



EIROPAS KOPIENU KOMISIJA

Briselē, 4.10.2006
COM(2006) 567 galīgā redakcija

**KOMISIJAS PAZIŅOJUMS PADOMEI, EIROPAS PARLAMENTAM, EIROPAS
EKONOMIKAS UN SOCIĀLO LIETU KOMITEJAI UN REĢIONU KOMITEJAI**

GLOBĀLĀ EIROPA. KONKURENCE PASAULĒ

Ieguldījums ES izaugsmes un nodarbinātības stratēģijā

{SEC(2006) 1228}

{SEC(2006) 1229}

{SEC(2006) 1230}

KOMISIJAS PAZIŅOJUMS PADOMEI, EIROPAS PARLAMENTAM, EIROPAS EKONOMIKAS UN SOCIĀLO LIETU KOMITEJAI UN REĢIONU KOMITEJAI

GLOBALĀ EIROPA. KONKURENCE PASAULĒ

Ieguldījums ES izaugsmes un nodarbinātības stratēģijā

1. PAZIŅOJUMA MĒRĶIS

Izaugsme un darbavietas un iespējas, ko tās dod, ir Eiropas Komisijas Eiropas dienaskārtības kodols. Tās ir būtiskas, lai panāktu ekonomikas uzplaukumu, sociālo taisnīgumu un noturīgu attīstību un sagatavotu eiropiešus globalizācijai. Tie ir galvenie kritēriji, pēc kuriem pilsoņi spriedīs par to, vai Eiropa viņiem dod labumu ikdienas dzīvē.

2005. gadā atjaunotā Lisabonas stratēģija nosaka, kādi pasākumi vajadzīgi Eiropā, lai panāktu izaugsmi un nodarbinātību. Tajā uzsvērts, ka atvērts tirgus ar ļoti kvalitatīviem iekšējiem noteikumiem, kas tiek efektīvi izpildīti tādās jomās kā konkurence, jaunrade, izglītība, zinātne un attīstība, nodarbinātība, sociālā un kohēzijas politika, ir būtisks atbalsts Eiropas uzņēmumiem, konkurējot pasaulē. Tajā arī uzsvērtā vajadzība nodrošināt atvērtus tirgus visā pasaulē.

Šo iekšējo dienaskārtību ir jāpapildina ārējai dienaskārtībai, kas dotu iespējas globalizētā ekonomikā, aptverot mūsu tirdzniecības politiku un pārējo ārējo politiku. Mūsu ārējā prioritāte šajā jomā pēdējos gados ir bijis panākt plašu, līdzsvarotu un taisnīgu daudzpusēju vienošanos, kas vēl vairāk liberalizētu starptautisko tirdzniecību, atverot tirgus, kuros var konkurēt Eiropas uzņēmumi, un dodot jaunas iespējas izaugsmei un attīstībai. PTO joprojām ir visefektīvākais veids tirdzniecības izvēršanai un pārzināšanai sistēmā, kas balstīta uz noteikumiem, un daudzpusējās sistēmas stūrakmens. Dohas Attīstības programma joprojām ir mūsu galvenā prioritāte, un Komisija rūpīgi strādā, lai atsāktu Dohas sarunas pēc to atlikšanas 2006. gada jūlijā.

Ar savu tirdzniecības politiku mēs arī cenšamies sasniegt vairākus Savienības ārējos mērķus, sevišķi attīstības un kaimiņattiecību mērķus. Tās arī turpmāk būs ES tirdzniecības politikas galvenās funkcijas. ES lomas pasaulē nostiprināšanā vitāli svarīga ir Savienības ārējās politikas pasākumu saskaņība.

Šā paziņojuma nolūks ir izklāstīt tirdzniecības politikas ieguldījumu izaugsmes veicināšanā un darbavietu radīšanā Eiropā. Tajā aprādīts, kā strauji mainīgā pasaules ekonomikā varam veidot aptverošāku, integrētu un progresīvu ārējo tirdzniecības politiku, kas nostiprina Eiropas konkurētspēju. Tajā uzsvērtā vajadzība ES tirdzniecības politikas instrumentus pielāgot jaunajiem uzdevumiem, iesaistīt jaunus partnerus, nodrošināt turpmāku Eiropas atvērtību pasaulei un citu tirgu atvērtību mums.

Paziņojumā arī pievērsta uzmanība dažām saiknēm starp politikas pasākumiem, ko veicam Kopienas iekšienē un ārpus tās. Tā kā globalizācija nojauc atšķirības starp pašmāju pasākumiem un starptautisko politiku, mūsu pašmāju pasākumiem bieži būs noteicoša ietekme uz mūsu konkurētspēju ārpusē, un otrādi. Šā Komisijas sastāva pazīšanas zīme ir

uzsvars uz vajadzību pēc integrētas, saskanīgas pieejas pašmāju un pasaules mēroga uzdevumu risināšanai¹. Bet vēl daudz darāma, lai tas atspoguļotos mūsu domāšanā un darbos².

2. MAINĪGĀ PASAULE

Pašreizējās pārmaiņas pasaules ekonomiskajā iekārtā ir tikpat svarīgas pasaules ekonomikai un starptautiskajām attiecībām kā aukstā kara beigās. Pasaules ekonomikas integrācija paātrinās, un to virza tirdzniecības un kapitāla plūsmu pieaugums, finanšu tirgu padziļināšanās, pārvadājumu izmaksu krišanās un apvērsums informācijas un saziņas tehnoloģijā. Tā rada nepieredzētas iespējas izaugsmei un attīstībai. Taču tā arī rada jaunu spiedienu uz dabas resursiem, it sevišķi klimatu, un uz tradicionālajām nozarēm un iztikas iegūšanas veidiem. Tā ir sagrauzusi vecos, drošos pamatus un modinājusi jaunu nedrošību.

Uzņēmumi reaģē uz šīm pārmaiņām, apvienojot progresīvas tehnoloģijas un ārvalstu kapitālu ar lielu arvien labāk izglītota darbaspēka potenciālu jaunattīstības zemēs. Mainās globālās piegādes ķēdes, jo uzņēmumi pārvieto sarežģītu ražošanu un pakalpojumus uz valstīm ar zemākām izmaksām. Viena paša izstrādājuma sastāvdaļas var tikt sagādātas vairākās valstīs, un tas aizstāj tradicionālo tirdzniecību ar gatavām precēm.

