

REGERINGEN – JUNI 2007



# EN OFFENSIV HANDELSPOLITISK STRATEGI

---

Dansk handelspolitik i en globaliseret verden

Udarbejdet af

Udenrigsministeriet  
og  
Økonomi- og Erhvervsministeriet

i tæt samarbejde med

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri

---

## INDHOLD

---

<b>FORORD AF UDENRIGSMINISTEREN OG ØKONOMI- OG ERHVERVSMINISTEREN.....</b>	<b>3</b>
<b>1. STRATEGIENS INDHOLD OG HANDLINGSPLAN .....</b>	<b>5</b>
<b>2. ÆNDREDE GLOBALE RAMMER FOR DANSK HANDELSPOLITIK .....</b>	<b>13</b>
2.1. HVORDAN KAN HANDELSPOLITIKKEN TILPASSSES? .....	13
2.2. GRUNDLÆGGENDE VÆRDIER I HANDELSPOLITIKKEN: FAIR OG BÆREDYGTIG KONKURRENCE .....	14
2.3. KONKURRENCEEVNE – DEN INTERNE DIMENSION .....	16
<b>3. DE HANDELSPOLITISKE INSTRUMENTER: TRE SPOR.....</b>	<b>17</b>
3.1. DET MULTILATERALE FUNDAMENT FOR GLOBALISERINGEN: WTO .....	17
3.1.1. <i>Betydningen af Doha Udviklingsrunden</i> .....	18
3.1.2. <i>Behov for at reformere og styrke WTO</i> .....	19
3.2. ØGET FOKUS PÅ BILATERALE OG REGIONALE FRIHANDELSAFTALER .....	20
3.3. EN DIREKTE INDSATS I FORHOLD TIL VIRKSOMHEDERNE .....	21
<b>4. OPTIMAL UDNYTTELSE AF DANSK HANDELSPOTENTIALE .....</b>	<b>23</b>
4.1. HVEM HANDLER VI MED? .....	23
4.1.1. <i>Vor samhandel med nærmarkederne</i> .....	23
4.1.2. <i>Vor samhandel med fjernmarkederne</i> .....	24
4.2. HVAD HANDLER VI MED?.....	25
4.2.1. <i>Dansk industrivareeksport</i> .....	25
4.2.2. <i>Dansk fødevareeksport</i> .....	27
4.2.3. <i>Dansk tjenesteydelseeksport</i> .....	29
4.3. DANSKE STYRKEPOSITIONER .....	30
4.3.1. <i>Danske styrkepositioner inden for varer</i> .....	30
4.3.2. <i>Danske styrkepositioner inden for tjenesteydelser</i> .....	34
4.4. HVILKE MARKEDER HAR STØRST VÆKST I FREMTIDEN? .....	35
4.5. DANMARKS UDNYTTELSE AF HANDELSPOTENTIALET FOR VARER PÅ VÆKSTMARKEDERNE.....	36
4.6. BETYDNINGEN AF MANGLENDE UDNYTTELSE AF HANDELSPOTENTIALET .....	37
4.7. HVORFOR UDNYTTES EKSPORTPOTENTIALET IKKE FULDT UD?.....	38
<b>5. HANDELSBARRIERER PÅ VÆKSTMARKEDERNE – OG NEDBRINGELSE AF DEM .....</b>	<b>42</b>
5.1. GENERELLE BARRIERER .....	43
5.1.1. <i>Told på industrivarer</i> .....	44
5.1.2. <i>Ikke-toldmæssige barrierer</i> .....	47
5.2. FØDEVARER .....	48
5.2.1. <i>Told på fødevarer</i> .....	49

5.2.2.	SPS og lignende barrierer.....	50
5.2.3.	Intern støtte .....	52
5.3.	HANDELSLETTEELSE .....	52
5.4.	TJENESTEYDELSER .....	54
5.4.1.	Søfart .....	55
5.5.	INVESTERINGER .....	58
5.6.	INTELLEKTUEL EJENDOMSRET .....	59
5.7.	DEFENSIVE HANDELSINSTRUMENTER.....	62
5.8.	OFFENTLIGE INDKØB.....	66
<b>6.</b>	<b>CASES.....</b>	<b>68</b>
6.1.	USA – VISIONEN OM EN TRANSATLANTISK MARKEDSPLADS.....	68
6.2.	JAPAN .....	69
6.3.	BRIK-LANDENE .....	70
6.4.	ASEAN-LANDENE .....	72

## TABELLER OG FIGURER

Udviklingen i varehandelen med de 10 største fjernmarkeder.....	24
Danmarks tjenestehandel med de 10 største fjernmarkeder .....	25
Dansk industrivareeksport af udvalgte varegrupper til udvalgte lande, 2006.....	26
Udviklingen i eksporten af landbrugsvarer og højt forarbejdede fødevarer .....	27
Danmarks handel med varer og tjenesteydelser, 2005 .....	29
Danmarks internationale styrkepositioner inden for fremstillingserhvervene .....	31
Top 20 upmarket produkter i Danmark, 2000-2005 .....	32
Branchefordeling af upmarket produkter i Danmark, 2000-2005 .....	33
Danmarks internationale styrkepositioner inden for tjenesteydelser.....	34
Beregnet BNP-vækst i % i de kommende 20 år .....	35
De købekraftsmæssigt vigtigste lande, 2007-2027 .....	36
Regional udnyttelse af handelsmuligheder i forhold til referencegruppe, 2004 .....	37
Beholdning af direkte investeringer i BRIK-landene, 2005 .....	39
Toldbelastningen for dansk eksport i 2020 ved det viste estimat over eksportvæksten .....	44
Toldbelastningsgennemsnit for hovedvaregrupper på væsentlige eksportmarkeder, 2001.....	45
Bundne vs. anvendte toldtariffer.....	50
Barriereorienteret prioritering af markeder og brancher .....	55
Eksempler på danske markedsandele.....	56
Danmarks mest globaliserede erhverv .....	57
Patenter i udvalgte OECD lande, 1990-2002 .....	60
Antidumpingsager, der indledes og afsluttes med told, samt EU's sager mod Kina.....	63
Antidumpingsager .....	64

---

**FORORD AF UDENRIGSMINISTEREN OG ØKONOMI- OG  
ERHVERVSMINISTEREN**

---

Verden forandrer sig hastigt i disse år. Varer, teknologi, investeringer og arbejdspladser flytter hurtigere over grænserne end nogensinde tidligere. Globaliseringen ændrer fundamentale vilkår for nationer, virksomheder og borgere over hele verden og stiller os overfor store udfordringer.

Regeringen nedsatte derfor i 2005 Globaliseringsrådet bestående af en bred kreds af bl.a. repræsentanter fra fagforeninger, erhvervsorganisationer, det private erhvervsliv og fra uddannelses- og forskningsverdenen. Opgaven var at rådgive regeringen om en strategi for at udvikle Danmark til et førende vækst-, viden- og iværksættersamfund. Målet var at sikre, at Danmark også i fremtiden vil placere sig blandt de bedste i den globale økonomi.

På grundlag af Globaliseringsrådets arbejde fremlagde regeringen i april 2006 sin strategi for Danmark i den globale økonomi med 350 konkrete initiativer. Ét af disse var at udarbejde denne offensive handelspolitiske strategi med henblik på at identificere og nedbringe de handelsbarrierer, som danske virksomheder møder særligt på vækstmarkederne.

Regeringens udgangspunkt er, at handelsliberalisering grundlæggende er godt, fordi der skabes øget konkurrence, økonomisk vækst og en bedre allokering af verdens begrænsede ressourcer. Det er en forudsætning, at liberaliseringen tager hensyn til udviklingslandene og sker på et grundlag af høje miljømæssige og sociale standarder.

Handelsliberalisering kan skabes via tre spor. For regeringen og et bredt flertal i Folketinget er det multilaterale handelssystem i WTO første prioritet: WTO udgør den bedste platform for fremme af fri og retfærdig verdenshandel. Men EU's bilaterale og regionale frihandels- og investeringsaftaler kan udgøre et godt supplement hertil, hvis aftalerne er ambitiøse og senere vil kunne indarbejdes i WTO. Endelig er samarbejdet mellem regering og erhvervsliv et vigtigt tredje spor, som ofte er den hurtigste vej til løsninger på konkrete handelspolitiske problemer.

På dette handelspolitiske fundament bygges strategien op omkring en række analyser, hvoraf mange er blevet til i tæt dialog med erhvervslivet - både erhvervsorganisationer herhjemme og virksomheder ude på eksportmarkederne. Med fokus på vækstmarkederne uden for EU ser strategien på, hvilke sektorer og produkter der ud fra et dansk perspektiv kan være særlig interessante i de kommende år. Derefter kortlægges de vigtigste af de handelsbarrierer, som hindrer danske virksomheder i at udnytte potentialet.

Især tre udfordringer springer i øjnene: For det første skal der især via EU arbejdes målrettet på en ambitiøs handelspolitisk dialog ikke mindst i Asien, hvor EU - i modsætning til mange af vore konkurrenter på de globale markeder - endnu ikke har en eneste frihandelsaftale. For det andet er det nødvendigt med et forstærket dansk fokus på de nye vækstmarkeder, hvor den største fremtidige økonomiske og befolkningsmæssige udvikling forventes i de kommende årtier. For det tredje er der brug for en styrket dialog mellem regering og erhvervsliv om, hvordan handelsbarrierer løbende kan identificeres, prioriteres og nedbringes.

Strategien lægger med 13 konkrete handelspolitiske initiativer op til at adressere disse tre udfordringer både multilateralt, bilateralt og i samarbejde med dansk erhvervsliv. Tilgangen er offensiv med fokus på muligheder og fælles gevinster ved liberaliseret samhandel - fordi protektionisme og defensive tiltag ikke fører til langtidsholdbare resultater. Med de 13 initiativer skal handelspolitikken bidrage til at fastholde og udbygge Danmarks placering blandt de bedste i den globale økonomi.



A handwritten signature in black ink, reading "Per Stig Møller".

Per Stig Møller  
Udenrigsminister

A handwritten signature in black ink, reading "Bendt Bendtsen".

Bendt Bendtsen  
Økonomi- og  
Erhvervsminister

---

## 1. STRATEGIENS INDHOLD OG HANDLINGSPLAN

---

Danmark er i flere internationale undersøgelser placeret på førstepladsen som det bedste land at drive virksomhed i. Disse undersøgelser fokuserer på en lang række rammebetingelser for virksomhederne internt i Danmark. Sådanne forhold er fortsat af afgørende betydning, men i en globaliseret verden bliver det stadig vigtigere, at der også fra regeringens side ydes en særlig indsats for at sikre danske virksomheder de optimale betingelser for at operere uden for landets grænser med hensyn til eksport, investeringer og produktion.

Det er regeringens mål med denne handelspolitiske strategi at placere Danmark helt i top, også når det drejer sig om virksomhedernes internationale arbejdsvilkår. Regeringen har tre overordnede mål med denne handelspolitiske strategi:

- *Danske virksomheder skal gives de bedst mulige vilkår for deres aktiviteter i en globaliseret verden.*
- *Danmark placeres som et ledende land i arbejdet for at sikre fortsat liberalisering af verdenshandlen.*
- *Danmark medvirker til at sikre, at handelsliberalisering sker på basis af grundlæggende værdier om fair og bæredygtig konkurrence samt nødvendig hensynstagen til især de fattigste udviklingslandes behov.*

Fokus er på krydsfeltet mellem på den ene side de særlige handelsinteresser, som Danmark har – baseret på sammensætningen og udviklingsmulighederne for dansk erhvervsliv – og på den anden side de vækstmarkeder, som er fremtidens markeder for et stigende antal danske virksomheder.

Regeringens handelspolitiske indsats varetages dels nationalt og dels via internationale organisationer. På det nationale plan er der tale om en kombineret indsats fra en bred kreds af organisationer samt en række ministerier – primært Fødevarerministeriet, Økonomi- og Erhvervsministeriet og Danmarks Eksportråd i Udenrigsministeriet. Hertil kommer den indsats, som Danmarks repræsentationer i udlandet yder over for de danske virksomheder på eksportmarkederne.

Med andre ord kan regeringen gå ad tre handelspolitiske veje for at fremme strategiens målsætninger: Det multilaterale spor i verdenshandelsorganisationen WTO, det bilaterale spor i EU's handels- og investeringsaftaler med tredjelande – og det nationale spor, som især består i samarbejdet mellem regering og erhvervsliv.

De to første spor går overvejende via EU, fordi Kommissionen har kompetence til at forhandle handelsaftaler for EU's medlemslande. Danmark skal derfor søge at samle støtte i EU for at få maksimal tilslutning til de handelspolitiske målsætninger, som regeringen udstikker i denne strategi. Denne indsats skal suppleres af en målrettet dansk indsats i bilaterale kontakter med ikke-EU-lande mhp. at skabe bred forståelse for og indsigt i danske synspunkter.

Strategien slår fast, at WTO har førsteprioritet: I første omgang ved en positiv og udviklingsvenlig afslutning af Doha Udviklingsrunden hurtigst muligt – på længere sigt ved en styrkelse af WTO både som organisation og som beslutningsforum. Når der foreligger en

afklaring vedrørende Doha-runden, vil regeringen derfor gennem dialog med andre WTO-medlemmer søge at skabe mulighed for at:

- *WTO's mestbegunstigelsesbestemmelser igen bliver det bærende princip i verdenshandelen.*
- *sikre størst mulig disciplin og transparens omkring indgåelsen af bilaterale og regionale frihandelsaftaler.*
- *styrke WTO såvel ressourcemæssigt som kompetencemæssigt.*
- *arbejde for en klarere adskillelse af politiske og tekniske forhandlingsemner samt en strømlining af WTO-ministerkonferencer.*
- *øge dansk støtte - og arbejde for at andre gør tilsvarende - til handelsrelateret teknisk bistand, således at især de fattigste udviklingslandes kapacitet til at deltage i og udnytte mulighederne i det multilaterale handelssystem styrkes.*

EU må supplere det multilaterale spor ved at søge at indgå bilaterale og regionale handels- og investeringsaftaler for ikke at falde bagud i konkurrencen på de globale markeder. EU har ikke en eneste frihandelsaftale i Asien, hvor et net af handels- og investeringsaftaler i disse år er ved at blive skabt – og hvor bl.a. USA via APEC-samarbejdet og bilaterale aftaler er i færd med at forbedre samhandelsvilkårene for amerikanske virksomheder. Eksempelvis havde USA i 2003 blot tre frihandelsaftaler, men har siden indgået aftaler med i alt 15 lande. Dertil kommer, at forhandlinger om frihandelsaftaler er i gang med yderligere 11 lande – ikke mindst i Asien.

Selv om der er stor variation i indhold og rækkevidde af de forskellige FTA'er, er der næppe tvivl om, at det vil kunne få langtrækkende, negative konsekvenser for europæiske virksomheders konkurrenceevne, hvis EU sidder udviklingen overhørig. Eksempelvis indebar ikrafttrædelsen af NAFTA-aftalen (USA, Canada og Mexico) en amerikansk eksportfremgang til Mexico på over 150 % i perioden fra 1994 til 2006.

Derfor vil Danmark arbejde for ambitiøse EU-bilaterale og regionale frihandelsaftaler på særligt de nye vækstmarkeder i Indien, Sydkorea, ASEAN, GCC (Golflandene) og Mercosur. Også med Kina skal handelssamarbejdet styrkes - på sigt i form af en egentlig frihandelsaftale. Endvidere skal der arbejdes for en udbygning af de eksisterende handelsaftaler med Rusland og Ukraine - herunder frihandelsaftaler, så snart de to lande måtte være optaget i WTO. Også på etablerede markeder skal samarbejdet styrkes: Det gælder først og fremmest i forhold til USA, hvor den langsigtede målsætning er en transatlantisk markedsplads med fuld frihandel. Japan, Canada og Norge udgør andre væsentlige markeder for en styrket EU-bilateral indsats.

Regeringens strategiske målsætninger i de konkrete multilaterale forhandlinger i Doha Udviklingsrunden og i EU's bilaterale og regionale handelsaftaler uddybes i kapitel 5, hvor en række sektorspecifikke analyser gennemgås.

Analysernes konklusioner om prioriteter og målsætninger for de enkelte forhandlingsområder kan sammenfattes på følgende vis:

**Industrivarer:**

- Told: Omfattende reduktion af told på industrivarer - især for miljøvenlige produkter, hvor målet er global 0-told hurtigst muligt.
- Ikke-toldmæssige barrierer: Fokus på fremme af ensartede standarder og forstærket regulatorisk samarbejde.

**Fødevarer:**

- Told: Omfattende toldreduktion. Fokus på og fremme af bæredygtighed, herunder i hvilken grad mere ensartede niveauer for bæredygtig produktion (miljø og dyrevelfærd) bør indgå i forhandling af præferencetold.
- SPS og lignende barrierer: Fremme af internationale standarder samt tredjelandes anerkendelse af EU's phytosanitære og veterinære bestemmelser og mærkningsregler (gerne i forbindelse med såkaldte regionaliserings- og ækvivalensaftaler). Udbrede kendskab til det høje danske niveau mhp. udvidet markedsadgang for danske produkter. I tilfælde af særlige krav fra importlandet bør muligheden bevares for at forhandle EU-medholdige aftaler på bilateralt niveau.
- Intern støtte og eksportsubsidier: Videst mulig reduktion af handelsforvridende intern landbrugsstøtte, samt fuld afvikling af alle former for handelsforvridende eksportstøtte snarest muligt.

