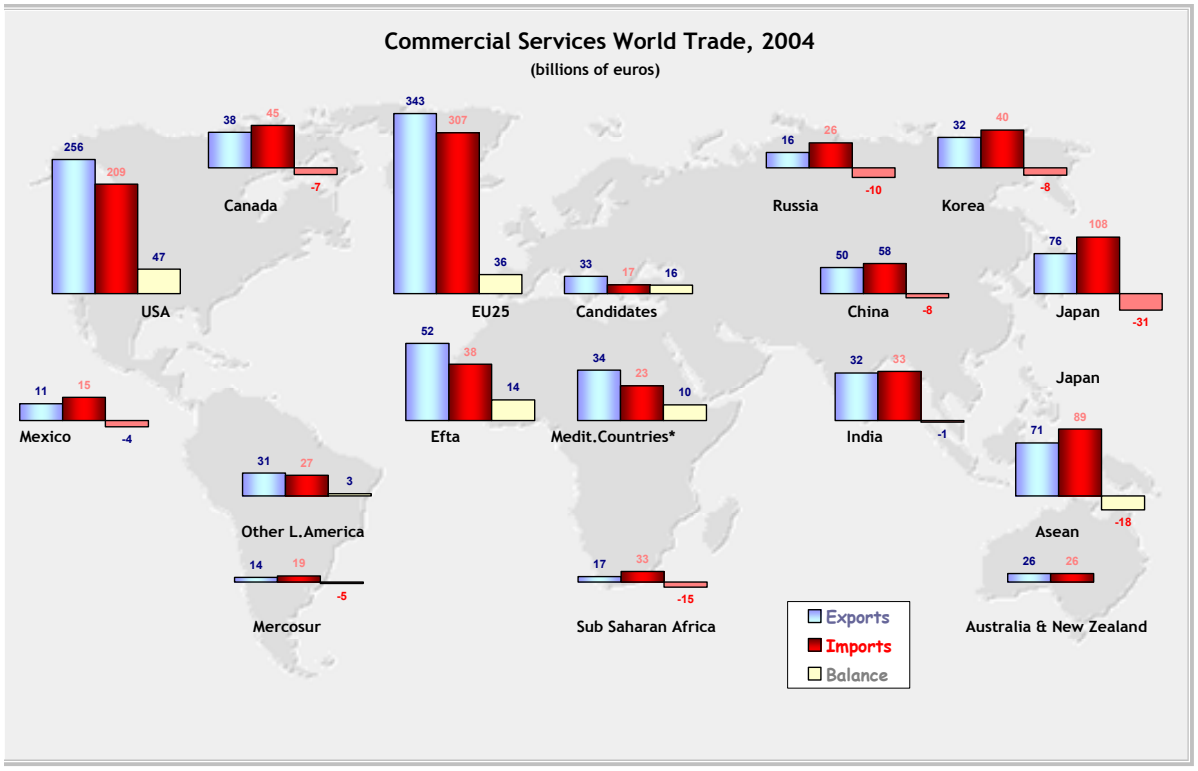
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Share in World FDI Flows 2002-2004



Source: UNCTAD, Eurostat

World is calculated excluding intra-EU Trade.



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.