Daudz vairāk valstu nekā agrāk tiecas izmantot globalizācijas dotās iespējas. XX gs. otrajā pusē pasaules ekonomikas virzītājas bija ASV, Eiropa un Japāna. Nu tām pievienojas valstis ar arvien atvērtāku, augošu ekonomiku, it sevišķi Ķīna un Indija, kā arī Brazīlija, Krievija un citas. Ķīna jau tagad ir trešā lielākā eksportētāja, un dažu gadu laikā tās tautsaimniecība varētu kļūt par otro lielāko pasaulē. Tajā pašā laikā Indija var ieņemt sesto vietu.

Rezultātā mainās pasaules tirdzniecības raksturs. Vēl mēs nedzīvojam pasaulē bez tarifiem, taču daudzas nozares jau virzās uz to pusi. Eiropas konkurētspējas pamats tagad ir zināšanas, jaunrade, intelektuālais īpašums, pakalpojumi un resursu izmantošanas efektivitāte. Tirdzniecības politikai un visai mūsu pieejai starptautiskajai konkurencei ir jāpielāgojas.

3. ANALĪZE – ES KONKURĒTSPĒJAS PAMATI

Eiropas konkurētspējai tiek izvirzītas divas kritiskas un savstarpēji saistītas prasības. Pirmkārt, pareiza iekšējā politika, kas atbilst ārējas konkurētspējas nodrošināšanas uzdevumiem un saglabā mūsu atvērtību tirdzniecībai un ieguldījumiem. Otrkārt, lielākas atvērtības un taisnīgu noteikumu nodrošināšana citos tirgos, it sevišķi mūsu lielākajiem tirdzniecības partneriem nākotnē. Tās abas jābalsta uz pārredzamiem un efektīviem noteikumiem – iekšējiem, divpusējiem un daudzpusējiem.

3.1. Pareizā pašmāju politika

i) Tirgi ar konkurenci. Vienotais tirgus ir vitāli nepieciešams, lai ES radītu uzņēmumus, kas spējīgi konkurēt pasaulē. Tā noteikumi sekmē paredzamību un pārredzamību un ļauj uzņēmējiem izmantot tirgus lielumu un apjomradītos ietaupījumus, mudina uz resursu

¹ Sk. *A Citizen's Agenda for Europe*, ko pieņēmusi Komisija 2006. gada maijā, *EU's renewed Strategy for Sustainable Development*, ko pieņēmusi Padome 2006. gada jūnijā, un *Europe in the World*, ko pieņēmusi Komisija 2006. gada jūnijā

² Pievienotajā personāla darba dokumentā ir sīkāka analīze, kas balsta šo paziņojumu

efektīvu piesaisti un jaunradi un novērš valsts atbalsta izmantošanu par protekcionistisku instrumentu, kas vērsts pret konkurenci. Tas ir izauklējis kvalitatīvus noteikumus un standartus, kas palīdz veidot pasaules normas.

Konkurences tirgi ir palīdzējuši Eiropas rūpniecībai lielā mērā saglabāt savu IKP daļu, saskaroties ar globalizāciju, turpretim ASV un Japāna ir zaudējušas pamatu. Pēdējos divdesmit gados ES rūpniecības ražība ir palielinājusies par 40 %³, un ES pozīcijas pasaules tirgos tikpat kā nav mainījušās. Mūsu pakalpojumu nozares vairākās jomās ir pasaules līderes.

Lielā mērā tas ir tāpēc, ka ES uzņēmumi pārdod produktus un pakalpojumus, kas ir labāki dizaina un kvalitātes ziņā⁴. Augstākā tirgus segmenta produkti veido vienu trešdaļu no pasaules pieprasījuma un pusi no Eiropas izveduma. Šajā augstvērtīgo produktu segmentā ES ieņem otro vietu tūlīt aiz Japānas, bet ir priekšā ASV, turpretim tādas valstis kā Ķīna tālu atpaliek.

Taču ES zaudē pozīcijas augstāko tehnoloģiju jomās. Mūsu rezultātu uzlabošana jaunrades, izglītības, zinātnes un attīstības jomā gan produktu, ieskaitot kvalitatīvus lauksaimniecības produktus ar lielu pievienoto vērtību, gan pakalpojumu jomā ir izšķirīga, lai saglabātu ES spēju tirgot augstākā labuma produktus. Mums ir jādomā arī par ārējiem akcentiem. Eiropas eksports ir spēcīgs tajās valstīs, kur ir stabils pieprasījums, taču tam nav tik drošas pozīcijas kā Japānai un ASV strauji augošajos tirgos, it sevišķi Āzijā.

ii) Atvērtība. Eiropas ekonomikas atvērtība ir vitāli nepieciešama darbavietu radīšanai un izaugsmei Eiropā un mūsu starptautiskajai konkurētspējai. Atvērtība pret globālo tirdzniecību un ieguldījumiem palielina mūsu spēju izmantot efektīva vienotā tirgus priekšrocības. Tā pakļauj mūsu pašmāju ekonomiku radošam konkurences spiedienam, mudinot uz jaunradi un atalgojot par to, dodot pieeju jaunām tehnoloģijām un palielinot stimulus ieguldījumiem.

Eiropai jānoraida protekcionisms. Protekcionisms palielina cenas patērētājiem un uzņēmumiem un ierobežo izvēli. Vidējā termiņā ar importu konkurējošu nozaru pasargāšana no godīgas ārējās konkurences novirza resursus no ražīgākām tautsaimniecības nozarēm. Tā kā mūsu labklājība ir atkarīga no tirdzniecības, citu uzliktie atbildes šķēršļi kaitētu mūsu tautsaimniecībai.

Pagaidu un mērķtiecīgu ierobežojumu uzlikšanai pretkonkurences ievadumiem Eiropā var būt nozīme Eiropas interešu aizstāvībā pret negodīgu tirdzniecību. Mums jāpatur spēkā šie nepieciešamie tirdzniecības aizsardzības instrumenti, vienlaikus pārliecinoties, ka tie ir pielāgoti mainīgajiem pasaules tirdzniecības nosacījumiem.

iii) Sociālais taisnīgums. Mums ir arī jāatzīst potenciālā postošā ietekme, ja tiktu atvērti tirgi dažiem reģioniem un darba ņēmējiem, it sevišķi vismazāk kvalificētajiem. Struktūras pārmaiņas nav nekas jauns, bet globalizācija tās paātrina. Novācot šķēršļus korekcijām iekšējā tirgū un pārvietojot resursus uz nozarēm, kur tos var izmantot vislietderīgāk, var būtiski realizēt tirdzniecības priekšrocības un radīt darbavietas Eiropā.