**Handelslettelse:**

- Indgåelse af en ambitiøs WTO-aftale om handelslettelse samt indarbejdelse af handelslettelseskompener i EU's bilaterale aftaler samt intensiveret regulatorisk dialog med andre udviklede lande, herunder USA, Australien, Canada og Japan.

**Tjenesteydelser:**

- Gennem forhandlinger i WTO forsøge at opnå en større liberalisering på især vækstmarkederne.
- Via bilaterale aftaler at få mest mulig liberalisering indenfor sektorer af dansk interesse, herunder især sektorer, der vurderes at have særligt stort potentiale, såsom energi- og miljøtjenester.
- Særligt for søfart fuld liberalisering, herunder især adgang til etablering og investeringer i havneterminaler og infrastruktur generelt.

**Investeringer:**

- EU's fælles minimumsplatform for investeringsområdet bør udbygges, så der opnås optimal markedsadgang i flest mulige sektorer og en forbedring af etableringsvilkår for især små og mellemstore virksomheder. Endvidere arbejdes for størst mulig transparens og enkelhed for godkendelse af udenlandske investeringer samt inkludering af princippet om investeringsbeskyttelse.

**Intellektuel ejendomsret (Intellectual Property Rights - IPR):**

- Danske virksomheder lever af at være innovative, hvilket bl.a. afspejles i deres kraftigt stigende patentaktivitet. For at udnytte disse forcer er det essentielt, at deres rettigheder ikke bliver misbrugt i form af f.eks. piratkopiering. Håndhævelse af IPR har derfor topprioritet og skal højt på dagsordenen i såvel multilaterale som bilaterale aftaler. IPR-systemet skal smidiggøres og omkostningerne reduceres,



*hvilket især kan ske via harmonisering af materielle regler - herunder på patentområdet.*

**Defensive handelsinstrumenter:**

- *I takt med at danske virksomheder outsourcer produktion, er det nødvendigt, at en sådan produktion uhindret kan komme tilbage til virksomheden uden, at den bliver pålagt unødige defensive foranstaltninger som f.eks. antidumpingtold. Der er derfor behov for, at EU's regelsæt om antidumping bliver justeret. Således skal en kommende revision af EU's antidumpingregelsæt præges i liberal retning, og samtidig skal der arbejdes for mere transparente WTO-regler. Rådgivning af og aktiv støtte til danske virksomheder involveret i sager med formodet uberettiget dumpinganklage skal ligeledes prioriteres højt.*

**Offentlige indkøb:**

- *EU's aftaler med tredjelande skal indeholde pligt til at annoncere større offentlige kontrakter og give udenlandsk ejede datterselskaber samme adgang til offentlige kontrakter som værtslandets egne virksomheder - særligt på miljøområdet. På længere sigt er målet at få tredjelande til at tilslutte sig et fælles internationalt regelsæt i WTO, der fastsætter ensartede procedurer for offentlige kontrakter.*

Dansk eksport har en række styrkepositioner, hvor produktiviteten er højere end i lande, vi normalt sammenligner os med. Samtidig ligger danske virksomheder i den europæiske elite med hensyn til at få en højere pris end deres konkurrenter for de samme produkter. Udgangspunktet er altså godt.

Imidlertid går den største del af den danske vareeksport til nærmarkederne, og samtidig viser det sig, at handelspotentialt for varer ikke udnyttes optimalt på fjermarkederne, ligesom Danmarks relative andel af investeringer i disse lande er lavere end de lande, vi normalt sammenligner os med. Til gengæld ser det mere positivt ud i forhold til tjenesteydelser, hvor en stor del af eksporten, bl.a. på grund af søtransporten, går til fjermarkederne.

Den største del af den fremtidige globale vækst forventes på fjermarkederne, især i Asien og Latinamerika. Det er vigtigt at sikre, at Danmark får del i denne vækst fremover, enten gennem øgede investeringer og etablering i disse lande og dermed direkte eksport, eller gennem øget eksport fra Danmark.

Derfor lægges der op til et styrket samarbejde mellem regering, erhvervsorganisationer, virksomheder og andre i den danske ressourcebase for at fremtidssikre dansk økonomi. Strategiens 13 initiativer sigter især på at styrke samarbejdet med dansk erhvervsliv for bedre at udnytte potentialt på de markeder, hvor fremtidens økonomiske vækst er størst. Det skal ske ved dels løbende at identificere og nedbringe de handelsbarrierer, virksomhederne møder, og dels ved målrettet at støtte virksomhedernes bestræbelser på at vinde fodfæste i form af eksempelvis salg, identifikation af samarbejdspartnere eller egentlig kommerciel tilstedeværelse ved etablering eller investering i produktion.

De to efterstående initiativer retter sig særligt mod identifikation og nedbringelse af handelsbarrierer. Arbejdet i forbindelse med strategien har vist, at der er plads til forbedring. Ofte er oplysninger om barriererne mangelfulde eller fraværende - dels fordi mange danske virksomheder har utilstrækkelige ressourcer til egenhændigt at analysere de mange komplicerede restriktioner, og dels fordi virksomhederne ofte ikke ønsker at gå åbent ud med deres klager over handelsbarrierer. Samlet set vil det være til fordel for alle danske

virksomheder med en styrket løbende dialog mhp. en systematisk identifikation og kortlægning af handelsbarrierer – uden at enkeltbarrierer for konkrete virksomheder bliver eksponeret.

#### **INITIATIV 1: Database over handels- og investeringsbarrierer**

*Under Danmarks Eksportråd oprettes i samarbejde med danske erhvervsorganisationer en internet-baseret database, som systematisk kortlægger de handels- og investeringsbarrierer, danske virksomheder møder på eksportmarkederne. Database indeholder endvidere rådgivning og værktøjer til løsning af konkrete problemer. Udgangspunktet for databasen er de analyser, som regeringen har udarbejdet i forbindelse med denne offensive handelspolitiske strategi. Endvidere styrkes informationsudvekslingen mellem ministerier, erhvervsorganisationer og virksomheder ved at etablere fora, hvor virksomhedernes anonymitet kan sikres mhp. at tilvejebringe de relevante informationer.*

#### **INITIATIV 2: Sektorspecifik task force-indsats mod handels- og investeringsbarrierer**

*En sektorspecifik task force-indsats mod handelsbarrierer iværksættes på ad hoc basis. Indsatsen vil bl.a. kunne omfatte brancheopdelte dialogfora mellem relevante ministerier, erhvervsorganisationer, fagforeninger og virksomheder. Eksempelvis skal der – med udgangspunkt i Danmarks Eksportråd og i samarbejde med erhvervslivet – gøres en særlig indsats for frem til FN's Miljøtopmøde (COP15) i København i november 2009 at identificere de barrierer, som hæmmer dansk eksport af miljø- og energiteknologiske produkter og løsninger. Indsatsen supplerer det initiativ om eksportfremme af miljøeffektive teknologier til Brasilien, Rusland, Indien, Kina (BRIC-landene) og USA, som indgår i regeringens miljøteknologiske handlingsplan fra maj 2007. Barriere-kortlægningen følges op med en målrettet indsats for at nedbringe barriererne, både via EU og bilateralt, herunder i forbindelse med ministerbesøg.*

De følgende syv initiativer retter sig mere direkte mod at understøtte virksomhedernes bestræbelser på at vinde fodfæste på vækstmarkederne. Initiativerne har rod i virksomhedernes egne oplysninger om typiske barrierer på vækstmarkederne.

#### **INITIATIV 3: Udvidet inkubator-ordning**

*Et initiativ med særlig relevans for små og mellemstore danske virksomheder er Danmarks Eksportråds inkubator-ordning. Inkubatoren er et kontorfællesskab i tilknytning til en dansk repræsentation, hvor virksomheden får adgang til et fuldt operationelt kontor. Med inkubator-ordningen får virksomhederne mulighed for en gradvis etablering på et relevant marked. Den gradvise etablering bevirker, at virksomhedernes startudgifter til etablering kan holdes på et overskueligt niveau. Virksomheden får bistand til det praktiske, juridiske og administrative og får adgang til markedsinformation og markedsundersøgelser. Herudover kan virksomheden få løbende rådgivning og bistand.*

#### **INITIATIV 4: Modernisering og fokusering af officielle fælles eksportfremstød**

*De officielle fælles eksportfremstød vil blive moderniseret, således at de i højere grad fokuserer på de markeder og sektorer, hvor de gør størst nytte for de danske virksomheder. Det vil oftest være på de nye vækstmarkeder, at en officielt ledet eksportdelegation kan medvirke til at fjerne barriererne for handel og investeringer og åbne markederne for nye danske virksomheder, især de små og mellemstore virksomheder.*

#### **INITIATIV 5: Styrket indsats for at udvide kendskabet til Danmark og danske virksomheder**

Danske eksportprodukter og –tjenester opfattes blandt forbrugerne i en lang række af verdens store økonomier som anonyme. Det fremgår af den internationale imageundersøgelse ”The Anholdt Nation Brand Index”. Sammenlignes Danmark med de øvrige europæiske lande fremgår det, at der er plads til en styrkelse af det internationale kendskab til Danmark. En mere positiv holdning til danske eksportprodukter og -tjenester vil kunne påvirke de danske eksportmuligheder i positiv retning. Derfor er der som led i globaliseringsstrategien iværksat en handlingsplan for offensiv global markedsføring af Danmark. Planen viser, hvordan 412 mio. kr. frem til 2010 skal anvendes til at styrke kendskabet til Danmarks styrker og kompetencer. Det sker gennem udvalgte tværgående initiativer. Mest markant er oprettelsen af Fonden til Markedsføring af Danmark, som får 150 mio. kr. og skal bruges til at tiltrække, gennemføre og markedsføre begivenheder, konferencer og andre initiativer, der skaber opmærksomhed om Danmark i udlandet.

#### **INITIATIV 6: Styrkelse af lokal virksomhedsrådgivning på vækstmarkederne**

Den stigende danske erhvervsaktivitet på vækstmarkederne afføder et forøget behov for rådgivning af og bistand til danske virksomheder. For at yde den bedst mulige indsats til danske virksomheder vil ressourcerne blive tilpasset, således at repræsentationerne primært styrkes på vækstmarkederne og på andre vigtige og vanskeligt tilgængelige markeder. Indsatsen rettes mod eksport, investeringer og anden kommerciel rådgivning.

#### **INITIATIV 7: Styrket politisk virksomhedsrådgivning**

De politiske rammebetingelser - på såvel nationalt som internationalt niveau - der regulerer et marked, spiller en væsentlig rolle for danske virksomheders markedsadgang. Udenrigsministeriet og danske repræsentationer yder rådgivning direkte til danske virksomheder om de politiske rammebetingelser på relevante markeder, herunder i forbindelse med eventuelle påvirkningsbehov overfor offentlige beslutningstagere. En sådan direkte rådgivning overfor den enkelte virksomhed åbner ofte mulighed for en relativ hurtig løsning af en virksomheds markedsadgangsproblemer. En styrket rådgivning skal derfor bidrage til at fremme virksomhedernes mulighed for at vinde fodfæste på vækstmarkederne

#### **INITIATIV 8: Styrket lokalt EU-samarbejde på vækstmarkederne**

De danske repræsentationer vil tage aktivt del i et styrket samarbejde på stedet på vækstmarkederne mellem den stedlige EU-kommission og andre medlemslandes repræsentationer. Målet er mere effektivt – via en bred EU-plattform – at påvirke lokale politiske og administrative processer mhp. at nedbringe handelsbarrierer. Endvidere vil et systematiseret og koordineret samarbejde bl.a. kunne bidrage til, at man kan identificere og reagere på relevante lovgivningsforslag, før de bliver vedtaget. Herudover vil oprettelsen af en help-desk på centrale vækstmarkeder hos den lokale EU-kommission, der kan rådgive med juridisk og praktisk bistand, være en stor, konkret hjælp for især små og mellemstore danske virksomheder.

#### **INITIATIV 9: Forbedrede vilkår for outsourcing**

Der gennemføres en omfattende kortlægning af outsourcingomfanget for danske virksomheder. Formålet med kortlægningen er at forbedre videngrundlaget for fremtidige erhvervspolitiske tiltag, især sikring af større åbenhed og bedre internationale rammevilkår for outsourcing. Kortlægningen skal ses i lyset af en EU-harmoniseret undersøgelse om international outsourcing, hvilket muliggør en efterfølgende benchmarking af de danske virksomheders internationale outsourcingaktiviteter.

Endelig retter de sidste fire initiativer sig mod en styrkelse af den handelspolitiske information: Det gælder både praktisk og etisk vejledning til danske virksomheder samt beregninger og materiale, som kan bidrage til bedre at belyse de konkrete forhold for virksomhederne særligt på vækstmarkederne. Målet er at bane vej for et langtidsholdbart og fokuseret fodfæste på vækstmarkederne for danske virksomheder - på basis af grundlæggende værdier som fair og bæredygtig konkurrence.

#### **INITIATIV 10: Handlingsplan for virksomheders samfundsansvar (CSR - Corporate Social Responsibility)**

*Ansvarlig virksomhedsdrift "CSR" er i stigende grad blevet et globalt markedskrav. Derfor skal danske virksomheders internationale konkurrenceevne styrkes gennem understøttelse og synliggørelse af deres frivillige, strategiske arbejde med sociale, etiske og miljømæssige hensyn. Internationalt er Danmark allerede kendt for med succes at kombinere velfærd og erhvervsmæssig vækst, hvilket kan udnyttes til at styrke virksomhedernes konkurrenceevne. CSR-aktiviteterne skal udføres som en integreret del af virksomhedens strategi og kerneforretning. Regeringen vil i efteråret 2007 iværksætte en handlingsplan, der skal medvirke til, at Danmark fastholder og i højere grad drager fordel af at være i en global førerposition, når det gælder erhvervslivets samfundsansvar.*

#### **INITIATIV 11: Anti-korrupsionsværktøj**

*Danske virksomheders øgede aktivitetsniveau på vanskelige eksportmarkeder stiller øgede krav til virksomhederne om at forholde sig til korrupsion og bestikkelse, som ofte udgør en væsentlig barriere for danske virksomheder. Der er derfor et behov for at styrke rådgivningen især på vanskelige markeder om, hvorledes virksomhederne i praksis kan undgå korrupsion og bestikkelse. For at styrke denne rådgivning udarbejdes en værktøjskasse, som statslige rådgivere kan benytte i samarbejdet med virksomhederne mhp. at agere på markedet uden at anvende korrupsion og bestikkelse.*

#### **INITIATIV 12: Virksomhedsguide mod piratkopiering**

*Omfanget af piratkopiering er steget mærkbart de senere år og udgør i dag en stor barriere for den internationale handel og arbejdsdeling. Ikke mindst danske virksomheder, der generelt er langt fremme med hensyn til innovation og design, rammes stadig hårdere. For at dæmme op for problemet vil regeringen til efteråret 2007 lancere en handlingsplan med en række fremadrettede initiativer. Som led heri vil der blive præsenteret en virksomhedsguide med gode råd til, hvordan virksomhederne kan ruste sig bedre mod piratkopiering.*

#### **INITIATIV 13: Overvågning af og information om bilaterale aftaler**

*Den globale økonomiske integration skaber behov for øget information til virksomheder, der vil begå sig internationalt - eksempelvis om fremvæksten af bilaterale og regionale frihandelsaftaler: Hvem forhandler med hvem? Hvilke konsekvenser forventes af nye aftaler? Fremskaffelse af information, udarbejdelse af informationsmateriale og gennemførelse af seminarer er nogle af virkemidlerne, der påtænkes anvendt.*

Grundlaget for de 13 initiativer er præsenteret i strategiens fem dele. Del to redegør for dansk handelspolitik internationale rammebetingelser, hvorefter tredje del præsenterer de handelspolitiske instrumenter, som udlægger tre spor for dansk handelspolitik: Det multilaterale system i Verdenshandelsorganisationen WTO, bilaterale og regionale handelsaftaler samt direkte nationale initiativer rettet mod dansk erhvervsliv.

Dernæst analyseres i fjerde del rammer og perspektiver for danske virksomheder på vækstmarkederne. Hvad er det egentlig, vi lever af her i Danmark? Hvem handler vi med? Hvilke spidskompetencer har vi? På hvilke eksportmarkeder vil den stærkeste økonomiske udvikling finde sted? Er der sektorer og produkter, som tegner særlig interessante i de kommende år? Med andre ord: Hvor bør fokus rettes hen for at pege mod en langsigtet optimal udnyttelse af handelspotentialer?

Herefter kortlægges i femte del de vigtigste af de barrierer, som står i vejen for danske virksomheders mulighed for at udnytte handelspotentialer. Det kan være overordnede og generelle handels- og investeringsbarrierer som manglende håndhævelse af intellektuel ejendomsret eller bureaukratiske handelsprocedurer. Men det drejer sig også om helt konkrete barrierer på de enkelte markeder - eksempelvis høje toldsatser, omstændelige registreringskrav eller hæmmende investeringsregler.

Strategiens afsluttende del udgøres af et antal cases, der behandler en række udvalgte lande og regioner i lyset af de handelspolitiske udfordringer, som de repræsenterer.

Analyserne foretaget til brug for udarbejdelse af strategien kan findes på de relevante ministeriers hjemmesider:

- ”Bidrag vedr. liberaliseringen af handlen med industrivarer til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag vedr. defensive handelsinstrumenter til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag vedr. dansk handel med tjenesteydelser til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag vedr. søfart til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag vedr. danske virksomheder og offentlige kontrakter til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag vedr. immaterielle rettigheder til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag vedr. ikke-tariffære handelsbarrierer til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.oem.dk](http://www.oem.dk))
- ”Bidrag på fødevarerområdet til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.fvm.dk](http://www.fvm.dk))
- ”Bidrag vedr. handelslettelse til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.um.dk](http://www.um.dk))
- ”Bidrag vedr. WTO’s fremtid til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.um.dk](http://www.um.dk))
- ”Bidrag vedr. investeringer til en offensiv handelspolitisk strategi” ([www.um.dk](http://www.um.dk))

---

## 2. ÆNDRERE GLOBALE RAMMER FOR DANSK HANDELSPOLITIK

---

Den globale økonomi har de seneste årtier undergået store forandringer, som er i færd med at ændre traditionelle produktionsvilkår og samhandelsmønstre grundlæggende.

Det verdensøkonomiske fokus er flyttet til vækstøkonomier i Asien og Latinamerika, som er blevet mål for enorme handels- og investeringsstrømme. Alene Kina, Indien og Brasilien tegner sig i dag for mere end 15 % af den globale samhandel. Udviklingen har betydet, at omkring tre milliarder mennesker har fået del i globaliseringens positive sider – flere hundrede millioner mennesker er blevet løftet ud af dyb fattigdom. Prognoser forudsiger, at Brasilien, Rusland, Indien og Kina om mindre end 40 år vil have et større samlet BNP end USA, Japan, Storbritannien, Tyskland, Italien og Frankrig. Især Kina og Indien har høj vækst og er dermed på vej til at genvinde den historiske centrale placering i verdensøkonomien, som de to lande havde frem til den industrielle revolution tog fart i Europa.

Udviklingen afspejler, at den nationale specialisering, som var drivkraften i den industrielle revolution, i dag er blevet internationaliseret. Både salg og produktion er blevet global: Danske virksomheder kan eksempelvis producere i Kina og sælge i USA. Indtil videre har det især været industriproduktionen, som er flyttet til lande med lavere lønomkostninger, men det gælder i stigende grad også for tjenesteydelser. Og det er ikke bare arbejdsintensiv produktion, som udflyttes, det gælder for stadig mere komplekse produktionsprocesser og serviceydelser.

Den internationale specialisering betyder, at et slutprodukt i dag ofte består af komponenter fra mange forskellige lande. En ECCO-sko kan være lavet af brasiliansk kohud, som er garvet i Indonesien og forsålet i Kina – på et skaft syet i Italien. Defineret efter EU's oprindelsesregler er skoen derefter kinesisk. Sådanne globale forsyningskæder og udflytning af produktion er ved at ændre rammerne for international handel fundamentalt. Den traditionelle, bilaterale industrivarehandel har dermed fået relativt mindre betydning.

Globaliseringen har således skabt en dobbelt handelspolitisk udfordring: For det første den traditionelle, der går ud på at identificere og nedbringe de handelsbarrierer, som danske industrivarer, fødevarerprodukter og tjenesteydelser møder på eksportmarkederne. Fokus her er med andre ord på eksportbarrierer for danskbaseret produktion.

Den anden udfordring har udgangspunkt i etablering og produktion i udlandet: Hvilke barrierer bremser danske virksomheders mulighed for at internationalisere sig, herunder gennemføre udflytning af produktion? Fokus er i den forbindelse på områder som investeringer, beskyttelse af intellektuel ejendomsret og anvendelse af defensive handelsinstrumenter såsom anti-dumpingtold.

### 2.1. HVORDAN KAN HANDELSPOLITIKKEN TILPASSES?

Globaliseringen fremkalder forståeligt nok både begejstring og bekymring verden over. Nogle fokuserer på de nye muligheder. Andre ser øget internationalisering som en trussel, der fører til arbejdsløshed og unfair konkurrence. Sikkert er det, at globaliseringen alle steder fører til omlægning af produktionsmønstre og dermed både nye typer jobs og overflødiggørelse af andre. Der er globale gevinster – men også lokale omkostninger.

Mange steder stilles derfor krav til politiske beslutningstagere om at skærme virksomheder og arbejdstagere mod den øgede konkurrence. Det fører til defensive og protektionistiske tiltag, som måske for en tid beskytter lokale arbejdspladser. Men kun for en tid – for på længere sigt vil beskæftigelsen være dér, hvor omkostninger og produktionsvilkår er billigst og bedst.

Regeringens holdning er klar: De globale udfordringer kræver en offensiv tilgang med fokus på muligheder frem for risici og begrænsninger. Handelspolitikken må i forhold til dansk erhvervsliv tilpasses de globale realiteter og adressere den dobbelte udfordring: Spørgsmålet er ikke længere kun, hvordan danskproducerede varer kommer ud på verdensmarkedet, men også hvordan danske virksomheder sikres optimale muligheder for at vinde fodfæste med investeringer og produktion i udlandet og handel, der udgår herfra.

Det er især på vækstmarkederne uden for EU, at den fremtidige økonomiske dynamik ligger – og derfor her danske virksomheders tilstedeværelse kan bidrage til at langtidssikre Danmarks konkurrenceevne og økonomiske vækst. Men det er også her, de største handelsbarrierer er – og derfor især her handelspolitikken skal bidrage til at uddybe relationerne og styrke danske virksomheders mulighed for at vinde fodfæste. Strategien omhandler således kun perifert barriererne for de ca. 75 % af Danmarks eksport, som i dag sendes toldfrit til EU eller EØS-lande.

## **2.2. GRUNDLÆGGENDE VÆRDIER I HANDELSPOLITIKKEN: FAIR OG BÆREDYGTIG KONKURRENCE**

Handelsliberalisering, investeringer og udflytning af produktion udgør fundamentale drivkræfter i globaliseringen. Et bredt flertal i Folketinget har i flere omgange slået fast, at disse kræfter skal fungere inden for faste bæredygtige rammer, som sikrer hensyn til udviklingslandene, miljø, grundlæggende sociale rettigheder og andre områder som eksempelvis dyrevelfærd og fødevarerikkerhed. Folketingets vedtagelser er således centrale mål også for de ikke-kommercielle hensyn i handelspolitikken. For globaliseringen må ikke føre til et kapløb mod bunden, hvor disse hensyn tilsidesættes for at komme forrest i konkurrencen om at tiltrække investeringer og nye arbejdspladser. Det er på dette fundament af grundlæggende handelspolitiske værdier, at strategien søger at identificere og nedbringe handels- og investeringsbarrierer.

Regeringens strategi for handel og udvikling fra 2005 har sat kursen for, hvorledes vi fra dansk side skal arbejde for en bedre integration af især de fattigste udviklingslande i verdensøkonomien. Mange af pointerne i nærværende strategi supplerer derfor 2005-strategien for handel og udvikling, eksempelvis med fokus på WTO som det væsentligste handelspolitiske instrument i kraft af det multilaterale systems indbyggede fordele for udviklingslandene. Også i forbindelse med EU's indgåelse af bilaterale og regionale handelsaftaler vil det være en dansk prioritet at indbygge særlige hensyn til især de fattigste udviklingslande.

Globaliseringen har skabt en stor miljømæssig udfordring, som overordnet består i at bryde koblingen mellem økonomisk vækst og accelererende miljøbelastning – ikke mindst i de nye vækstøkonomier. For globaliseringen har jo i høj grad øget presset på klodens begrænsede ressourcer og skabt grænseoverskridende behov for renere teknologi og mere bæredygtige produktionsformer. Det er en udfordring, som kun kan løses internationalt. Derfor må vi i fællesskab med andre nationer arbejde for, at bæredygtighedshensyn indgår stærkere i handelspolitikken.

Danmark har således trods stærk modstand fra flere sider arbejdet ihærdigt for, at miljø blev en del af Doha Rundens forhandlingsdagsorden. Det gælder bl.a. bestræbelserne for at styrke bæredygtigheden i den globale handel ved at sikre overensstemmelse mellem miljøaftalers handelsforpligtelser og WTO's regler. I den forbindelse skal det løbende samarbejde mellem de pågældende miljøorganisationer og WTO styrkes, eksempelvis ved at sikre fast observatørstatus til miljøorganisationer i WTO's miljøkomité. Som det vil fremgå af afsnit 5 har Danmark også arbejdet for fuld liberalisering af miljøvarer og -tjenester samt afskaffelse af subsidier, der er til skade for bæredygtige fiskebestande. Dette arbejde vil blive videreført og suppleret både multilateralt og bilateralt efter Doha Rundens afslutning.

Handelspolitikken skal endvidere bidrage til at fremme anstændigt arbejde gennem effektiv gennemførelse af Den Internationale Arbejderorganisation (ILO's) grundlæggende arbejdsnormer. Fra dansk side vil der således fortsat blive arbejdet for, at arbejdstagerrettigheder og sociale standarder integreres i EU's handelsaftaler.

Men også danske virksomheder kan spille direkte med ved at forstå og respektere deres sociale, etiske og miljømæssige ansvar, der under ét betegnes Corporate Social Responsibility (CSR). Relevante danske virksomheder skal kunne trække på viden og værktøjer, der kan hjælpe dem med at integrere sociale, etiske og miljømæssige hensyn i deres forretningsaktiviteter – herunder også i forhold til bekæmpelse af korruption.

Samtidig kan CSR være et konkurrenceparameter, som danske virksomheder kan bruge til at positionere sig på det globale marked. Virksomhedernes arbejde med CSR kan således bruges til at differentiere deres produkter og ydelser fra konkurrenternes eller i udviklingen af nye bæredygtige forretningskoncepter.

Allerede på nuværende tidspunkt er der værktøjer, der kan hjælpe danske virksomheder. [CSRkompasset.dk](http://CSRkompasset.dk) er således et internetværktøj, der kan hjælpe danske virksomheder med at håndtere sociale, etiske og miljømæssige forhold i leverandørkæden. Værktøjet er udviklet af Økonomi- og Erhvervsministeriet, Dansk Industri og Institut for Menneskerettigheder med støtte fra Udenrigsministeriet (Danida). CSR-kompasset kan dels hjælpe virksomheder, som modtager CSR-krav fra kunder, dels virksomheder, som selv ønsker at stille etiske krav til samarbejdspartnere – f.eks. asiatiske underleverandører.

***Regeringen vil på den baggrund udarbejde en handlingsplan, der skal medvirke til, at Danmark fastholder og i højere grad drager fordel af at være i en global førerposition, når det gælder erhvervslivets samfundsansvar.***

CSR er først for nyligt kommet på dagsordenen i mange af de nye vækstøkonomier. Der er imidlertid voksende interesse for konceptet blandt virksomheder og beslutningstagere i eksempelvis Asien, bl.a. fordi man har mærket stigende krav fra vestlige forbrugere og samarbejdspartnere.

I den forbindelse er fremkomsten af private standarder et fænomen, der må forventes at tage til fremover. Private standarder vil i stigende grad spille en rolle for virksomheders mulighed for at vinde ordrer eller i forbindelse med direkte salg til slutbrugere. Private standarder kan på den ene side bidrage til at højne bl.a. sociale, etiske eller miljømæssige standarder, men vil også kunne medvirke til at udelukke virksomheder fra visse markeder.

Når alt dette er sagt om fair og bæredygtig konkurrence, bør man holde sig for øje, at handelspolitikken ikke er det primære og langt fra det eneste instrument til fremme af



udviklingsmæssig, miljømæssig og social bæredygtighed. Handelspolitikken bidrag til bæredygtighed er således alene et supplement til andre, mere målrettede midler, som eksempelvis regeringens indsats i forbindelse med COP15. Handelspolitikken hovedformål er kort fortalt at sikre, at verdens produktion sker med en så optimal ressourceanvendelse som muligt i overensstemmelse med målet om bæredygtig udvikling.

### 2.3. KONKURRENCEEVNE – DEN INTERNE DIMENSION

Danmarks konkurrenceevne er helt i top. Det skal den blive ved med at være – men det kræver, at rammevilkårene for danske virksomheder konstant søges optimeret både herhjemme, i EU og på de globale markeder. Regeringens vision om Danmark som verdens mest konkurrencedygtige økonomi kræver en vedholdende og visionær indsats over en bred front.

Handelspolitikken skal bidrage hertil gennem nedbringelse af handelsbarrierer på eksportmarkederne udenfor EU. Men samtidig er det vigtigt, at EU's indre marked fortsat udvikles i en retning, der både sikrer intern liberalisering på bl.a. landbrugsområdet samt åbenhed i forhold til handel og investeringer udefra. Jo mere åbenhed og konkurrencepres EU leverer indadtil, jo større mulighed er der for at åbne markeder udadtil.

Det indre marked skal også bidrage til rettidigt at ruste europæiske, herunder danske, virksomheder til global konkurrence. Størrelsen af det indre marked kombineret med fordele som forudsigelighed og transparens, effektiv ressourcefordeling samt fælles regulering og standarder skaber grundlag for at forme globale normer. Det indre marked skal derfor på alle leder og kanter gøres klar til at tackle globaliseringens udfordringer og høste dens frugter.

Samtidig med, at konkurrencen på EU's indre marked skærpes, skal der sideløbende arbejdes på at forbedre betingelserne for erhvervslivet herhjemme. Globaliseringsstrategien og en række af dens initiativer – herunder nærværende strategi – er netop møntet på at skabe optimale vilkår for dansk erhvervsliv i bred forstand.

---

### 3. DE HANDELSPOLITISKE INSTRUMENTER: TRE SPOR

---

Dansk handelspolitik søger at nedbringe handelsbarrierer ad tre veje: Det multilaterale spor i WTO, det bilaterale og regionale spor særligt i EU's handels- og investeringsaftaler og endelig virksomhedssporet, der vedrører samspillet mellem regeringen og dansk erhvervsliv både på eksportmarkederne og herhjemme.

De tre spor supplerer og komplementerer hinanden. Det langsigtede strategiske mål er et stærkt WTO som fundament for global samhandel baseret på fælles handelsregler.

Bilaterale og regionale handels- og investeringsaftaler kan supplere det multilaterale spor. Mere end 50 % af den globale handel finder i dag sted inden for rammerne af sådanne aftaler – en udvikling som EU ikke kan sidde overhørig. Det skyldes ikke kun den konkrete og umiddelbare fordel, som EU's konkurrenter opnår i kraft af lavere toldsats og bedre markedsadgang. Det skyldes også andre, mere indirekte forhold, eksempelvis den såkaldte "first mover"-effekt: Hvis en amerikansk virksomhed i kraft af en bilateral aftale får mulighed for på et marked at etablere sig på vilkår, som enten danner skole for nye etableringsregler eller tager højde for netop amerikanske standarder, så vil det i lang tid fremover stille den amerikanske virksomhed bedre end konkurrenterne. EU skal derfor supplere det multilaterale spor med bilaterale og regionale aftaler.

Endelig vil en direkte national indsats i forhold til virksomhederne kunne bidrage til at nedbringe barrierer, som ikke umiddelbart kan tackles inden for WTO eller i EU's aftaler.

#### 3.1. DET MULTILATERALE FUNDAMENT FOR GLOBALISERINGEN: WTO

Der forhandles kun globale handelsregler ét sted: Verdenshandelsorganisationen WTO i Genève. Det multilaterale handelssystem i WTO – og forgængeren GATT – har i mange år udgjort fundamentet for dansk handelspolitik. Det vil også fremover være tilfældet af både politiske, økonomiske, udviklingsmæssige og systemiske grunde.

Når Rusland formentlig i en ikke så fjern fremtid bliver optaget i WTO, vil alle verdens store økonomier være blandt organisationens godt 150 medlemmer. Den daglige handelspolitiske dialog i WTO's komitéer om en lang række spørgsmål fra tekniske standarder til landbrugsstøtte bidrager til at undgå verdensomspændende handelskrige. WTO's tvistbilægningssystem træder til, hvis dialog i komitéerne ikke rækker. Tvistbilægningssystemet både forebygger og helbreder: Mange tvister føres ikke til en juridisk afslutning, fordi parterne forinden forhandler sig til rette. Og hvis det ikke sker, har begge parter en interesse i at følge WTO-afgørelser i handelstvister, fordi alle medlemmer har fordel af den forudsigelighed og sikkerhed, som WTO's regler skaber i den globale samhandel.

Nye WTO-regler vedtages med konsensus blandt medlemmerne. Derved har selv de mindste og fattigste WTO-medlemmer adgang til at deltage i udformningen af globale handelsregler i et omfang, som rækker ud over deres økonomiske betydning. WTO har således en grundlæggende og væsentlig udviklingsdimension i kraft af både konsensusprincippet og tvistbilægningssystemet, som ligestiller store og små.

For erhvervslivet, ikke mindst de små og mellemstore virksomheder, er det vigtigt med fælles globale handelsregler, som sikrer konkurrence indenfor ensartede og gennemsligtige rammevilkår. Forskelligartede bilaterale og regionale handelsregler betyder både en dårligere allokering af produktionsfaktorer og flere byrder for særligt mindre virksomheder, som ofte ikke har ressourcer til at tackle handelsbarrierer.

Globaliseringen har imidlertid også skabt udfordringer for WTO. De traditionelle forhandlinger om industritold, som efter Anden Verdenskrig og frem til 1980'erne udgjorde kernen i det multilaterale handelssystem, dækker i dag kun en mindre del af de handelsbarrierer, som virksomhederne møder. Den gennemsnitlige industritold i OECD-landene er siden dannelsen af GATT reduceret fra omkring 40 % til 4 %, og selv om der fortsat er væsentlige toldbarrierer ikke mindst på de nye vækstmarkeder, så betyder told samlet set mindre.