³ Sk. Komisijas paziņojumu (2005. g. X) „Jauna rūpniecības politika – ražošanas uzplaukuma apstākļu radīšanai”

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

Toties tirdzniecības atvēršanas negatīvais iespaids var būt asi sajūtams atsevišķās nozarēs vai reģionos un var vairot pretestību atvērtai tirdzniecībai. Mums labāk jāprognozē tirdzniecības atvēršanas sekas: palīdzot nozarēm, reģioniem un darbspēkam adaptēties un nodrošinot to, ka labums tiek pilsoņiem. Tā kā mēs tiecamies pēc sociālā taisnīguma un kohēzijas pašu mājās, mums būtu arī jācenšas visā pasaulē propagandēt mūsu vērtības, ieskaitot sociālos un ekoloģiskos standartus un kultūras daudzveidību⁵.

3.2. Tirgu atvēršana ārzemēs

Pakāpeniska tirdzniecības atvēršana ir svarīgs ražības pieauguma, izaugsmes un darbavietu radīšanas avots. Tas ir būtisks faktors nabadzības mazināšanai un attīstības veicināšanai, ar iespēju ilgākā laikā palīdzēt risināt daudzus no noteicošajiem faktoriem, kas virza pasaules problēmas, ar kurām saskaramies, gan tādas kā drošība vai migrācija, gan tādas kā klimata pārmaiņas.

Mūsu galvenais arguments ir tāds, ka līdztekus protekcionisma atmešanai pašu mājās ir vajadzīga aktivitāte, kas radītu atvērtus tirgus un taisnīgus nosacījumus tirdzniecībai ārzemēs. Tas uzlabotu pasaules uzņēmējdarbības vidi un palīdzētu iekustināt saimnieciskās reformas citās valstīs. Tas nostiprinātu ES rūpniecības konkurences pozīcijas globalizētajā ekonomikā, un ir nepieciešams, lai uzturētu iekšpolitisku atbalstu mūsu pašu atvērtībai. Šādas programmas izpildei ir divi pamatelementi: stingrākas saistības ar lielākajām jaunattīstības valstīm un reģioniem un spēcīgāks uzsvars uz šķēršļiem tirdzniecībai otrpus robežas.

Lielākās jaunattīstības valstis, sevišķi Ķīna, Indija un Brazīlija ir tiesīgas plūkt augļus, ko nes to pieaugošā nozīme pasaules ekonomikā. Kopā tās tagad pārstāv 15 % no globālās tirdzniecības plūsmām. Šai izaugsmei, kas balstīta uz pakāpenisku liberalizāciju, ir bijusi būtiska nozīme to vēsturiskajā sasniegumā – ļaut miljoniem izrauties no nabadzības.

ES jau ir bijusi ļoti atvērta ievēdumiem no šīm jaunajām un citām jaunattīstības valstīm un ir gatava tam arī turpmāk. Taču vairums jauno ekonomikas dalībnieku apvieno labus pieauguma rādītājus ar augstām barjerām izvedumam no ES. Tāpat kā aug to loma un ieguvums no pasaules tirdzniecības sistēmas, tā aug to pienākums uzņemties atbildību par tādas pasaules režīma uzturēšanu, kur ir cieņā atvērtība.

Atvērtība vairs nenozīmē tarifus vien. Īstas piekļuves tirgum nodrošināšana XXI gadsimtā nozīmēs koncentrēšanos uz jauniem jautājumiem un tādu tirdzniecības politikas instrumentu izstrādi, ar kuriem panākt tādu atvērtību, kas kaut ko pa īstam maina.

i) **Ārpustarifu šķēršļi.** Tarifu pazemināšana joprojām ir svarīga, atverot tirgus Eiropas rūpniecības un lauksaimniecības eksportam. Taču, tarifiem krītot, par galvenajiem kļūst tādi ārpustarifu šķēršļi kā nevajadzīgi tirdzniecības ierobežošanas noteikumi un procedūras. Tie mēdz būt sliktāk pamanāmi, sarežģītāki un var būt delikātāki, jo cieši saistīti ar iekšzemes tiesību aktiem. Tirdzniecība ir jāreglamentē, taču tas jā dara pārredzami un bez diskriminācijas, un katram vismazākajam tirdzniecības ierobežojumam ir jā saskan ar citu leģitīmu politikas mērķi.

Ārpustarifu šķēršļu jautājuma risināšana ir sarežģīta un resursietilpīga, un to nepietiekami aptver PTO sistēma. Tādi instrumenti kā savstarpējas atzīšanas nolīgumi, starptautiskā standartizācija un reglamentējoši dialogi, kā arī tehniskā palīdzība trešām valstīm spēlēs

⁵ Sk. "Promoting decent work for all", ko Komisija pieņēmusi 2006. gada maijā

arvien svarīgāku lomu tirdzniecības veicināšanā un traucējošu noteikumu un standartu novēršanā. Tas prasīs jaunus sadarbības veidus Komisijas iekšienē un ar citiem partneriem, ieskaitot dalībvalstis un rūpniekus, lai apzinātu šķēršļus un risinātu to radītās problēmas.

ii) Piekluve resursiem. Vairāk nekā jebkad Eiropai ir jāimportē, lai varētu eksportēt. Vienai no galvenajām prioritātēm ir pārvarēt ierobežojumus, kas saistīti ar piekļuvi tādiem resursiem kā enerģija, metāli un metāllūžņi, pirmējās izejvielas, ieskaitot atsevišķus lauksaimniecības materiālus, kažokādas un ādas. Dažām ES rūpniecības nozarēm lielas problēmas rada mūsu lielāko tirdzniecības partneru pasākumi, kas ierobežo piekļuvi šo izejvielu krājumiem. Ierobežojumi resursiem ir jāatceļ, ja vien tiem par attaisnojumu nav drošības vai ekoloģijas apsvērumi.

Īpaši svarīga būs **enerģija**. Palielinoties pieprasījumam pasaulē un Eiropai kļūstot atkarīgākai no ārējiem enerģijas avotiem, ES ir jāpadziļina saskanīgas politikas izveide konkurētspējīgas, drošas un noturīgas enerģijas jomā. Iekšēji tas nozīmē pabeigt konkurētspējīga visas ES apmēra enerģijas tirgus izveidi un veicināt noturīgu, efektīvu un daudzveidīgu enerģiju. Ārējā politikā mums jācenšas uzlabot pārredzamību, pārvaldīšanu un tirdzniecību enerģētikas nozarē trešajās valstīs, izmantojot nediskriminējošus tranzīta nosacījumus un trešo personu piekļuvi eksporta cauruļvadu infrastruktūrai, kā arī palīdzot palielināt ražošanas un eksporta jaudas un attīstot enerģijas transporta infrastruktūru. Avotu, piegādes un tranzīta daudzveidība ir būtiska gan mūsu iekšējā, gan ārējā politikā.