Nedbringelsen af industritold siden Anden Verdenskrig er en succeshistorie for det multilaterale samarbejde. Men processen har også betydet, at andre udfordringer for øget samhandel er blevet mere synlige. Det var derfor i den sidste GATT-runde, Uruguay-Runden, et vigtigt mål at reducere told også på landbrugs- og fødevarer samt begrænse brugen af handelsforvridende støtte til landbrugsproduktion. Man nåede et stykke af vejen – men ikke langt nok, og derfor er landbrug et centralt tema i Doha Udviklingsrunden.

Også andre handelsbarrierer, som der kun i begrænset omfang har været tradition for at nedbringe i WTO, er blevet mere betydningsfulde. Dette følger næsten automatisk af, at verdenshandelen siden 1950'erne er vokset hurtigere end det globale BNP, hvilket illustrerer, at den globale specialisering og integration har taget fart.

### 3.1.1. BETYDNINGEN AF DOHA UDVIKLINGSRUNDEN

På den baggrund arbejdede Danmark aktivt for, at Doha Udviklingsrunden i 2001 blev igangsat som en bred og ambitiøs handelsrunde. Der var tre strategiske hensyn bag den danske holdning: For det første skulle Runden skabe bedre integration af de fattige udviklingslande i verdensøkonomien. For det andet skulle den brede dagsorden – med flere nye forhandlingsemner som miljø, investeringer og konkurrence – sikre, at WTO fortsat vil udgøre omdrejningspunktet for at nedbringe faktiske handelsbarrierer og skabe fælles handelsregler. Og for det tredje skulle Runden give mulighed for fortsat liberalisering af verdenshandelen.

Forhandlingerne i Runden har imidlertid vist, at ikke alle WTO's medlemmer endnu er rede til på multilateralt niveau at tackle den fulde bredde af den nye handelspolitiske dagsorden, som er opstået med globaliseringen. Fokus har primært været på landbrugliberalisering og det traditionelle GATT-spørgsmål om toldnedsættelser på industrivarer. Tjenesteydelser og udviklingshensyn indgår dog også som emner, der forudses at udgøre en central del af et samlet endeligt resultat. Hertil kommer nye forhandlinger om lettelse af vilkårene for varernes passage over grænserne, som vil kunne resultere i et væsentligt bidrag til fortsat global økonomisk vækst.

Det bliver derfor næppe i Doha Udviklingsrunden, at der kommer substantielle fremskridt på tre områder, som har fået større betydning for international samhandel: For det første traditionelle, ikke-toldmæssige barrierer som tekniske standarder, regulering og anvendelse af anti-dumping, der i høj grad er knyttet til lovgivning i de enkelte lande. For det andet kom handel og arbejdstagerrettigheder ikke med som forhandlingsemne i Runden, mens chancerne

for et væsentligt gennembrud på miljødelen fortsat er beskedne. Endelig er flere områder af stigende betydning enten kun perifert med, eksempelvis beskyttelse af intellektuel ejendomsret, eller helt ude af Runden – eksempelvis de såkaldte ”Singapore-emner” investeringer, konkurrence og offentlige indkøb. Det vil fra dansk side være en prioriteret målsætning, at disse emner inddrages og tillægges vægt i fremtidige handelsforhandlinger.

Uanset den indsnævrede dagsorden er en positiv afslutning på Runden en afgørende dansk prioritet. Ikke kun af de ovenfor beskrevne politiske, økonomiske, udviklingsmæssige og systemiske årsager, men også fordi en fejlslagen Runde vil kunne føre til, at der sættes spørgsmålstejn ved det multilaterale handelssystemets fremtid.

### 3.1.2. BEHOV FOR AT REFORMERE OG STYRKE WTO

Nogle vil hævde, at især WTO’s konsensusprincip udgør en hæmsko for organisationen, fordi selv små lande uden handelsøkonomisk betydning kan bremse udviklingen af tidssvarende handelsregler for store handelsøkonomier. Det er i dansk optik ikke umiddelbart ønskeligt eller realistisk at ændre på WTO’s konsensusprincip, men nedenfor angives en række forslag til, hvorledes WTO vil kunne styrkes på længere sigt.

Behovet for en styrkelse skyldes især, at det organisatoriske set-up ikke er fulgt med udvidelsen af WTO’s arbejdsområder og medlemstal. Eksempelvis har WTO’s befattning med tjenesteydelser og intellektuel ejendomsret sat fokus på nye komplicerede områder, der vedrører regler og principper om kvalitative forhold – eksempelvis krav om uddannelse og kvalifikationer for en udbyder af tjenesteydelser eller regler om beskyttelse af patenter og varemærker. Samtidig er medlemstallet vokset betragteligt: GATT bestod ved dannelsen i 1947 af 23 medlemmer, ved afslutningen af Uruguay Runden i 1994 var antallet vokset til 123 – og i dag har WTO omkring 150 medlemslande.

Samtidig med, at det handelspolitiske system således har udviklet sig til et komplekst system af interesser på kryds og tværs, er både organisationen og dens arbejdsform gennem årene forblevet stort set uændret. Selv om sekretariatet er vokset, er det ikke i et omfang, der svarer til væksten i opgaver og medlemskreds. Tilsvarende har forhandlingsprocesser og -procedurer kun i begrænset omfang ændret sig som konsekvens af den udvikling, der i øvrigt har fundet sted.

*Når der foreligger en afklaring vedrørende Doha-runden, vil regeringen derfor tage initiativ til gennem dialog med andre WTO-medlemmer at skabe mulighed for at:*

- *WTO’s mestbegunstigelsesbestemmelser igen bliver det bærende princip i verdenshandelen*
- *sikre størst mulig disciplin og transparens omkring indgåelsen af bilaterale og regionale frihandelsaftaler*
- *styrke WTO både ressourcemæssigt og kompetencemæssigt*
- *arbejde for en klarere adskillelse af politiske og tekniske forhandlingsemner samt en strømlining af WTO-ministerkonferencer*
- *øge dansk støtte - og arbejde for at andre gør tilsvarende - til handelsrelateret teknisk bistand, således at især de fattigste udviklingslandes kapacitet til at deltage i og udnytte mulighederne i det multilaterale handelssystem styrkes.*

***Øget handelsliberalisering og økonomisk integration skaber behov for en styrket indsats også i andre multilaterale fora end WT, hvor underliggende målsætninger kan have handelspolitiske virkninger. Regeringen vil derfor udarbejde en analyse af mulighederne for at fremme fair og bæredygtig handel - eksempelvis i ILO eller FN's miljøorganisation UNEP. Analysen vil ligeledes se på perspektiver for nedbringelse af handelsbarrierer via organisationer som WIPO (World Intellectual Property Organization) eller Codex Alimentarius (forum for fastlæggelse af fødevarerstandarder).***

### 3.2. ØGET FOKUS PÅ BILATERALE OG REGIONALE FRIHANDELSAFTALER

Forhandlingerne i Doha Udviklingsrunden har vist sig særdeles komplicerede, og Runden blev ikke som forudset i Doha-erklæringen afsluttet i løbet af 2004. Selv om Runden i begyndelsen af 2007 har fået fornyet momentum og fortsat vil kunne afsluttes med et positivt resultat, er der derfor ikke overraskende i de senere år kommet øget global fokus på bilaterale og regionale frihandelsaftaler (FTA'er).

Denne tendens har været særlig markant i Asien, hvor flere centrale lande er begyndt at forfølge regional integration gennem regionale FTA'er. Ikrafttrædelsen af AFTA (ASEAN Free Trade Area) i 2002 har været af særlig betydning, idet AFTA - når fuldt udrullet og med deltagelse af alle ASEAN-landene - vil udgøre et frihandelsområde på ca. 570 mio. mennesker. AFTA's ikrafttrædelse har endvidere haft en klar *spill-over* effekt, idet AFTA's potentiale har ansporet flere lande - herunder Kina, Japan og New Zealand - til at indlede forhandlinger med ASEAN og på den måde har forstærket den bilaterale tendens.

Det bilaterale fokus er også blevet mere udbredt blandt EU's traditionelle konkurrenter - herunder USA, Japan og Canada - selvom det multilaterale spor fortsat hævdes at have førsteprioritet. Eksempelvis havde USA i 2003 blot tre frihandelsaftaler, men har siden indgået aftaler med i alt 15 lande. Dertil kommer, at forhandlinger om frihandelsaftaler er i gang med yderligere 11 lande - ikke mindst i Asien.

***Fremvæksten af bilaterale og regionale frihandelsaftaler på globalt plan skaber behov for styrket information til danske virksomheder og brancheorganisationer om udviklingen: Hvad har andre lande indgået aftaler om? Hvem forhandler med hvem? Hvilke konsekvenser forventes af nye aftaler? Regeringen vil derfor tage initiativ til styrket information via bl.a. udarbejdelse af informationsmateriale og afholdelse af seminarer.***

Førnævnte tendens begrænser sig langt fra kun til EU's traditionelle konkurrenter, idet også en række af EU's nye eller fremtidige konkurrenter - herunder de såkaldte BRIK-lande (Brasilien, Rusland, Indien og Kina) - har lagt sig i samme spor.

Selv om der er stor variation i indhold og rækkevidde af de forskellige FTA'er, er der næppe tvivl om, at det vil kunne få langtrækkende negative konsekvenser for europæiske virksomheders konkurrenceevne, hvis EU sidder udviklingen overhørig. Eksempelvis indebar ikrafttrædelsen af NAFTA-aftalen (USA, Canada og Mexico) en amerikansk eksportfremgang i relation til Mexico på over 150 % i perioden 1994 til 2006.

EU's andel af Mexicos samlede udenrigshandel nåede i 1996 et historisk lavpunkt med blot 6,1 % af landets samlede udenrigshandel. Det lykkedes europæiske virksomheder at indhente noget af det tabte terræn efter ikrafttrædelsen af EU-Mexico aftalen i 2000, idet de efterfølgende tre år medførte en europæisk eksportfremgang på ca. 25 %.

EU har siden Doha Udviklingsrundens start afstået fra at indlede nye frihandelsforhandlinger for ikke at tage fokus fra den multilaterale førsteprioritet. Imidlertid er tidspunktet nu rigtigt – i lyset af de fremskredne WTO-forhandlinger – til i højere grad at supplere med bilaterale og regionale frihandelsaftaler.

***Bilaterale og regionale frihandelsaftaler***

*Der findes i dag omkring 250 bilaterale og regionale frihandelsaftaler på verdensplan. I 2010 vil dette antal formentlig være vokset til omkring 400. I princippet er præferentielle aftaler i modstrid med det grundlæggende WTO princip om ikke-diskrimination mellem handelspartnere, fordi der skabes bedre markedsadgang mellem aftalepartnere, men ikke for WTO's øvrige medlemmer. Præferentielle aftaler er imidlertid ikke i modstrid med WTO's regler, hvis de lever op til en række krav – herunder omfatter næsten al handel mellem de to parter. I givet fald vil aftalerne nemlig kunne bidrage til at styrke det multilaterale handelssystem på sigt.*

### 3.3. EN DIREKTE INDSATS I FORHOLD TIL VIRKSOMHEDERNE

Det tredje handelspolitiske instrument udgøres af den direkte indsats i forhold til danske virksomheder.

Regeringens dialog med erhvervsorganisationer og virksomheder finder sted i både formelle og uformelle rammer. I det såkaldte Handelspolitiske Specialudvalg drøfter ministerier og erhvervsorganisationer løbende handelspolitiske spørgsmål, hvilket bl.a. sikrer en koordineret dansk linie i EU's ugentlige møder i handelskomitéen i Bruxelles – den såkaldte 133-komité.

I det såkaldte ”Murbrækkerudvalg” mødes bl.a. ministerier og erhvervsorganisationer for at drøfte konkrete spørgsmål, som vil kunne bidrage til at styrke dialogen og initiativer vedrørende fremme af danske erhvervsinteresser. Den løbende dialog mellem ministerier og erhverv er afgørende for at sikre et bredt fagligt fundament for overvejelser om såvel konkrete som mere strategiske emner i handelspolitikken.

Et andet væsentligt handelspolitisk instrument er den løbende uformelle dialog mellem virksomheder og danske repræsentationer, der finder sted ude på eksportmarkederne. Denne dialog spiller en meget vigtig rolle med hensyn til selve identifikationen af handelsbarrierer, som udgør en af de største vanskeligheder i forbindelse med nedbrydning af barriererne.

Det er ikke en nem opgave – hverken for ministerier eller erhvervsorganisationer – at få virksomhederne ordentligt i tale om de handelsbarrierer, de møder på eksportmarkederne. Virksomhederne er generelt sjældent interesserede i at redegøre for de konkrete barrierer, formentlig fordi de ofte foretrækker at finde alternative veje frem for at ofre tid og ressourcer på at konfrontere barriererne direkte. Dertil kommer virksomheder, der opfatter barriererne som noget, det ikke er muligt at fjerne ad politisk vej. De vil ofte vende om og helt holde sig væk, når de støder på barrierer. Endelig kan der også være tilfælde, hvor en virksomhed af forskellige grunde ikke ønsker, at man fra officiel side medvirker til at nedbryde en konkret handelsbarriere.

Imidlertid er det en forudsætning for at kunne nedbryde handelsbarriererne, at ministerierne er bekendt med problemerne. Det er derfor af stor betydning, at informationsudvekslingen mellem ministerier, erhvervsorganisationer og virksomheder styrkes. Samtidig vil dette

samarbejde kunne skabe en dynamisk og systematisk kortlægning af eksisterende og fremtidige barrierer mhp. bedre udnyttelse af handelspotentialer.

***Regeringen vil derfor tage initiativ til etablering af brancheopdelte dialogfora mellem relevante ministerier og erhvervsorganisationer mhp. at styrke identifikationen af handelsbarrierer og fremme et aktivt samarbejde med virksomhederne om at nedbryde barriererne. Endvidere oprettes en database, som bl.a. indeholder værktøjer til løsning af konkrete problemer særligt på vækstmarkederne.***

Repræsentationernes indsats på eksportmarkederne understøttes af den indsats, som Udenrigsministeriet i samarbejde med relevante ressortministerier leverer i forhold til kunder og samarbejdspartnere både herhjemme og i udlandet.

Indsatsen for at sikre danske virksomheder markedsadgang til eksportmarkederne spænder ganske vidt. Indsatsen rækker fra oplysning om eksporttekniske forhold over tiltag til nedbrydning af konkrete handelsbarrierer til rådgivning om politiske processer med indvirkning på et givent eksportmarked. Hertil kommer information om de eksisterende regler og rammebetingelser for international handel og status i de handelspolitiske forhandlinger.

***Regeringen vil med en række konkrete virksomhedstiltag bidrage til, at virksomhederne bedre kan vinde fodfæste på vækstmarkederne. Disse omfatter en række aktiviteter, der bl.a. inkluderer:***

- ***Inkubator-ordning: Kontorfaciliteter og administrativ assistance på eksportmarkeder***
- ***Officielle eksportfremstød under ledelse af et medlem af kongehuset, en minister eller formanden/chefen for Danmarks Eksportråd***
- ***Hjælp til eksportfremstød, messer, udstillinger og markedsføring***
- ***Markedsanalyser, konkurrentanalyser, benchmarking og markedsovervågning***
- ***Kunde- og partnersøgning***
- ***Myndighedskontakt***
- ***Eksportforberedelse og hjælp til udvikling af en internationaliseringsplan***
- ***Eksportstart, bl.a. rådgivning om valg af markeder og etableringsformer***
- ***Innovationscentre i udvalgte lande/regioner***
- ***Projekteksport: Internationale udbud og salg til bl.a. EU, FN og Verdensbanken***

---

## 4. OPTIMAL UDNYTTELSE AF DANSK HANDELPOTENTIALE

---

I dette kapitel ses nærmere på de perspektiver, der tegner sig for danske virksomheder på den globale markedsplads i de kommende år: Hvem handler vi med? Og hvad er det, Danmark hovedsageligt handler med? Hvor er vores særlige styrkepositioner? Er Danmark i tilstrækkelig grad til stede på fremtidens vækstmarkeder? Det er en række af de spørgsmål, der søges belyst i det efterfølgende.

Dansk eksport har en række forskelligartede styrkepositioner, hvor den relative produktivitet i Danmark er højere end i udlandet. Samtidig ligger vi i den europæiske elite i forhold til at få en højere pris end vore konkurrenter for de samme produkter. Udgangspunktet er altså godt. Imidlertid går den største del af den danske vareeksport til nærmarkederne, og samtidig viser det sig, at vi ikke udnytter vort handelspotentiale for varer på fjerne markeder i samme omfang, som de lande vi normalt sammenligner os med, ligesom vor relative andel af investeringer er lavere i forhold til andre europæiske lande. Til gengæld ser det mere positivt ud i forhold til tjenesteydelser, hvor en stor del af eksporten, primært på grund af søtransporten, går til fjerne markeder.

Den største del af den fremtidige globale vækst forventes at ville være på netop fjerne markeder, herunder især i Asien og Latinamerika. Det er vigtigt at sikre, at Danmark får del i denne vækst fremover, enten gennem øgede investeringer og etablering i disse lande eller gennem øget eksport fra Danmark.

### 4.1. HVEM HANDLER VI MED?

Udenrigshandlen med både varer og tjenester spiller en stadig større rolle for den økonomiske aktivitet i Danmark og udgør en stadig voksende andel af vores BNP. Vareandelen er således vokset fra at udgøre 47 % af BNP i 1966 til at udgøre 65 % i 2006, og samtidig er handlen med tjenester i samme periode vokset fra at udgøre 13 % til nu at udgøre 36 % af BNP. Tendensen er ikke særegen for Danmark, men gør sig gældende i de fleste lande i verden.

Undersøgelser har vist, at Danmark er et af de mest globaliserede lande i verden målt på en række faktorer som handel, investeringer, teknologi og rejseaktivitet. Men ser man lidt nærmere på den danske udenrigshandel, er det ikke ensbetydende med, at danske virksomheder er på vej til i fuldt firspring at sprede deres aktiviteter over hele kloden.

#### 4.1.1. VOR SAMHANDEL MED NÆRMARKEDERNE

I forhold til industri- og fødevarerhandlen gælder det, at Danmark handler mest med de europæiske nærmarkeder. Således foregår omkring 80 % af samhandelen med EØS-landene, dvs. EU-landene samt Norge, Island, Liechtenstein og Schweiz. På trods af, at både eksporten og importen næsten er steget til det dobbelte siden 1995, har såvel eksport- som importandelen fra de europæiske nærmarkeder ligget stabilt omkring 80 %.

Den danske handel med tjenester er som følge af søfartens store rolle væsentligt mere orienteret mod de globale vækstmarkeder. Men ses der bort fra søtransporten viser det sig også her, at traditionel tjenestehandel med nærmarkederne – blandt andet turisme – er det dominerende træk ved samhandlen, mens områder som f.eks. forretningsservice stadigvæk spiller en mindre rolle.



Der er gode forklaringer på, hvorfor Danmark i større omfang handler med nærmarkederne. Den vigtigste årsag er selvsagt det indre marked i EU, der betyder, at de fleste barrierer er fjernet for handel med andre EU-lande og andre lande, der er omfattet af hovedelementerne i det indre marked. Samtidig spiller lave transportomkostninger en rolle for afsætningsprisen. Endelig er kulturelle og historiske bånd blandt nabolande som f.eks. Sverige og Danmark naturligt nok et godt grundlag for en stærk samhandel.

#### 4.1.2. VOR SAMHANDEL MED FJERNMARKEDERNE

Godt 20 % af den danske udenrigshandel med varer er rettet mod fjernmarkederne uden for EU og EØS – en andel som har vist sig meget stabil over en længere årrække.

USA er Danmarks største handelspartner udenfor Europa. Således gik 6,7 % af Danmarks vareeksport til USA, og 5,2 % af vareimporten kom herfra i 2006.

Flere af de nye vækstmarkeder har fået en stigende betydning for Danmarks udenrigshandel med varer, eksempelvis Rusland og Kina. Dermed har der været en tendens til, at Danmarks varehandel i dag i højere grad er rettet mod lav- og mellemindkomstlande som Kina og Rusland end tidligere. Set i forhold til den samlede varehandel er Danmarks handel med disse lande dog stadig beskedne. Dette kan illustreres ved efterstående tabel, hvoraf det fremgår, at der blandt de 10 største fjernmarkeder ikke optræder lande som f.eks. Brasilien og Indien.

#### Udviklingen i varehandelen med de 10 største fjernmarkeder

	2006					2000-2006	
	Samlet handel	Ekspor	Import	Andel af eksporten	Andel af importen	Eksporvækst	Importvækst
	(mia. kr.)			%			
USA	52	36	15	6,7	5,2	10,3	2,1
Kina	34	7	26	1,3	3,0	18,0	18,8
Hongkong	9	6	3	1,2	0,6	15,2	10,4
Rusland	18	10	8	1,8	1,6	20,2	23,2
Japan	16	11	4	2,1	0,9	0,3	-2,4
Sydkorea	8	3	4	0,6	0,8	4,2	27,3
Canada	8	6	2	1,0	0,4	15,0	9,4
Tyrkiet	7	2	5	0,4	1,0	9,2	18,1
Taiwan	5	1	4	0,3	0,8	0,7	8,9
Australien	5	4	1	0,8	0,2	9,9	15,1
<b>Top 10 i alt</b>	<b>161</b>	<b>88</b>	<b>74</b>	<b>16,1</b>	<b>14,6</b>		
Øvrige fjernmarkeder	60	30	30	5,6	5,9		
<b>Fjernmarkeder i alt</b>	<b>222</b>	<b>118</b>	<b>104</b>	<b>21,7</b>	<b>20,5</b>		

Note: Nærmarkeder er EU27+Norge+Island+Schweiz, fjernmarkeder er lande uden for EØS.

Kilde: Danmarks Statistik.

Tjenestehandlen er i større omfang end varehandlen orienteret mod lande, som ligger langt fra Danmark. Således går omkring 38 % af Danmarks tjenesteeksport til lande uden for Europa, og tilsvarende importerede Danmark 36 % af tjenesteimporten fra fjernmarkederne uden for Europa. Dermed er andelen af Danmarks tjenestehandel, som går til fjernmarkeder, næsten dobbelt så stor som den andel af varehandlen, der går til de samme markeder.

#### Danmarks tjenestehandel med de 10 største fjernmarkeder

	2005					1999-2004	
	Samlet handel	Eksport	Import	Andel af eksporten	Andel af importen	Eksportvækst	Importvækst
	(mia. kr.)			%			
USA	66	34	33	13,2	14,4	11,6	6,8
Japan	13	7	5	2,9	2,3	16,2	14,7
Kina	12	7	5	2,6	2,2	19,2	18,3
Hongkong	6	3	3	1,3	1,3	11,2	16,8
Indien	5	3	2	1,4	0,9	19,8	8,0
Singapore	5	3	2	1,3	0,9	16,0	15,1
Sydkorea	5	4	2	1,4	0,7	16,6	15,4
Brasilien	5	3	1	1,3	0,6	4,2	15,9
Australien	4	2	2	0,9	0,7	18,6	13,8
Rusland	4	2	2	0,7	0,9	8,0	24,8
<b>Lande i alt</b>	<b>482</b>	<b>255</b>	<b>227</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>9,7</b>	<b>9,9</b>

Kilde: Danmarks Statistik.

Sammensætningen af den danske tjenesteydelseksport er præget af, at søtransport er helt dominerende såvel i tyngde som i vækst, hvilket også er den afgørende årsag til, at fjernmarkederne har så stor betydning.

USA er også Danmarks vigtigste handelspartner, når det gælder tjenestehandelen. Omkring 14 % af Danmarks samlede handel med tjenester går således til USA, hvilket er en betydelig større andel sammenlignet med varehandelen. Herefter handler Danmark mest med lande fra Asien og Latinamerika, som alle dog står for en væsentlig mindre del af tjenestehandlen sammenlignet med USA.

#### 4.2. HVAD HANDLER VI MED?

I det foranstående blev det belyst, hvem vi handler med. Efterstående afsnit vil fokusere på, hvad vi sælger. Indledningsvist gennemgås industrivareeksporten efterfulgt af fødevarereksporten, og til sidst er der en gennemgang af tjenesteydelseksporten.

##### 4.2.1. DANSK INDUSTRIVAREEKSPORT

Danmarks eksport af industrivarer udgjorde 433 mia. kr. i 2006, svarende til ca. 80 % af den samlede eksport af varer. Industrieksporten til nærmarkederne (EU, EØS, Grønland og Færøerne) beløb sig i 2006 til 348 mia. kr., mens industrieksporten til fjernmarkederne udgjorde 85 mia. kr. eller ca. 20 % af den danske industrieksport. Til sammenligning udgjorde

industrieksporten til fjernmarkederne i 2005 ca. 87 mia. kr. svarende til 22 % af den danske industrieksport. Der er således tale om et fald i eksporten til fjernmarkederne fra 2005 til 2006 på 2 mia. kr. svarende til 2 %-points.

Efterstående tabel viser sammensætningen af industrivareeksporten i forhold til de vigtigste fjernmarkeder fordelt på en række hovedvaregrupper.

#### Dansk industrivareeksport af udvalgte varegrupper til udvalgte lande, 2006

	USA	Japan	Rusland	Kina	Hongkong	Sydkorea	Indien	Brasilien	Samlet dansk industrivare-eksport
	mio. kr.								
<b>Industrivare-eksporten i alt</b>	<b>29.612</b>	<b>5.780</b>	<b>5.698</b>	<b>5.330</b>	<b>2.224</b>	<b>2.669</b>	<b>1.790</b>	<b>1.709</b>	<b>368.798</b>
Lægemidler	7.086	1.865	1.135	327	103	192	291	484	<b>38.970</b>
Kraftmaskiner og motorer	6.379	422	33	1.070	102	812	308	93	<b>24.103</b>
Maskiner til industrien	2.383	401	927	1.307	110	582	276	201	<b>35.851</b>
Diverse forarbejdede varer	2.489	464	312	201	72	96	49	106	<b>27.613</b>
Tekniske instrumenter	1.793	507	281	298	79	186	88	105	<b>14.671</b>
Specialmaskiner	1.216	186	584	393	54	85	133	105	<b>17.311</b>
Andre transportmidler	493	362	49	46	916	54	27	199	<b>19.240</b>
Elektriske maskiner og apparater	986	134	297	369	102	94	101	51	<b>9.605</b>
Beklædningsgenstande og -tilbehør	95	57	151	7	9	4	5	1	<b>20.212</b>
Andre varer	6.693	1.382	1.929	1.312	679	563	521	363	<b>161.223</b>

Note: Tabellen viser Danmarks 8 største fjernmarkeder for industrivareeksporten, bortset fra Canada, Australien og Singapore, og de 8 vigtigste industri-eksportvaregrupper til disse 8 lande, samt varegruppen beklædningsgenstande og -tilbehør. Det skal bemærkes, at energivarer ikke er omfattet. Eksporten alene for rå mineralolier og produkter deraf udgjorde i 2006 over 50 mia. kr. Ved en opdeling i hovedvaregrupper kan en række nuancer forsvinde, og det kan være vanskeligt at gennemskue, hvad der ligger i de enkelte kategorier. Kategorien "kraftmaskiner og motorer" dækker f.eks. bl.a. over kedler, reaktorer og turbiner, mens "maskiner til industrien" inkluderer pumper, kraner og elevatorer. Eksempler på "specialmaskiner" er sneplove, traktorer og vaskemaskiner, og "tekniske instrumenter" omfatter bl.a. kikkerte, mikroskoper og sprøjter. Kategorien "diverse forarbejdede varer" spænder vidt og inkluderer så forskellige varer som våben til militært brug, badekar og julepynt.

Kilde: Danmarks Statistik.

Af foranstående tabel fremgår det bl.a., at en række af de lande, der betegnes som de kommende vækstøkonomier, herunder bl.a. Indien og Brasilien, fortsat udgør en meget lille andel af den samlede danske eksport. Som fjernmarked er USA det absolut største marked for dansk eksport, mens lande som Kina og Rusland begynder at fylde mere i eksportstatistikken.

I forhold til de enkelte produkter er industrivareeksporten fordelt over en lang række produkter, hvilket kan illustreres ved, at kategorien ”andre varer” optager en markant bid af den samlede eksport til alle de udvalgte lande.

I forhold til de andre varekategorier kan det fremhæves, at den danske eksport af lægemidler generelt har været stigende siden 2005. USA er den største aftager af lægemidler, der udgør 7,1 mia. kr., men det er værd at bemærke, at der i forhold til 2005 er sket et fald på tæt ved 20 %. For Ruslands vedkommende er der i forhold til lægemidler sket en markant stigning på over 30 % i forhold til 2005, så den samlede eksport nu er over 1 mia. kr. Til gengæld er der sket en markant tilbagegang i eksporten af lægemidler til Kina, nemlig med næsten 30 % svarende til 130 mio. kr.

Kraftmaskiner og motorer, der for en stor dels vedkommende består af vindmøller, udgjorde i 2006 en værdi på 24,1 mia. kr. Eksportfremgangen var i forhold til 2005 på 17 %. USA aftog 27 % af den samlede danske eksport af kraftmaskiner og motorer. Også i forhold til Kina var der en markant fremgang på 35 %, ligesom eksporten til Japan også steg med hele 87 %, hvilket ellers er imod den generelle tendens i eksporten til Japan, der faldt med ca. 4 % i 2006.

#### 4.2.2. DANSK FØDEVAREEKSPORT

Dansk fødevareeksport skiller sig generelt ud fra andre landes ved, at næsten to tredjedele af den samlede produktion eksporteres. Danmark er verdens største eksportør af svineprodukter og den femtestørste fiskeeksportør. Sektoren tegnede sig i 2005 for ca. 20 % af den samlede danske vareeksport. Opgjort i hovedvaregrupper ser sammensætningen af dansk fødevareeksport (eksklusiv fiskerivarer) således ud:

#### Udviklingen i eksporten af landbrugsvarer og højt forarbejdede fødevarer

	1990		1995		2000		2005	
	Mio. kr.	%	Mio. kr.	%	Mio. kr.	%	Mio. kr.	%
Oksekød	2.592	5	2.389	4	2.111	3	1.869	2
Svinekød	10.015	18	13.258	20	16.728	21	18.456	22
Køddvarer, inkl. bacon og biprodukter	7.304	13	6.444	10	7.518	9	6.961	8
Æg og fjerkræ	769	1	1.038	2	1.527	2	1.670	2
Smør	1.156	2	1.063	2	1.005	1	1.597	2
Ost	4.277	7	5.719	9	6.690	8	7.109	8
Mælkekonserves	1.936	3	1.959	3	2.107	3	2.127	3
Mink- og ræveskind	1.502	3	1.822	3	3.140	4	3.958	5
Andre husdyrprodukter	1.640	3	2.037	3	2.319	3	3.347	4
Korn	3.239	6	2.479	4	2.042	3	791	1
Andre planteprodukter	7.224	13	5.591	9	7.281	9	6.672	8
Forarbejdning af frugt og grøntsager	913	2	1.016	2	1.455	2	1.494	2

	1990		1995		2000		2005	
	Mio. kr.	%	Mio. kr.	%	Mio. kr.	%	Mio. kr.	%
Fremstilling af olier og fedtstoffer	933	2	1.687	3	1.631	2	2.992	4
Fremstilling af andre næringsmidler	6.130	11	10.185	16	12.045	15	14.377	17
Fremstilling af drikkevarer	1.702	3	2.181	3	3.367	4	4.155	5
Andre næringsmidler	-	-	2.609	4	5.451	7	5.647	7
Eksportstøtte	5.866	10	4.136	6	3.028	4	1.474	2
<b>Samlet eksport</b>	<b>57.198</b>	<b>100</b>	<b>65.613</b>	<b>100</b>	<b>79.445</b>	<b>100</b>	<b>84.695</b>	<b>100</b>
<b>Lande:</b>								
EU	30.297	53	34.458	53	39.222	49	44.902	53
Tredjelande i alt	26.900	47	27.021	47	37.197	51	38.319	47
Heraf:								
- Japan	3.756	7	5.169	8	6.768	9	5.836	7
- Hongkong	-	-	953	1	2.398	3	3.156	4
- USA	2.896	5	1.870	3	3.394	4	2.962	3
- Rusland	-	-	1.974	3	1.473	2	1.775	2
- Øvrige lande og uoplyst	14.638	26	17.055	26	23.164	29	24.589	29
- Eksportstøtte	5.610	10	4.136	6	3.025	4	1.474	2
<b>Samlet eksport</b>	<b>57.198</b>	<b>100</b>	<b>65.615</b>	<b>100</b>	<b>79.444</b>	<b>100</b>	<b>84.695</b>	<b>100</b>
<b>Samlet dansk vareeksport</b>	<b>219.403</b>		<b>285.197</b>		<b>413.949</b>		<b>509.489</b>	

Note: "Andre næringsmidler" er ikke landefordelt i 1990 og 1995.

Kilde: Landbrugsraadet og Fødevarerindustrien.

Opgørelsen i oversigten er ikke helt sammenlignelig med foregående tabeller for industrisektoren, idet kategorien "tredjelande" både indeholder såvel fjernmarkederne som andre tredjelandsmarkeder, f.eks. EØS- og EFTA-lande, ligesom der forekommer overlap mellem produktkategorierne i forhold til tabellen over "industrivarer", hvor forarbejdede fødevarer mv. også er medtaget.

Langt det væsentligste fødevaremarked uden for EU er Japan, hvor især en stor svinekødseksport (4,9 mia. kr. i 2005) bidrager til en andel på ca. 13 % af eksporten til tredjelande. Herudover er eksporten til USA (især mejeriprodukter) og Rusland (svinekød, oksekød og mejeriprodukter) med henholdsvis næsten 3 mia. kr. og 1,8 mia. kr. af stor betydning. I forhold til de asiatiske vækstøkonomier er eksporten hertil af landbrugsvarer - med Sydkorea som en delvis undtagelse - fortsat ganske beskedne.

I tillæg til landbrugsvarerne er der en betydelig eksport af højt forarbejdede fødevarer. Fra 1990 til 2005 er denne eksport steget fra 9,7 mia. kr. til 28,6 mia. kr. Væksten har været særlig markant inden for kategorien "fremstilling af andre næringsmidler", der bl.a. omfatter konfekturer, pastaprodukter, kosttilskud, brød, kager, kiks m.m. Eksport af ingredienser og enzymer er også vigtig. For disse produkter er USA det største marked uden for EU efterfulgt af Rusland, Japan, Saudi Arabien, Kina og Canada.

Hertil kommer så endelig en eksport fra den globaliserede danske fiskeindustri på over 18. mia. kr. i 2005. 13 % af eksporten afsættes på markeder udenfor EU, herunder bl.a. Kina og Rusland.