Ekonomiskās izaugsmes virzīšana ar tirdzniecību var izraisīt ekoloģiskas sekas, sevišķi bioloģiskās daudzveidības un mūsu **klimata** ziņā. Mūsu ārējai konkurences politikai būs jānodrošina uz energoefektivitāti, atjaunīgās enerģijas izmantošanu, ieskaitot biodeģvielas, mazatkritumu tehnoloģiju un prātīgu enerģijas izlietošanu Eiropā un pasaulē, lai samazinātu enerģijas pieprasījumu pasaulē un pastiprinātu piegādes drošību. Būs dziļāk jāpēta tirdzniecības politikas un klimata pārmaiņu saistība.

iii) Jaunas izaugsmes jomas. Mums būs ciešāk jākoncentrējas uz tirgus atvēršanu un stingrākiem noteikumiem jaunās tirdzniecības jomās, kuras mums ir ekonomiski svarīgas, it sevišķi **intelektuālais īpašums (IĪ), pakalpojumi, ieguldījumi, publiskais iepirkums un konkurence.**

ES uzņēmumu piekļuves jauniem tirgiem vērtība nopietni mazinās, ja attiecīgās valstis nesagādā pietiekamu **IĪ aizsardzību**. IĪ pārkāpumi laupa tiesību turētājiem ienākumus no viņu ieguldījuma un beigu beigās apdraud pašu novatoriskāko un izdomas bagātāko uzņēmumu dzīvotspēju. Šobrīd visgrūtākais uzdevums ir panākt esošo saistību izpildi, sevišķi jaunajās ekonomiski plaukstošajās valstīs. Komisija ir veltījusi milzīgu enerģiju cīņai pret viltošanu un IĪ ievērošanas uzlabošanai galvenajās trešajās valstīs, tādās kā Ķīna. Mēs esam pastiprinājuši sadarbību IĪ jomā ar tādiem partneriem kā ASV un Japāna un esam daudz darījuši, lai aizsargātu ES ģeogrāfiskās norādes. Tomēr te vēl daudz darāma.

ES tautsaimniecības stūrakmens ir **pakalpojumi**. Tie veido 77 % no IKP un nodarbinātības – jomas, kurā Eiropai ir relatīvas priekšrocības un lielākais ES eksporta pieauguma potenciāls. Pakāpeniska pasaules pakalpojumu tirdzniecības liberalizācija ir svarīgs turpmākas ekonomikas izaugsmes faktors, tas attiecas arī uz jaunattīstības zemēm. ES būs jārisina sarunas par pakalpojumu tirdzniecības liberalizāciju ar galvenajiem tirdzniecības partneriem, it sevišķi vietās, kur ir slikta piekluve tirgum vai partneri uzņēmušies maz PTO saistību.

Ieguldījumu nosacījumu uzlabošana trešās valstīs pakalpojumu un citās nozarēs var būt svarīgs devums izaugsmei, gan ES, gan saņēmējās valstīs. Tā kā piegādes ķēdes ir globalizētas, spēja brīvi ieguldīt trešos tirgos kļūst svarīgāka. Joprojām nozīme ir ģeogrāfijai un tuvumam. „Fiziskas” klātbūtnes iedibināšana kādā ārvalstī palīdz ES uzņēmumiem apjēgt uzņēmējdarbības iespējas, padara tirdzniecības plūsmu labāk prognozējamu un vairo uzņēmuma un izcelsmes valsts tēlu un labo slavu.

Publiskais iepirkums ES eksportētājiem ir ievērojama neskarta potenciāla joma. ES uzņēmumi ir pasaules līderi tādās jomās kā transportlīdzekļi, būvdarbi un komunālie pakalpojumi. Taču tiem nākas saskarties ar diskrimināciju, ko piekopj gandrīz visi mūsu tirdzniecības partneri, faktiski atņemot eksporta iespējas. Šī laikam ir lielākā tirdzniecības nozare, kas patvērusies no daudzpusējiem noteikumiem.

Konkurences trūkums un likumi par valsts atbalstu trešās valstīs ierobežo piekļuvi tirgum, jo uzceļ jaunus šķēršļus tarifu vai ierasto ārpustarifu šķēršļu vietā. ES ir stratēģiska interese izstrādāt starptautiskus noteikumus un sadarbību konkurences politikā, gādājot par to, lai Eiropas uzņēmumi trešās valstīs vairs neciestu no nepamatotas vietējo uzņēmumu subsidēšanas vai pret konkurenci vērstas rīcības. Šajā jomā jāpaveic daudz. Vairumā valstu pabalstu piešķiršana ir slikti pārredzama.

Visās šajās jomās ir būtiski vajadzīgi pārredzami, efektīvi un ievēroti noteikumi. Mūsu konkurētspējas pamats ir tādu noteikumu pareiza izpilde pašu mājās. Taču mums kopā ar citiem ir jāstrādā, lai panāktu, ka viņu noteikumi un standarti būti tikpat kvalitatīvi.

4. DIENASKĀRTĪBĀ – ES ĀRĒJĀS KONKURĒTSPĒJAS RĪCĪBAS PLĀNS

Balstoties uz šo analīzi, mums būtu jāveido rīcības programma turpmākajiem mēnešiem un gadiem. Mums ir mērķi ietekmēt pārmaiņu dzinējspēkus, izmantot globalizācijas dotās iespējas un pārzināt iespējamo risku. Šis uzdevums veido Komisijas 2006. gada 10. maija paziņojuma *A Citizen's Agenda for Europe* kodolu. Komisijas loma, ciešā sadarbībā ar dalībvalstīm, Parlamentu un citiem virzot ES tirdzniecības politiku, ir unikāls spēka avots Eiropai – līdzīgas lomas nav nevienā citā politikas jomā. Taču mums jāgādā, lai mūsu prioritātes un metodes būtu pielāgotas pārbaudījumiem, kurus mums uzliks nākamība.

4.1. Iekšējās attiecības

Atjaunotajā Lisabonas stratēģijā ir izklāstīts saskanīgs pasākumu kopums Eiropas tautsaimniecības pielāgošanai jaunajai globālajai videi. Lai nodrošinātu mūsu pašmāju likumu atbilstību jaunajām grūtībām un iespējām, *Citizen's Agenda* ir ierosināts fundamentāli revidēt vienoto tirgu. Tiks pētīts, kā iekšējais tirgus var turpmāk palīdzēt Eiropas uzņēmumiem veikt pārmaiņas, kas nepieciešamas, lai varētu konkurēt starptautiski, izmantojot daudzveidību, specializāciju un jaunradi. Taču mums ir jāīsteno arī citas mūsu politikas iniciatīvas.

Mūsu politikas veidošanas procesam jāklūst par globālās konkurences faktoru. Jo lielāka būs noteikumu un prakses saskanība ar mūsu galvenajiem partneriem, jo labāk klāsies ES uzņēmējiem. Mums jāuzņemas vadošā loma labākās prakses izplatīšanā un pasaules noteikumu un standartu izstrādē. Lai tas notiktu efektīvi, mūsu reglamentējošo un citu standartu izveidē ir jāņem vērā ārējais aspekts. Te nav runas par noteikumu nozīmes mazināšanu. Runa ir par atvērtu un elastīgu pieeju, izvirzot noteikumus un cenšoties novērst tirdzniecības spriedzi un tā atbalstīt Eiropas uzņēmējdarbību, kad tas iespējams. Tā jau ir daļa

no pasākumiem reglamentācijas uzlabošanai ES, taču mēs varam izdarīt ko vairāk. Šim nolūkam galvenais instruments ir starptautiskā un divpusējā sadarbība reglamentācijā.

Eiropas pilsoņi cer no ekonomiskajām un struktūras pārmaiņām sagaidīt pozitīvu iznākumu. Atvērtības nozīme ir apdraudēta, ja tā nedod labumu pilsoņiem. Komisijai un dalībvalstīm ir ievērojama loma tirdzniecības atvēršanas un globalizācijas labumu nogādāšanā līdz pilsoņiem un neļaujot tos piesavināties atsevišķām ieinteresētām personām. Pēc tekstilizstrādājumu tirdzniecības liberalizācijas 2005. gada nogalē šie labumi nav nodoti konsekventi. Komisija ievieš regulāru importa un patēriņa cenu uzraudzību, lai pēc tam lemtu par tālākiem pasākumiem.

Uzņēmumiem un cilvēkiem ir vajadzīgs laiks un prognozējamība, lai pielāgotos pārmaiņām. ES kohēzijas programmu jaunā paaudze sniedz iespējas paredzēt ar globalizāciju saistītas pārmaiņas, sagatavoties tām un reaģēt uz tam. Šīs iespējas ir jāizmanto. Arī Eiropas Globalizācijas pielāgošanas fonds dos drīzu atbildi uz atsevišķiem skaidri definētiem pārstrukturēšanas radītiem jautājumiem. Ir jābūt mērķim veicināt pielāgošanos, noturīgu izaugsmi un nodarbinātību, nevis pasaudzēt atsevišķas darbavietas vai uzņēmumus no nenovēršamām pārmaiņām. Mēs arī atvieglināsim uzņēmumu tirgošanos pašu mājās, modernizējot ES muitu, revidējot Muitas kodeksu un ieviešot e-muitu.

4.2. Ārējās attiecības

i) PTO

Pasaulei ir vajadzīga stipra daudzpusējās tirdzniecības sistēma. Tā ir visefektīvākais tirdzniecības izvēršanas un pārzināšanas līdzeklis visu interesēs un unikāls pamats strīdu atrisināšanai.

Eiropa negrasās atkāpties no daudzpusējām attiecībām. Mēs aizstāvam savu apņemšanos tās piekopt un esam gatavi maksāt pieņemamu cenu par to, lai šī kārtība turpinātu uzplaukumu. Dohas sarunu atlikšana ir garām palaista pasaules izaugsmes un attīstības iespēja. ES ir izteikusi ievērojamus liberalizācijas piedāvājumus, ne tikai lauksaimniecībā, un skaidri paudusi savu gribu darboties tālāk sava pašreizējā mandāta robežās globālas vienošanās ietvaros. **Eiropa paliek uzticīga PTO un tiecas atsākt sarunas, kolīdz to ļaus apstākļi citās valstīs.**

ii) Brīvās tirdzniecības nolīgumi

Brīvās tirdzniecības nolīgumi (BTN), ja tos izmanto prātīgi, var attīstīt PTO un citādus starptautiskus noteikumus, padziļinot un paātrinot atvērtību un integrāciju, risinot jautājumus, kuri vēl nav gatavi daudzpusējai apspriešanai, un sagatavojot augsni nākamajam daudzpusējās liberalizācijas līmenim. Daudzus būtiskus jautājumus, ieskaitot ieguldījumus, publisko iepirkumu, konkurenci, citus reglamentācijas jautājumus un IĪ tiesību īstenošanu, kas šobrīd palikuši ārpus PTO redzesloka, var risināt ar BTN.

Taču BTN rada arī draudus daudzpusējai tirdzniecības sistēmai. Tie var apgrūtināt tirdzniecību, graut nediskriminēšanas principu un atstumt ekonomiski vājākās valstis. Lai BTN ietekme būtu pozitīva, tiem jābūt ar plašu aptvērumu, jāparedz praktiski visas tirdzniecības liberalizācija un jāsniedz tālāk par PTO priekšrakstiem. ES prioritāte būs gādāt, lai jauni BTN, ieskaitot mūsējos, kalpotu par laipu, nevis klupšanas akmeni daudzpusējai liberalizācijai.

BTN Eiropai nekādā ziņā nav nekas jauns. Piemēram, tiem ir svarīga nozīme Eiropas kaimiņvalstīs, kur tie nostiprina saimnieciskās un normatīvās saiknes ar ES. Tie ietilpst mūsu sarunās par ekonomiskās partnerības nolīgumiem ar Āfrikas, Karību jūras un Klusā okeāna valstīm un topošajos asociācijas nolīgumos ar Vidusamerikas un Andu Kopieni. Taču, lai gan mūsu pašreizējie divpusējie nolīgumi atbalsta mūsu kaimiņattiecību un attīstības mērķus, mazāk tiek apmierinātas mūsu galvenās tirdznieciskās intereses, ieskaitot intereses Āzijā. Arī šo nolīgumu saturs joprojām ir ierobežots. Mums jāturpina divpusējās tirdzniecības attīstībā aktivizēt citus jautājumus un tirdzniecības politikas lomas paplašināšanu ES ārējās attiecībās. Taču, lai tirdzniecības politika palīdzētu radīt darbavietas un stimulētu izaugsmi, ekonomikas faktoriem ir jābūt priekšplānā, izvēloties nākamos BTN.

Galvenie ekonomikas kritēriji jauniem BTN partneriem ir tirgus potenciāls (ekonomikas apjoms un pieaugums) un aizsargātība pret ES eksporta interesēm (tarifi un ārpusstarifu šķēršļi). Mums jāreķinās arī ar savu potenciālo partneru sarunām ar ES konkurentiem, ar to paredzamo ietekmi uz ES tirgiem un ekonomiku, kā arī ar risku noārdīt mūsu pašreizējo kaimiņu un attīstības valstu priekšrocības piekļuvē ES tirgiem.