**Danmark er verdens største eksportør af svinekød**

*Danmarks placering som verdens største eksportør af svinekød afspejler en optimering i alle led af produktionskæden – fra avl til slagteri, forarbejdning og afsætning. Især den høje veterinære sikkerhed kan fremhæves som væsentlig. Der ofres mange ressourcer på at sikre dette niveau, som er baggrunden for, at dansk svinekød har adgang til en lang række markeder, der ellers ville være lukkede - herunder det meget vigtige japanske marked. Disse forhold kombineret med en høj grad af produkttilpasning til de enkelte markeder sikrer grundlaget for høj værditilvækst.*

4.2.3. DANSK TJENESTEYDELSESEKSPORT

Handel med tjenesteydelser omfatter køb og salg af tjenester bl.a. inden for konsulent-, kommunikations-, bygge-, distributions-, revisions-, advokat-, rådgivnings- og anden forretnings-, miljø- og transportbranchen.

I forhold til varehandel er handel med tjenesteydelser langt mere kompliceret, da den afhænger dels af den konkrete leveringsform og dels afspejler betydelige brancheforskelle. Som eksempel kan nævnes, at der er store forskelle mellem forskellige brancher som televirksomheder, pengeinstitutter, flyselskaber og revisionselskaber.

I traditionel forstand indebærer handel med tjenesteydelser, at der leveres en *serviceydelse* fra sælger til køber, som ofte er et immaterielt produkt, der kræver en forretningsmæssig nærhed mellem køber og sælger i forbindelse med udførelse af tjenesten. I Danmark bidrager tjenesteydelser væsentligt til den danske samfundsøkonomi i form af en relativt stor offentlig servicesektor (f.eks. rengøring og pleje) og tilsvarende private tjenesteydelser.

Danmark eksporterede i 2005 tjenester til en værdi af 254 mia. kr. og importerede tjenester til en værdi af 226,9 mia. kr. Dermed er tjenestehandlen allerede nu omkring halvt så stor som handlen med varer.

Når eksportbilledet af tjenesteydelser ridses op, fylder søfarten meget. Selv om søfartens betydning således er stor, betyder det ikke, at Danmark ikke eksporterer andre tjenesteydelser. Dette kan aflæses i efterstående tabel:

**Danmarks handel med varer og tjenesteydelser, 2005**

	Eksport	Andel af samlede eksport	Handelsbalance
	Mio. kr.	%	Mio. kr.
<b>Varer og tjenester i alt</b>	<b>751.130</b>	<b>100,0</b>	<b>75.900</b>
Varer	496.220	66,1	47.936
<b>Tjenester i alt</b>	<b>254.910</b>	<b>33,9</b>	<b>27.964</b>
Transport i alt	159.909	21,3	51.199
Rejser/Turisme	29.640	3,9	-9.078

	Eksport	Andel af samlede eksport	Handelsbalance
	Mio. kr.	%	Mio. kr.
Kommunikation	4.464	0,6	-184
Bygge- og anlæg	1.222	0,2	63
Finansielle tjenester	963	0,1	-310
Andre forretningstjenester	36.527	4,9	-8.551
Øvrige	22.185	3,0	-5.175

Kilde: Danmarks Statistik.

I foranstående tabel er tjenesteydelserne opgjort i hovedgrupper, og derfor går en række detaljer tabt. Eksempelvis indeholder kategorien transport både sø-, luft- og landtransport. Finansielle tjenester omfatter bankvirksomhed, men eksempelvis ikke forsikringsvirksomhed. Endelig udgør kategorien andre forretningstjenester en lang række tjenester, såsom databehandlingsvirksomhed, ejendomshandel, revisionsvirksomhed, advokatbistand, rådgivende ingeniører, konsulentvirksomhed og anden forretningsservice.

De mest i øjenfaldende tal i tabellen er udover transportens betydning, primært søfartens markante andel af den samlede tjenesteydelseseksport, at der eksporteres forretningstjenester for et forholdsvis stort beløb.

#### 4.3. DANSKE STYRKEPOSITIONER

Det Foranstående har givet et indtryk af, hvilke produkter og tjenester vi afsætter, og hvem vi afsætter dem til, men hvor er det, at Danmark er særlig konkurrencedygtig i forhold til andre lande? Har vi i visse brancher særlige styrkepositioner, og er der produkter eller tjenesteydelser, hvor vi er i stand til at opnå en højere pris end vore konkurrenter?

##### 4.3.1. DANSKE STYRKEPOSITIONER INDEN FOR VARER

Samhandel åbner mulighed for at specialisere sig i de brancher, hvor et land er relativt bedst til at fremstille varer og tjenester. En sådan branche kaldes en styrkeposition og omtales i økonomisk teori som en komparativ fordel. Overordnet set ville det være en fordel for alle lande, hvis landene specialiserede sig i de brancher, hvor de har deres styrkepositioner.

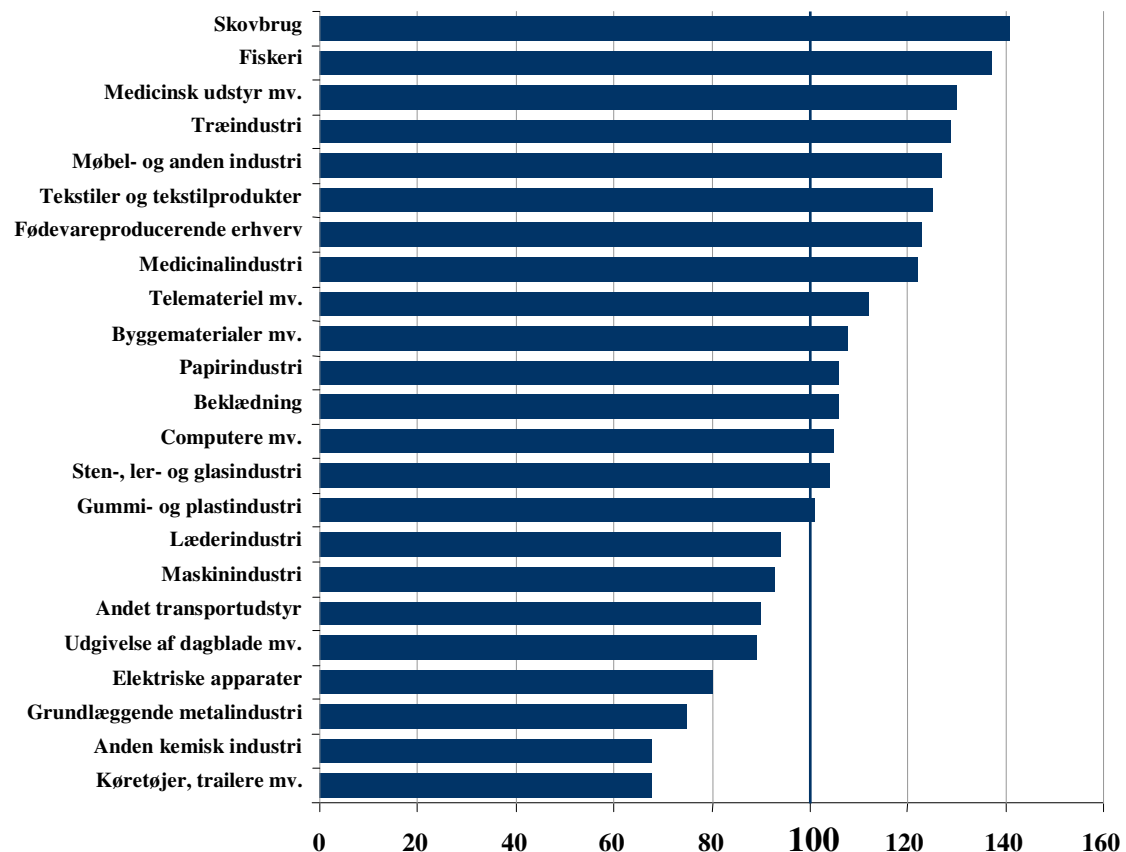
For at en branche skal være en styrkeposition er det ikke tilstrækkeligt, at produktiviteten er høj i branchen. Det kræves også, at den relative produktivitet i branchen er højere end den relative produktivitet i branchen hos Danmarks samhandelspartnere.

I Danmarks internationale handel bliver de danske styrkepositioner i høj grad udnyttet. Der er en ret klar positiv sammenhæng mellem de danske styrkepositioner og den danske nettoeksport. Danmark eksporterer således i vid udstrækning fra de brancher, hvor Danmark har en styrkeposition.

De danske styrkepositioner er forholdsvis stabile over tid, hvorfor det er muligt at høste de specialiseringsgevinster, der er ved international handel. Således fastholder de fleste brancher en styrkeposition på nogenlunde samme niveau igennem flere år i træk. Der er dog tale om et dynamisk og ikke et statisk billede, hvilket illustreres af, at en del brancher ændrer deres position over tid.

Efterstående figur viser en række branchers styrke. En branche har en styrkeposition, hvis den har en værdiskabelse pr. arbejdstime i Danmark, der er højere end hos vore samhandelspartnere. Dette illustreres ved, at branchen i figuren ligger over 100.

### Danmarks internationale styrkepositioner inden for fremstillingserhvervene



Note: Værdier over 100 betegnes som en styrkeposition.

Kilde: EU-KLEMS og Økonomi- og Erhvervsministeriets beregninger.

Foranstående opgørelse af de danske styrkepositioner for fremstillingserhvervene viser, at Danmark har styrkepositioner indenfor en bred vifte af brancher i erhvervslivet. Det drejer sig f.eks. om medicinalindustrien, fødevarerproducerende erhverv, møbel- og legetøjsindustrien. Der er tale om erhverv med mange højtuddannede såvel som erhverv med få højtuddannede, meget højteknologiske erhverv og mere traditionelle erhverv, samt erhverv i beskæftigelsesmæssig fremgang og det modsatte.

Danmark udnytter i høj grad sine styrkepositioner, idet nettoeksporten fra de brancher, hvor vi har styrkepositioner, er høj.

Den meget differentierede sammensætning af produkterne peger også i retning af, at den handelspolitiske strategi skal varetage mange forskellige typer af udfordringer i mange forskellige brancher.



Dette billede kan suppleres yderligere af en analyse af, hvor danske eksportører er i stand til at få mere for deres produkter end deres udenlandske konkurrenter.<sup>1</sup> Denne analyse er inddelt i tre typer produkter, nemlig upmarket, middlemarket og downmarket produkter.

Hvis en virksomhed er i stand til at opnå en merpris på mindst 15 % i forhold til den gennemsnitlige eksportpris for samme produkttype blandt alle EU-lande, er der tale om et upmarket produkt. Hvis den gennemsnitlige eksportpris ligger mere end 15 % under prisen gennemsnittet i EU-landene, klassificeres produktet som et downmarket produkt, og endelig klassificeres øvrige produkter som middlemarket. Upmarket produkterne udgør næsten 4.000 forskellige produkter og en eksportværdi på ca. 188 mia. kr.

Det viser sig, at upmarket produkter udgør den største andel af dansk eksport. I 2005 kom 44 % af den samlede danske eksport således fra upmarket produkter, mens 38 % af eksporten kom fra middlemarket produkter. Derved er Danmark, når det gælder andelen af upmarket produkter, i EU's top, kun overgået af Irland. Upmarket andelen af dansk eksport har ligget nogenlunde stabilt på lidt over 40 % siden 1995, og derfor tyder det på, at Danmark har positioneret sig godt med mange upmarket produkter.

Til illustration af de enkelte upmarket produkter er de 20 største gengivet i efterstående liste. Listen viser den andel af den samlede upmarket eksport, som det enkelte produkt har, og også hvor stor en eksportværdi denne andel beløber sig til. Det fremgår, at upmarket produkterne, udover visse slagterivarer, bl.a. er varer med relation til medicinalindustrien, emballage og diverse maskindele.

#### Top 20 upmarket produkter i Danmark, 2000-2005

	Andel af upmarket eksport	Eksportværdi
	%	mia. kr.
Kød af tamsvin undtagen svinekam	5,0	47
Lægemidler til detailsalg	4,5	42
Minkpelse	2,0	19
Hæmoglobin, blodglobuliner og serumglobuliner	1,7	16
Dele og tilbehør til computere	1,5	14
Høreapparater	1,4	13,5
Varer fremstillet af plastfolie	1,1	10,5
Dele til stempelmotorer	0,9	8
Maskindele til bearbejdning af mineralske stoffer	0,9	8
Varer af glasfibre (både, vindmøller mv.)	0,9	8
Køle- og fryseudstyr	0,8	8
Svinekam	0,6	6
Dele til vandvarmere mv.	0,6	5

<sup>1</sup> Se Økonomisk Tema, om Danmark på de globale markeder på [www.oem.dk](http://www.oem.dk)

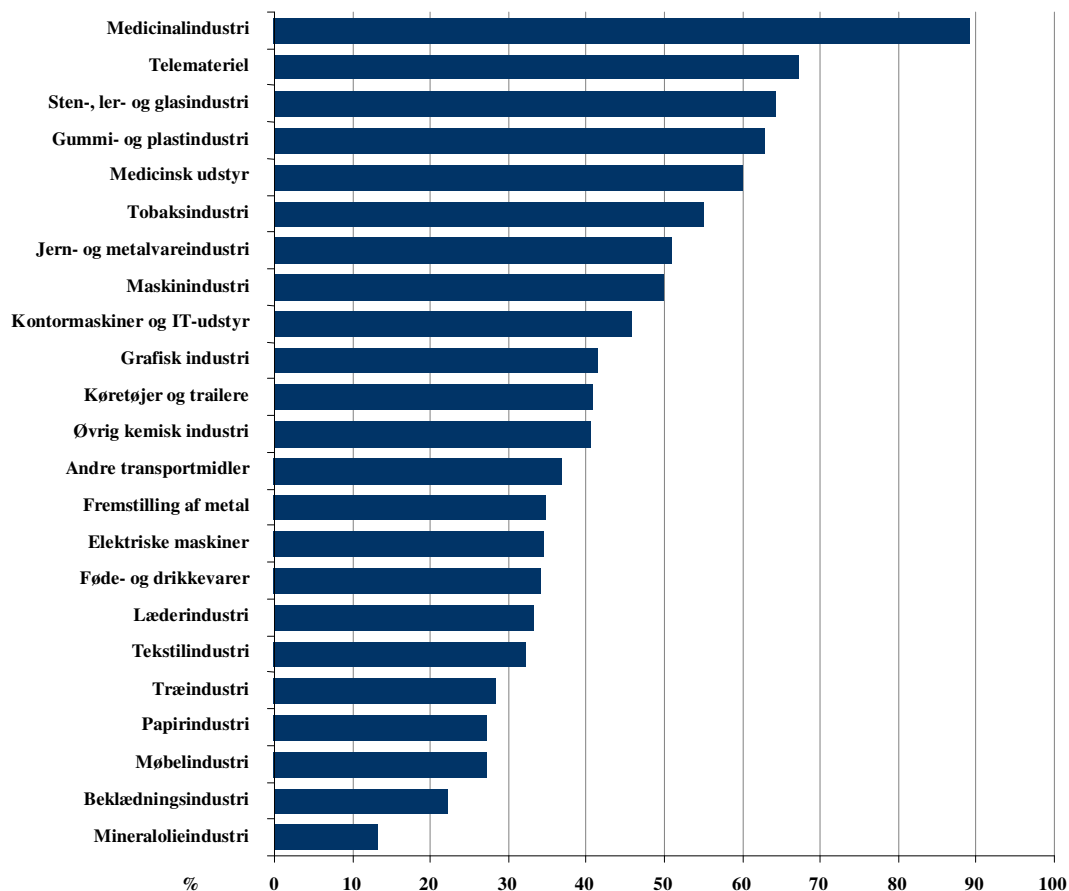
	Andel af upmarket eksport	Eksportværdi
	%	mia. kr.
Optiske fibre og optiske fiberkabler	0,5	5
Kød af kvæg	0,5	5
Emballage af plast	0,5	4
Sendere og modtagere til radio og TV	0,4	4
El-belysningsartikler	0,4	4
Elektrodiagnostiske apparater	0,4	4
Anlæg og apparater til tørring i industrien	0,4	4

Note: Det bemærkes, at andelen af up market er beregnet som den aggregerede værdi set over hele perioden, og at værdien af eksporten er den samlede værdi over hele perioden.

Kilde: Økonomi- og Erhvervsministeriets egne beregninger.

Foranstående top 20 liste over upmarket produkter giver et indtryk af, hvilke varer der kan sælges til en højere pris, men for at give et bredere indblik i de brancher, der producerer upmarket produkterne, er det opgjort, hvor høj en andel af enkelte branchers samlede antal produkter, der er upmarket produkter, hvilket er illustreret i efterstående figur.

### Branchefordeling af upmarket produkter i Danmark, 2000-2005



Anm: Gennemsnit for perioden 2000-2005.

Kilde: Økonomi- og Erhvervsministeriets beregninger baseret på Comext.