Pēc šiem kritērijiem par prioritātēm jāuzskata **ASEAN**, **Koreja** un **MERCOSUR** (ar kuriem jau notiek sarunas). Tajās ir augsts aizsargātības līmenis un liels tirgus potenciāls, un tās aktīvi slēdz BTN ar ES konkurentiem. Arī **Indijai**, **Krievijai** un **Persijas līča Sadarbības padomei GCC** (arī ar tiem pašlaik risinās sarunas) ir tāds tirgus potenciāls un aizsargātības līmenis, kas tieši interesē ES. Arī **Ķīna** atbilst daudziem no šiem kritērijiem, taču tai vajadzīga īpaša uzmanība ar to saistīto iespēju un risku dēļ.

Satura ziņā jauniem konkurences virzītiem BTN būtu jābūt aptvērums ziņā plašiem un pretencioziem un jācenšas sasniegt augstāko iespējamo tirdzniecības liberalizācijas pakāpi, ieskaitot pakalpojumu un ieguldījumu tālejošu liberalizāciju. Ciešā sadarbībā ar dalībvalstīm ir jāizstrādā jauns, drosmīgs ES ieguldījumu nolīguma paraugs. Tajos gadījumos, kad mūsu partneri ir noslēguši BTN ar citām valstīm, kas ir ES konkurentes, mums ir jātiecas vismaz pēc pilnīgas paritātes. Ievedumu daudzuma ierobežojumi un jebkādi eksporta nodokļi, maksājumi un ierobežojumi ir jālikvidē.

BTN ir arī jāaplūko jautājums par ārpusstarifu šķēršļu mazināšanu ar tiesiskā regulējuma konverģenci, kad vien tas iespējams, un jāiekļauj noteikumi par tirdzniecības atvieglošanu. Tajos jābūt stingrākiem noteikumiem par IĪ tiesībām un konkurenci, ieskaitot, piemēram, noteikumus par IĪ tiesību ievērošanu, vadoties pēc EK izpildes direktīvas. Mēs centīsimies attiecīgos gadījumos iekļaut noteikumus par labu pārvaldīšanu finanšu, nodokļu un tieslietu jomās. Mums arī jānodrošina, lai BTN izcelsmes noteikumi būtu vienkāršāki un mūsdienīgāki un atspoguļotu globalizācijas realitātes. Mēs ieviesīsim iekšējus mehānismus jauno BTN īstenošanas un rezultātu uzraudzībai.

Apsverot jaunu BTN slēgšanu, mums būs jācenšas nostiprināt noturīgu attīstību ar mūsu divpusējo tirdzniecības attiecību palīdzību. Tas varētu nozīmēt jaunu sadarbības noteikumu iestrādāšanu jomās, kas attiecas uz nodarbinātības standartiem un vides aizsardzību. Mēs ņemsim vērā arī mūsu partneru attīstības vajadzības un nolīguma varbūtējo iespaidu uz citām attīstības valstīm, it sevišķi varbūtējo iespaidu uz nabadzīgo valstu preferencēm ES tirgos. Varbūtējais iespaids uz attīstību jāiekļauj vispārējā ietekmes novērtēšanā, ko izdara pirms lemšanas par BTN sarunu sākšanu. Atbilstīgi savam stāvoklim PTO, mēs mudināsim savus BTN partnerus atvieglināt vismazāk attīstīto valstu piekļuvi to tirgiem, ja iespējams, ar atbrīvojumiem no nodokļiem un kvotām.

Tie ir patiešām vērienīgi plāni. Sarunas par divpusējiem nolīgumiem mēdz būt sarežģītas un var prasīt daudz spēka, taču mums ir jāizveido atspēriena punkts, ko kura sarunas sākt. Mums jāpanāk, lai sākumā mums būtu līdzīga ieinteresētība kā mūsu perspektīvajiem partneriem, lai izvairītos no strupceļa nesaderīgu centienu dēļ. Lēmums par sarunu sākšanu jāpieņem katrā gadījumā atsevišķi, balstoties uz ekonomiskajiem kritērijiem un arī uz partneru gatavību un plašāku politisku redzējumu. BTN jāiekļaujas vispārējās attiecībās ar attiecīgo valsti vai reģionu. Labākais veids, kā to panākt plašākā iestāžu struktūrā ir jānosaka katrā gadījumā atsevišķi.

iii) Transatlantijas tirdzniecība un konkurence

Transatlantijas tirdznieciskās attiecības ir visplašākās pasaulē un veido pasaules ekonomikas kodolu. Ekonomiskais ieguvums no netradicionālo iekšzemes šķēršļu atcelšanas var būt īpaši nozīmīgs ES un ASV. Mēs to kādu laiku esam tiekušies panākt, pēdējoreiz – ar 2005. gadā sākto Transatlantijas ekonomisko iniciatīvu un virkni dialogu par reglamentāciju. Lai gan panākts neliels progress, tas izrādījies grūti arams lauks, un ir nepieciešamas papildu spēka impulss.

Mums ir arī jāsadarbojas, risinot pasaules mēroga problēmas. Mūsu nozīme pasaules ekonomikā liecina, ka ES un ASV sadarbība tādu jautājumu risināšanā kā II tiesību aizsardzība vai tirdzniecības drošība būtu ļoti svarīga.

iv) Ķīna

Ķīna ir pats lielākais pārbaudes akmens Eiropas spējai globalizāciju pārvērst par iespēju nodarbinātībai un izaugsmei. Ķīnai stāv priekšā milzīgi pārbaudījumi, risinot aktuālus sociālus, ekoloģiskus un ekonomiskus jautājumus. Eiropai Ķīna ir pareizi jāuztver kā iespēja, pārbaudījums un perspektīva partnere.