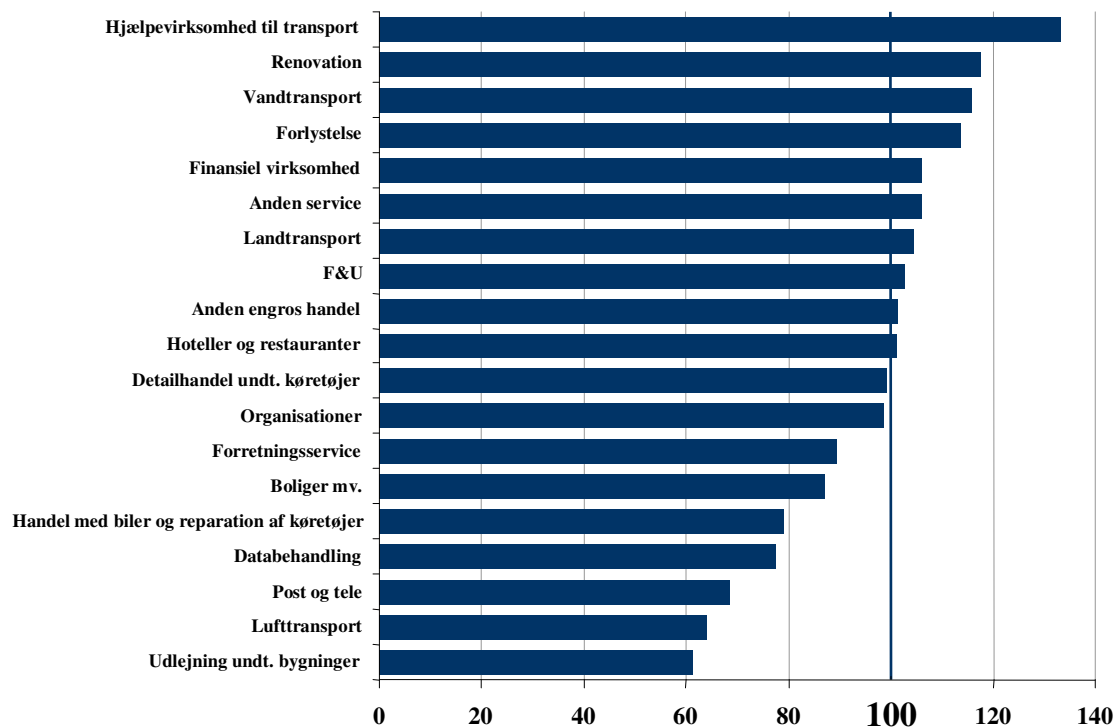
Det er især medicinalindustrien, der har en høj andel af upmarket produkter i eksporten. Næsten 90 % af branchens eksport stammer fra upmarket produkter. Til sammenligning udgør upmarket produkter under 15 % af mineralolieindustriens eksport.

Flere lægemidler ligger højt på top 20 listen, og medicinalindustrien har da også en bemærkelsesværdig upmarket eksportandel på næsten 90 % af eksporten. Andet medicinsk udstyr ligger også højt med en upmarket eksportandel på ca. 60 %. Dette til trods for, at medicinalindustrien og medicinsk udstyr udgør under 4 % af den samlede danske eksport. Medicinalindustrien er et eksempel på en branche, hvor både priser og afsatte mængder er steget de seneste ti år. At upmarket eksporten er så stor for denne branche kan være et tegn på, at Danmark har kunnet kvalitetsudvikle og brande produkterne optimalt i forhold til den internationale efterspørgsel.

#### 4.3.2. DANSKE STYRKEPOSITIONER INDEN FOR TJENESTEYDELSER

Det er mest naturligt at betragte styrkepositioner for brancher, der er åbne overfor international handel, og derfor er der i det foranstående blevet fokuseret på industribrancher og landbruget. Traditionelt har der været en ganske beskedne information om handlen med tjenesteydelser. På baggrund af de seneste, mere detaljerede, oplysninger er det nu muligt også at beregne styrkepositionerne for tjenesteydelser. Som det var tilfældet for varer, er styrkepositionerne også for tjenesteydelser bredt funderet, hvilket illustreres i efterstående figur:

#### Danmarks internationale styrkepositioner inden for tjenesteydelser



Note: Værdier over 100 betegnes som en styrkeposition.

Kilde: Beregninger foretaget af Økonomi- og Erhvervsministeriet, Comext og EU-KLEMS.

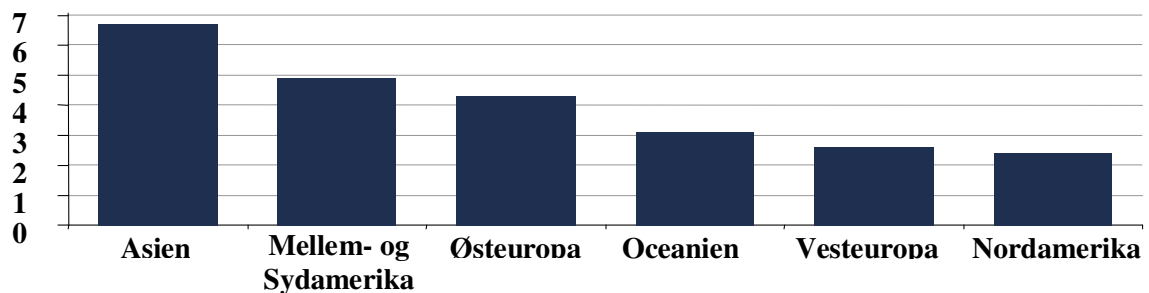
Danmark har en særlig styrkeposition inden for søtransport, hvilket med den betydelige danske nettoeksport af netop skibstjenester in mente, var forventeligt.

#### 4.4. HVILKE MARKEDER HAR STØRST VÆKST I FREMTIDEN?

Væksten i verdens lande bliver bestemt af et samspil mellem en lang række faktorer, herunder institutioner, infrastruktur, makroøkonomi, sundhed, uddannelse, markedseffektivitet, rammevilkår for erhvervslivet, innovation, mv. Selvom der ikke findes en entydig formel for fremtidig vækst, har det navnlig vist sig, at investeringer i maskiner og mennesker har afgørende betydning for et lands indkomstniveau. Derfor tages der i det følgende udgangspunkt i investeringsniveauet i fysisk kapital og humankapital i et forsøg på at beregne det fremtidige vækstpotentiale for en bred gruppe af lande. Desuden spiller befolkningsvækst og det velstandsmæssige udgangspunkt en afgørende rolle i modellen.<sup>2</sup>

Beregninger viser, at den økonomiske vækst i årtierne fremover vil være markant højere på en række fjernmarkeder i Asien og Latinamerika samt i Rusland end på vore traditionelle nærmarkeder<sup>3</sup>. Dette illustreres ved efterstående figur:

##### Beregnet BNP-vækst i % i de kommende 20 år



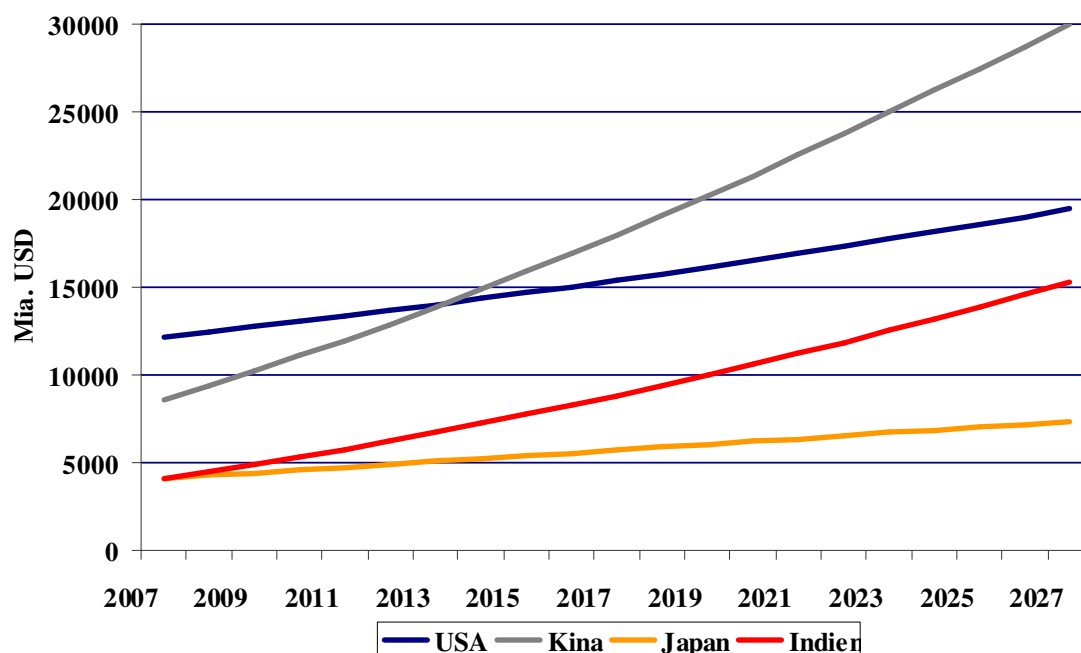
Kilde: Økonomi- og Erhvervsministeriets beregninger., jf. Økonomisk Tema om Danmark på det globale marked.

For at understrege foranstående pointe om de kommende vækstmarkeder er det estimeret, hvordan de største økonomier størrelsesmæssigt i købekraft forventer at udvikle sig. Tallene i beregningerne er købekraftskorrigeret. På baggrund af denne estimering er det især værd at bemærke, at Kina skønnes at kunne overhale USA som verdens største økonomi inden for et årti, og at det amerikanske BNP om 20 år svarer til 2/3 af Kinas BNP. Ligeledes skønnes det, at Indien vil overhale Japan i økonomisk tyngde og i 2027 volumenmæssigt vil være mere end dobbelt så betydningsfuld som Japan.

<sup>2</sup> For nærmere forklaring af præmisserne for tabellen henvises til Økonomisk Tema om "Danmark på de globale markeder" på [www.oem.dk](http://www.oem.dk)

<sup>3</sup> Beregningerne er behæftet med en vis usikkerhed, da den anvendte model ikke inddrager vigtige forhold såsom institutioner, politiske rammevilkår, osv

## De købekraftsmæssigt vigtigste lande, 2007-2027



Kilde: Økonomi- og Erhvervsministeriets beregninger.

Sammenhængen mellem vækst og handel er relevant, hvis man er interesseret i Danmarks handelspotentiale. I lande med relativt hurtig økonomisk fremgang må man, alt andet lige, forvente et større handelspotentiale. På den baggrund vil efterstående afsnit belyse, om Danmark udnytter sit handelspotentiale.

### 4.5. DANMARKS UDNYTTELSE AF HANDELSPOTENTIALET FOR VARER PÅ VÆKSTMARKEDERNE

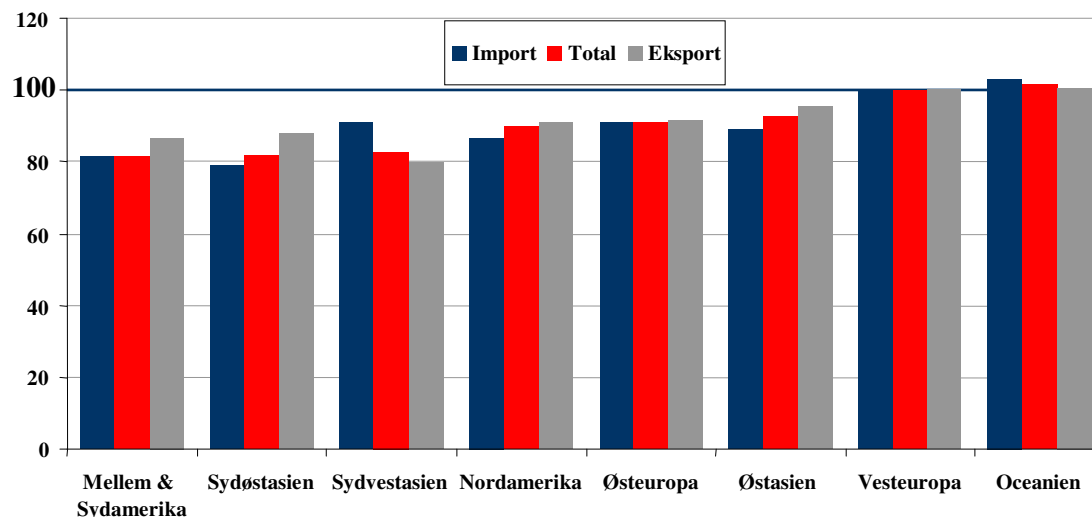
Et lands potentiale for handel kan ikke alene måles ved omfanget af eksport og import i forhold til f.eks. BNP. En korrekt vurdering af handelspotentialet må tage højde for en række økonomiske og geografiske forhold, som karakteriserer de enkelte lande. Økonomi- og Erhvervsministeriet har på den baggrund opstillet en empirisk handelsmodel for bilateral handel mellem lande med det sigte at give et bedre grundlag for at vurdere, om det danske handelspotentiale udnyttes tilstrækkeligt.<sup>4</sup> Modellen forholder sig alene til udnyttelsen af handelspotentialet i forhold til varer, da det på grund af det statistiske grundlag ikke er muligt at lave en tilsvarende opgørelse for tjenesteydelser.

I handelsmodellen sammenlignes Danmark med en række sammenlignelige lande bestående af Sverige, Norge, Finland, Holland, Belgien, Schweiz og Østrig. Disse lande er i lighed med Danmark små eller mellemstore økonomier, hvor udenrigshandlen udgør en stor del af den samlede økonomiske aktivitet. Danmark deler derudover en række karakteristika med disse lande. Der er tale om højteknologiske lande, som alle har veludbyggede velfærdssystemer, og hvor den offentlige sektor udgør en relativt stor del af den samlede økonomi. Såvel velstandsniveauet, indkomstfordelingen og befolkningssammensætningen er ligeledes

<sup>4</sup> Se Økonomisk Tema om Danmark på de globale markeder.

sammenlignelige. Alle disse fælles kendetegn understreger, at handelsmønstret blandt landene i referencegruppen er sammenligneligt med det danske.

### Regional udnyttelse af handelsmuligheder i forhold til referencegruppe, 2004



Note: En værdi under 100 indikerer, at potentialet ikke udnyttes. 100 indikerer samme niveau som den sammenlignelige gruppe af lande.

Kilde: Beregninger foretaget af Økonomi- og Erhvervsministeriet.

Danmark udnytter handelspotentialet i mindre omfang end andre sammenlignelige lande i stort set alle regioner uden for Vesteuropa, jf. figuren ovenfor. Latinamerika er den region, hvor Danmarks udnyttelse af handelspotentialet er lavest. For den samlede handel betyder det, at Danmark kun udnytter godt 80 % af handelspotentialet i Latinamerika i forhold til gruppen af sammenlignelige lande. Efter Latinamerika følger Asien, Nordamerika og Østeuropa som de regioner, hvor de sammenlignelige lande i højere grad udnytter deres handelspotentiale end Danmark. Til gengæld ser det mere positivt ud for Danmark i Vesteuropa, hvor udnyttelsesgraden af handelspotentialet er på højde med de sammenlignelige lande.

Resultaterne er alene baseret på omfanget af varehandel, mens det ikke har været muligt at inddrage handlen med tjenesteydelser. I kraft af, at tjenestehandlen i Danmark er mere globalt orienteret end varehandlen, vil en inddragelse af tjenestehandlen formentlig påvirke udnyttelsen af handelspotentialet positivt i regionerne uden for Europa.

#### 4.6. BETYDNINGEN AF MANGLENDE UDNYTTELSE AF HANDELSPOTENTIALET

Betydningen af Danmarks lave udnyttelse af eksportpotentialet kan illustreres ved et beregningseksempel, hvor det antages, at Danmark udnytter eksportpotentialet i samme omfang som de sammenlignelige lande.

Hvis Danmark udnyttede eksportpotentialet svarende til referencegruppen i Latinamerika, ville Danmarks eksport til denne region hypotetisk set skulle stige med knap 16 % svarende til knap 700 mio. kr. Målt i værdier er Asien det marked, hvor det beregnede eksportløft er størst. Her skulle Danmark øge eksporten med godt 2,5 mia. kr. for at udnytte eksportpotentialet i samme omfang som referencegruppen. Denne stigning ville svare til en vækst i eksporten til Asien på knap 10 %. Endelig ville Danmark også kunne hente en beregnet ekstra eksport til en værdi af 2 mia. kr. i Østeuropa og 2,6 mia. kr. i Nordamerika,

såfremt Danmark udnyttede eksportpotentialet i samme omfang som de lande, vi normalt sammenligner os med.

Dansk økonomi er i øjeblikket i en situation, hvor ressourcerne udnyttes fuldt ud. Den fulde udnyttelse af kapaciteten betyder, at det ikke på nuværende tidspunkt ville være muligt at efterkomme et eksportløft i denne størrelsesorden, idet flere ledige ressourcer ville være nødvendige.