Nākamajās nedēļās Komisija izklāstīs vispārēju stratēģiju attiecībā uz Ķīnu. Tirdzniecības un tautsaimniecības jautājumos stratēģijā būs nosaukta virkne skaidru prioritāšu, uzsvars uz tādiem galvenajiem uzdevumiem kā intelektuālā īpašuma tiesību īstenošana, jautājums par piekļuvi tirgiem un ieguldīšanas iespējas un akcentēta vajadzība šo jautājumu risināšanā ciešāk sadarboties Komisijas dienestu starpā un ar dalībvalstīm un citām vienībām.

v) II tiesību īstenošana

ES jātiecas nākamajos divpusējos nolīgumos pastiprināt noteikumus par II tiesībām un panākt esošo saistību izpildi, lai mazinātu II tiesību pārkāpumus un viltojumu ražošanu un eksportēšanu. Komisija pastiprinās izpildes nodrošināšanas darbības un sadarbību ar vairākām prioritārajām valstīm, sevišķi Ķīnu, Krieviju, ASEAN, Koreju, MERCOSUR, Čīli un Ukrainu, un pievienošanās sarunu sakarā mēs strādāsim, lai uzlabotu izpildi Turcijā. Te ietilpst muitas sadarbības nostiprināšana, dialogu par II izveide un pastiprināšana, mūsu klātbūtnes nostiprināšana konkrētajās vietās, vairāk resursu atvēlēšana tiesību turētāju, it īpaši MVU atbalstīšanai un apjēgas par II tiesību jautājumiem veidošana ES uzņēmumu, sevišķi Ķīnā darbojošos uzņēmumu vidū.

vi) Atjauninātā tirgus piekļuves stratēģija

ES tirgus piekļuves stratēģija tika aizsākta 1996. gadā, lai palīdzētu izpildīt daudzpusējās un divpusējās tirdzniecības darījumus un atvērt trešo valstu tirgus. Tai ir mērķis informēt

eksportētājus par tirgus piekļuves nosacījumiem un izveidot pamatu tirdzniecības šķēršļu novākšanai. Stratēģijas atbalstam izveidotā tirgus piekļuves datu bāze ir palīdzējusi informēt uzņēmumus un politikas veidotājus par tirgus nosacījumiem, taču tās potenciāls nav izmantots pilnīgi.

2007. gada sākumā Komisija nāks klajā ar paziņojumu par tirgus piekļuves stratēģijas atjaunināšanu. Tajā, domājams, tiks noteiktas regulāras prioritātes pa nozarēm un tirgiem, kur tirdzniecības šķēršļu novākšana ES eksportētājiem dotu vislielāko ieguvumu.

Komisijai būs jākoncentrē resursi svarīgākajās valstīs, jāiegulda tehnisko ekspertu darbā, jākoordinē politikas instrumenti un ciešāk jāsadarbojas ar dalībvalstīm un rūpniekiem/eksportētājiem. Mums arī jāizmanto līdzšinējās sarunās uzkrātā pieredze, lai noteiktu, kas izdodas un kas neizdodas, cenšoties novākt sarežģītākus šķēršļus.

vii) Publiskais iepirkums

Gandrīz visi ES lielākie tirdzniecības partneri piekopj ierobežojošu publiskā iepirkuma praksi, kas diskriminē ES piegādātājus. Komisija gatavojas iesniegt priekšlikumu ar nolūku šo praksi apkarot, lai nodrošinātu ES piegādātājiem vienādus spēles noteikumus publiskā iepirkuma konkursos ārzemēs.

Labākais veids, kā to panākt, ir mudināt trešās valstis risināt sarunas par būtiskiem nolīgumiem ar ES. Tā kā atvērti ES publiskā iepirkuma tirgi ir svarīgi mūsu pašu labklājības dēļ, uzdevums ir atrast jaunus veidus, kā atvērt lielākos ārzemju iepirkuma tirgus, neaizverot mūsējo. Tādēļ gadījumos, kad nozīmīgi tirdzniecības partneri ir skaidri pauduši, ka nevēlas iet savstarpības virzienā, mums būtu jāapsver rūpīgi tēmēti ierobežojumi piekļuvei atsevišķām ES iepirkumu tirgus daļām, lai mudinātu partnerus piedāvāt savstarpēju tirgus atvēršanu. Šī pieeja nebūtu attiecināma uz nabadzīgākajām attīstības valstīm.

viii) Tirdzniecības aizsardzības instrumentu pārskatīšana

Tirdzniecības aizsardzības instrumenti ietilpst daudzpusējo attiecību sistēmā un palīdz nodrošināt to, ka atvērtības panākto ieguvumu nesagandē nesamērīgas cenas, tirdzniecības prakse vai subsidēšana. Mums ir jāpārlicinās, ka tirdzniecības aizsardzības instrumentu izmantošanā citi piemēro augstus standartus un starptautiskie noteikumi tiek pilnīgi ievēroti.

Mums arī jāpārbauda, vai mūsu instrumenti ir efektīvi un piemēroti pārmaiņām pasaules ekonomikā. Piemēram, ES ražotāji arvien vairāk konkurē ar Eiropas izplatītājiem, kuriem ražošana ir izvietota aizjūras zemēs – bieži vien tas ir vienīgais veids, kā reaģēt uz starptautisko konkurenci un līdz ar to palīdzēt nodrošināt darbavietas Eiropā. Piegādātāji ražo vairāk nekā vienā valstī, bieži gan ES, gan ārpus tās. Vienā valstī samontētās precēs bieži ir citā ražotas detaļas. Patērētāji un citi ražotāji sagaida tādu ieguvumu kā plašāku izvēli, zemākas cenas un augstākus standartus. Mums jāapdomā, vai mūsu instrumenti mums ļauj rēķināties ar visām šīm daudzveidīgajām Eiropas interesēm.

Netaisnīgas subsidēšanas gadījumā mums ir jāpadara stingrākas pārredzamības prasības starptautiskajā līmenī un jānostiprina mūsu spēja pārraudzīt praksi trešās valstīs. Attaisnojamos gadījumos mēs izmantosim PTO strīdu izšķiršanas kārtību vai mūsu pašu pretsubsidēšanas instrumentus, lai ārzemēs likvidētu praksi, kas kropļo konkurenci.

Komisija apkopos lietpratēju un ieinteresēto personu uzskatus, lai spriestu par to, kā pilnveidot mūsu tirdzniecības aizsardzības instrumentu izmantojumu XXI gs. Tas jau šogad pārbauda Zaļajā grāmatā.

5. SECINĀJUMI

Gādājot par Eiropas konkurētspēju pasaules ekonomikā un novācot tirdzniecības šķēršļus, tirdzniecības politikā būs vajadzīgas jaunas prioritātes un pieejas, kā arī kvalitatīvi ES noteikumi un ciešāka šo abu elementu sasaiste. Tai būs jāiekļaujas paplašinātajā Lisabonas stratēģijā. Tā prasīs ciešāku sadarbību Komisijas dienestos un ar dalībvalstīm, rūpniekiem un citām personām atbilstīgi Komisijas paziņojuma „Eiropa pasaulē” priekšlikumiem par saskanību.

Galvenais mūsu mērķu sasniegšanas līdzeklis joprojām būs daudzpusējo sarunu sistēma. Tādēļ Eiropa paliek pie savām daudzpusējo attiecību saistībām. Uz PTO balstītā pasaules tirdzniecības sistēma ir būtiska, jo tā nodrošina prognozējamību, stabilitāti un citus svarīgus globālas izaugsmes nosacījumus. Mums būs jāizmanto jaunas izdevības, jāspriņdzina spēki, lai atvērtu tirgus un novērstu tirdzniecības kropļojumus gan daudzpusējā sistēmā, gan ar divpusējām iniciatīvām. Mēs tieksimies radīt apstākļus atvērtai un taisnīgai globālai konkurencei un dalīsimies savos noteikumos un standartos ar partneriem.

Komisijas priekšlikumi turpmākajiem mēnešiem

Iekšējā politikā:

- Pārbaudīt, vai **iekšējās politikas priekšlikumi, pilnveidojot Eiropas standartus, atbilst globālās konkurences izvirzītajiem uzdevumiem.**
- Pārbaudīt, vai **tirdzniecības atvēršanas dotais ieguvums nonāk** līdz pilsoņiem, novērojot ievēšanas cenu un patēriņa cenu attīstību.
- **Sagatavot cilvēkus pārmaiņām** ar jaunas paaudzes kohēzijas politikas programmām un Eiropas Globalizācijas pielāgošanās fondu.

Ārējā politikā:

- Saglabāt savas **saistības Dohas tirdzniecības sarunu kārtā** un PTO, kas ir labākais pasaules tirdzniecības atvēršanas un pārzināšanas veids.
- Izteikt priekšlikumus par prioritātēm tirdzniecības un ieguldījumu attiecībās ar **Kīnu** plašas labvēlīgas un līdztiesīgas partnerības izveides stratēģijas ietvaros.
- Aizsākt **ES II tiesību īstenošanas** stratēģijas otro posmu.
- Izteikt priekšlikumus par **jaunu, rūpīgi izraudzītu un prioritāru BTN paaudzi.**
- Izteikt priekšlikumus par **tirgus piekļuves stratēģijas atjaunināšanu un nostiprināšanu.**
- Ieteikt pasākumus ārvalstu **publiskā iepirkuma** tirgu atvēršanai.
- Veikt mūsu **tirdzniecības aizsardzības instrumentu** efektivitātes pārskatīšanu.

Šī ir vērienīga programma, kuras mērķis ir dot labāku tirdzniecības politikas ieguldījumu izaugsmē un nodarbinātībā Eiropā, sekmēt globālās tirdzniecības liberalizāciju un papildināt citus mūsu tirdzniecības politikas ārējās darbības mērķus, it sevišķi attīstības un kaimiņattiecību mērķus. Tā būs centrālais elements, novērtējot Eiropas tirdzniecības politikas efektivitāti nākamajos mēnešos un gados.

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

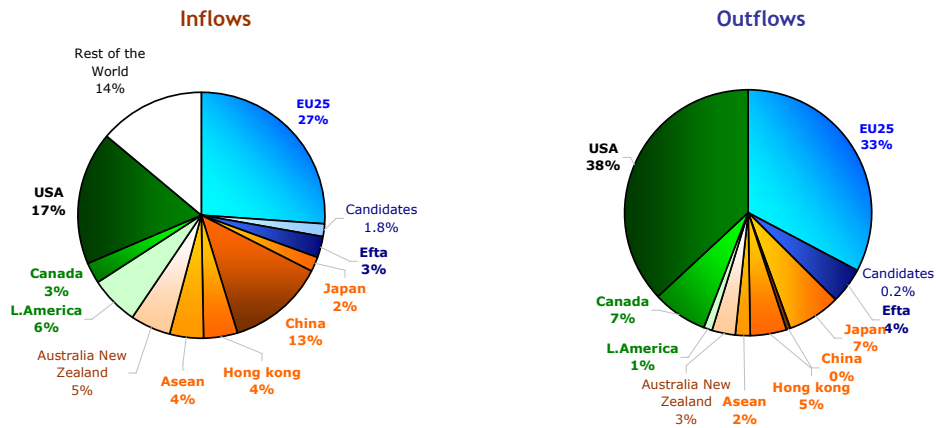
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

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

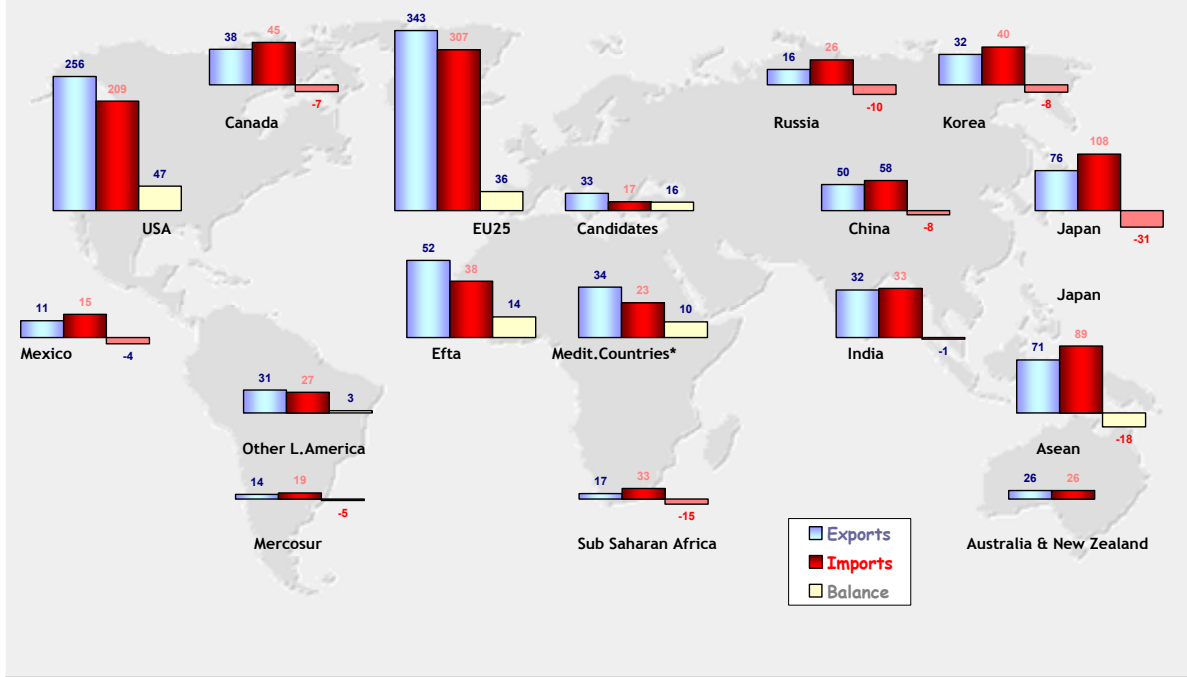
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Share in World FDI Flows 2002-2004



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

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.