#### 4.7. HVORFOR UDNYTTES EKSPORTPOTENTIALET IKKE FULDT UD?

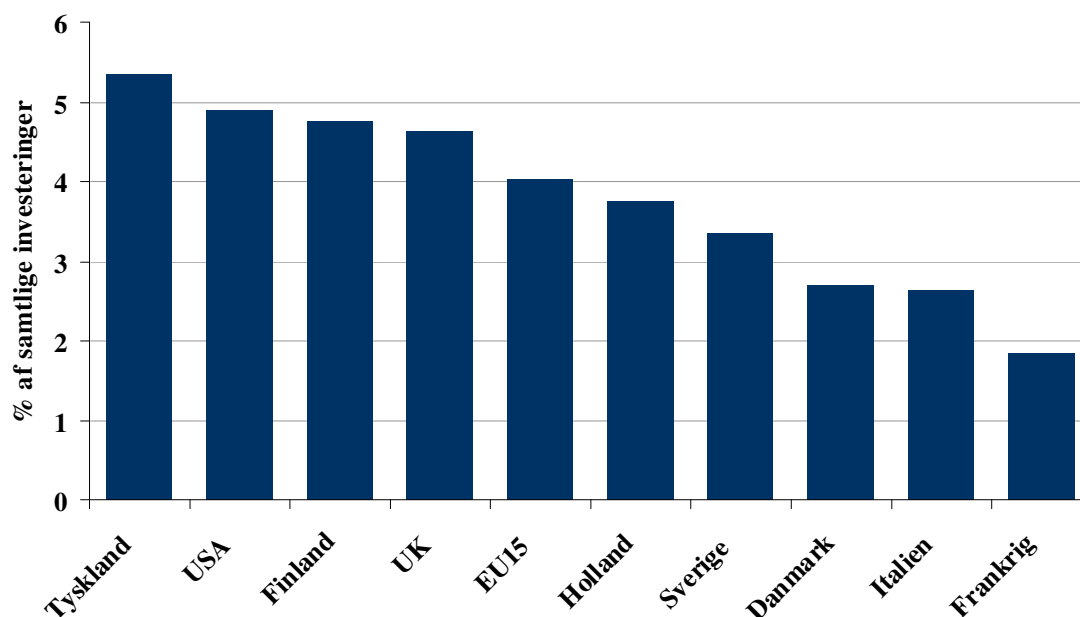
Analysen af Danmarks handelsmuligheder tyder på, at udnyttelsen af handelsmulighederne for varer er relativt lav i især Latinamerika og Asien. Nærværende afsnit forsøger at angive en række af årsagerne til, at Danmark ikke udnytter mulighederne for eksport til vækstregionerne i samme omfang som de sammenlignelige lande. Der er formentlig ikke en, men flere medvirkende forklaringer hertil, uden at disse dog vurderes at kunne forklare det fuldt ud.

Det er først og fremmest vigtigt at slå fast, at ikke alle de danske virksomheders aktiviteter i udlandet kan læses i eksportstatistikkerne. Når f.eks. danske virksomheder, der har etableret produktion i udlandet, afsætter de færdige produkter lokalt eller direkte videre til andre markeder, figurerer disse tal ikke i statistikkerne og dermed i vurderingen af, om Danmark fuldt ud udnytter handelspotentialet.

På den baggrund er det relevant også at se på omfanget af danske investeringer på fjerne markeder i forhold til de samme lande.

Den relativt lave danske udnyttelse af handelspotentialet på fjerne markeder uden for Europa kan ikke umiddelbart forklares med, at Danmark i højere grad er lokalt til stede på fjerne markeder, f.eks. gennem danske direkte investeringer. Dette kan illustreres ved, at blot omkring 3 % af Danmarks samlede beholdning af direkte investeringer i udlandet er lokaliseret i BRIK-landene, hvilket er en lavere andel i forhold til andre europæiske lande, vi normalt sammenligner os med, jf. efterstående figur. Dette svarer til, at danske virksomheders direkte investeringer i BRIK-landene ved udgangen af 2005 havde en værdi på 21 mia. kr. Til sammenligning er den tilsvarende værdi af de danske direkte investeringer i EU25-landene på 290 mia. kr. Beholdningen af direkte investeringer i andre lande giver et indtryk af, i hvilket omfang et land har outsourcet aktiviteter, f.eks. som følge af opkøb af udenlandske virksomheder eller etableringer i udlandet.

## Beholdning af direkte investeringer i BRIK-landene, 2005



Anm.: For Frankrig er data fra 2004.  
Kilde: Eurostat.

En anden forklaring på den manglende udnyttelse af handelspotentialet kunne være Danmarks erhvervsstruktur, idet det ofte anføres, at den danske erhvervsstruktur er præget af mange små og mellemstore virksomheder. Argumentet ville således være, at det er vanskeligt for SMV'ere at komme helt ud på fjerntmarkederne grundet store kapitalkrav, administration m.v.

Danmark har imidlertid relativt færre helt små virksomheder end andre europæiske lande, idet de små virksomheder gennemsnitligt er større end de andre europæiske. Til gengæld er de største danske virksomheder gennemsnitligt mindre end i andre lande.<sup>5</sup> Alt andet lige er det således næppe den danske erhvervsstruktur, der i sig selv kan forklare den manglende udnyttelse af handelspotentialet.

Derimod kan en væsentlig del af forklaringen formentlig findes i sammensætningen af den danske eksport kombineret med karakteren af efterspørgslen på fjerntmarkederne.

For verden som helhed er det en tredjedel af dansk eksport, der sælges til forbrugere. Til sammenligning gælder dette kun for omkring en femtedel af de sammenlignelige landes eksport. Der er dog store variationer mellem de enkelte regioner. F.eks. udgør dansk eksport til forbrug i Asien en dobbelt så stor andel som de sammenlignelige landes eksport til forbrug i samme region. Med andre ord er dansk eksport langt mere koncentreret om salg til forbrugerne i Asien end referencegruppens eksport. Det, sammenholdt med, at den danske eksport har en høj andel af dyre produktvarianter, kan være en af forklaringerne på, at Danmark ikke udnytter sine eksportmuligheder fuldt ud på disse markeder.

En yderligere underopdeling af data viser, at de lande, der udnytter deres eksportmuligheder bedst i Latinamerika, har en varesammensætning, der minder mindst om den danske eksport.

<sup>5</sup> Se Økonomi- og Erhvervsministeriets Vækstredegørelse 05 s. 48



Et eksempel er Finland, hvor 42 % af eksporten til Latinamerika består af kapitaludstyr til brug for industri m.v. Dette inkluderer blandt andet eksport fra teleindustrien. Til sammenligning udgør kapitaludstyr til brug for industrien m.v. blot 18 % af den danske eksport.

Den indenlandske efterspørgsel efter importvarer i et land bestemmes ikke alene ud fra forbrugskvoten. Der er også en række andre relevante faktorer, der er vigtige at have for øje ved vurderingen af, hvorfor Danmark ikke udnytter det fulde handelspotentiale.

Det generelle indkomstniveau og præferenceforskelle bestemmer en stor del af efterspørgslen. Men også indkomstfordelingen er vigtig. I et land, hvor indkomsten er ulige fordelt, vil købekraften være koncentreret på meget få hænder. Samtidig er der en stor befolkningsgruppe, der ikke har den store efterspørgsel i kraft af deres relativt lave indkomst. Der vil derfor også kun være en middelklasse af begrænset omfang i et sådant land. Omvendt vil et land med en mere ligelig fordeling af indkomsten efterspørge andre typer varer. Dette skyldes, at middelklassen vil have en stor købekraft og repræsentere den største gruppe i samfundet. På flere fjernmarkeder er der en meget ulige indkomstfordeling, især i Latinamerika og Asien.

Eftersom både Latinamerika og Asien har en meget ulige indkomstfordeling, kunne det derfor tyde på, at varesammensætningen i dansk eksport ikke svarer til den efterspørgsel, der findes i økonomier, hvor indkomsten er meget ulige fordelt. Dette skyldes, at danske eksportvarer ofte er relativt dyre produkter af høj kvalitet, hvilket blev illustreret i afsnit 4.3. Denne type varer efterspørges i høj grad af forbrugere, der ligner de danske, hvor en stor gruppe forbrugere i middelklassen har en betydelig købekraft. Derfor klarer Danmark sig relativt set bedst på vestlige markeder med forbrugere, der ligner de danske. Med tiden, hvor såvel indkomstniveau som -fordeling må forventes at tilnærme sig mønstret fra de vestlige lande, er det derfor ikke usandsynligt, at Danmark bliver bedre til at udnytte handelspotentialet.

En anden, ikke uvæsentlig faktor, der kan have indflydelse på den manglende udnyttelse af handelspotentialet, kan være kendskabet til Danmark på de globale markeder. En omfattende undersøgelse, der blev gennemført for nylig, viste, at kendskabet til Danmark som eksportland var forholdsvis anonymt.<sup>6</sup> Der er således basis for en forstærket indsats, så kendskabet forbedres. At forbedre kendskabet til Danmark er dog en langvarig proces, som kun gradvist vil kunne omsættes til direkte gevinster for danske virksomheder.

Endelig kunne en forklaring være, at danske virksomheder i mange tilfælde optræder som underleverandører til f.eks. virksomheder i nærmarkederne, der derefter eksporterer til fjernmarkederne.

Som det fremgår, kan der være flere forklaringer på, at Danmark ikke fuldt ud udnytter handelspotentialet i forhold til vækstmarkederne. Samtidig er det vigtigt at understrege, at der er tale om et øjebliksbillede. Mange virksomheder er allerede langt med hensyn til udnyttelse af globaliseringen – og flere er på vej.

Det er dog vurderingen, at det er en stor udfordring for alle danske virksomheder at få orienteret sig mere mod vækstmarkederne de kommende år, hvis Danmark skal have del i det globale vækspotentiale. Det gælder især på vareområdet. Det vil kræve et ændret fokus for

---

<sup>6</sup> Kilde: The Anholdt Nation Brand Index

mange virksomheder, men også en målrettet indsats fra det offentliges side for at understøtte virksomhedernes indsats. Det gælder f.eks. i forhold til at få udbredt kendskabet til Danmark i disse lande og at få målrettet den eksportrelaterede og den handelspolitiske indsats yderligere i forhold hertil.

I forhold til den handelspolitiske indsats er det ikke mindst vigtigt at have fokus på de barrierer, der i særlig grad rammer danske virksomheder, hvad enten der er tale om toldmæssige eller ikke-toldmæssige barrierer. Og hvad enten det er barrierer, der knytter sig til danskbaseret produktion eller danske virksomheders muligheder for at etablere sig i udlandet. Især her er det vigtigt, at alle danske virksomheder udnytter den globale arbejdsdeling og de komparative fordele forbundet hermed mest muligt.

Som led i et styrket handelspolitisk fokus gennemgås i det efterfølgende afsnit de forskellige typer af barrierer, som internationalt orienterede virksomheder møder, med særlig fokus på danske interesser. Barrierer, som det er vigtigt at presse på for at få afskaffet helt eller reduceret mest muligt, hvad enten dette sker som led i de multilaterale forhandlinger eller i forbindelse med indgåelse af bilaterale aftaler.

---

## 5. HANDELSBARRIERER PÅ VÆKSTMARKEDERNE – OG NEDBRINGELSE AF DEM

---

Som beskrevet i afsnit 2 har globaliseringen skabt en dobbelt handelspolitisk udfordring: For det første den traditionelle, der går ud på at identificere og nedbringe de handelsbarrierer, som danske industrivarer, fødevarerprodukter og tjenesteydelser møder på eksportmarkederne. Fokus er med andre ord på handelsbarrierer for danskbaseret produktion.

Den anden udfordring tager udgangspunkt i etablering i udlandet: Hvilke barrierer bremser danske virksomheders mulighed for at internationalisere sig, herunder gennemføre udflytning af produktion? En vigtig del af globaliseringen vedrører således virksomhedernes mulighed for outsourcing af produktion, forarbejdning eller afsætningsvirksomhed til egne selskaber i udlandet. I alle tre tilfælde drejer det sig om at optimere konkurrenceevnen i den grænseoverskridende strukturtilpasning, som globaliseringen har skabt. Målet er lavere produktionsomkostninger i lande som Kina og Vietnam, fodfæste på nye markeder eller risikospredning af virksomhedernes aktiviteter.

Udviklingen afspejler, at verdenshandlen i stigende grad formes af de nye muligheder, som bl.a. elektronisk kommunikation og billigere transport skaber. Indtil videre har det primært drejet sig om vareproduktion, men nogle økonomer mener, at udviklingen de kommende år vil føre til markante ændringer også på tjenesteydelsesområdet. Det gælder især for ydelser, hvor direkte personlig kontakt ikke er væsentlig – eksempelvis inden for den finansielle sektor eller distribution.

Samlet set har strukturtilpasningerne ikke ført til tab af arbejdspladser i Danmark, hvilket den aktuelle mangel på arbejdskraft og lave ledighed vidner om. Undersøgelser viser, at virksomheder, der har succes og udvider beskæftigelsen ude, også har succes med at bevare eller øge beskæftigelsen i Danmark. Tilsvarende undersøgelser i bl.a. Holland har givet samme resultat.

Men den dobbelte udfordring stiller krav til handelspolitikken om **både** at sikre optimale vilkår for varestrømme ind og ud af Danmark **og** at forbedre danske virksomheders adgang til at flytte varer, tjenesteydelser og kapital mellem alle lande over hele kloden. Udviklingen illustreres af den firdobling af danske investeringer i udlandet, som har fundet sted de seneste 10 år: I 2005 udgjorde investeringerne 718 mia. kroner – 20 % mere end værdien af fremstillingserhvervenes samlede kapitalapparat i Danmark. Op i mod 700.000 mennesker er i dag beskæftiget i danske virksomheders udenlandske datterselskaber.

Mange af virksomhedernes udenlandske aktiviteter medfører nye varestrømme, som ikke kan læses i eksportstatistikkerne. Når danske virksomheder, der har etableret produktion i udlandet, køber råvarer hos de lokale leverandører og afsætter de færdige produkter lokalt, figurer disse tal ikke i statistikkerne. Men samlet set er det en dansk handelspolitisk prioritet at fremme disse aktiviteter, fordi de bidrager til dansk erhvervslivs internationale udvikling og strukturtilpasning.

*Regeringen gennemfører derfor en omfattende kortlægning af omfanget af danske virksomheders outsourcing af aktiviteter til egne selskaber i udlandet. Formålet med kortlægningen er at forbedre videngrundlaget for fremtidige erhvervspolitiske tiltag, især sikring af større åbenhed og bedre internationale rammevilkår for outsourcing.*

***Kortlægningen skal ses i lyset af en EU-harmoniseret undersøgelse om international outsourcing, hvilket muliggør en efterfølgende benchmarking af de danske virksomheders internationale outsourcingaktiviteter.***

Der redegøres i det følgende for en række analyser, som har til formål at sikre en grundig kortlægning af de barrierer, dansk erhvervsliv står overfor i dag – særligt på vækstmarkederne. Først gennemgås en række af de generelle barrierer, som danske virksomheder møder i forbindelse med eksport og tilstedeværelse på markederne. Der er især tale om barrierer, der ikke rammer bestemte produkter eller tjenesteydelser, men som alligevel kan have stor betydning for afsætningsmulighederne. Dernæst gennemgås de mere specifikke markedsbarrierer for industrivarer, fødevarerprodukter og tjenesteydelser. Endelig fokuseres på en række nye områder, som har fået stigende betydning for dansk erhvervsliv, herunder investeringsregler og beskyttelse af intellektuel ejendomsret.

#### **5.1. GENERELLE BARRIERER**

Der er en række faktorer, som virksomheder generelt skal tage i betragtning, når de ønsker at eksportere eller være kommercielt tilstede i et givent land. Disse faktorer gennemgås i det følgende.

*Kvaliteten af et lands lovgivning* er et eksempel på en generel barriere, der af dansk erhvervsliv ofte nævnes som værende en vigtig faktor. Myndighedernes evne til at udarbejde og implementere lovgivning, som fremmer udviklingen i den private sektor, er relevant for handlen generelt, både eksporten og importen.

En lovgivning af høj kvalitet i et land må forventes at påvirke handlen positivt, fordi der generelt er gode rammevilkår for den private sektor i det pågældende land. Der er f.eks. ikke grund til at frygte, at virksomhedernes varer bliver kopieret. I eksportlandet er gode rammevilkår vigtige for eksportvirksomhedens produktion og udviklingen af nye produkter. I importlandet har kvaliteten af lovgivningen betydning for det pågældende markeds karakteristika og for importforholdene mere generelt.

Omfanget af *korruption*, dvs. misbrug af betroet magt og betroede midler for egen vindings skyld, har betydning for samhandlen af to grunde: For det første stiger omkostningerne ved korruption, da der ofte vil skulle betales ekstra for ydelser i både den offentlige og private sektor. For det andet kan korruption betyde, at markedsforholdene bliver ugenomsigtige og uforudsigelige. Korruption stiller således øgede krav til virksomhederne på ikke mindst de nye vækstmarkeder.

***Regeringen vil derfor tage initiativ til at styrke rådgivningen på især vanskelige markeder om, hvorledes virksomhederne i praksis kan undgå korruption og bestikkelse. Der udarbejdes en værktøjskasse, som statslige rådgivere kan benytte i samarbejdet med virksomhederne. Det vil medvirke til at give danske repræsentationer et overblik over det generelle omfang af korruption og bestikkelse på det enkelte marked, således at man kan rådgive danske virksomheder om, hvorledes de kan agere på markedet uden at anvende korruption og bestikkelse.***

*Retssystemets kvalitet* - det vil sige, om retssystem og politi fungerer tilfredsstillende, f.eks. i forhold til om kontrakter overholdes, er et mål for tilliden til, at et lands lovgivning håndhæves.

Endvidere reflekterer det også sandsynligheden for kriminalitet i det pågældende land. I forhold til handel er det vigtigt, at især de eksporterende virksomheder har tillid til, at et lands lovgivning håndhæves.

Det foranstående er eksempler på generelle barrierer, der kan have negativ betydning for dansk eksport. Samlet set er der dog tale om barrierer, der i udgangspunktet gælder for alle eksporterende lande og ikke kun for Danmark.

#### 5.1.1. TOLD PÅ INDUSTRIVARER

De fleste industrialiserede lande har haft en fælles interesse i at nedsætte toldsatsene på industrivarer, fordi den øgede samhandel har skabt både økonomisk vækst og industriel udvikling. Det er hovedforklaringen på, at den gennemsnitlige told blandt de industrialiserede lande i løbet af 60 år er faldet fra 40 % til 4 %. Derimod opretholder langt hovedparten af udviklingslandene fortsat høje toldsatser.

Mange danske virksomheder angiver, at told fortsat udgør en af de væsentligste handelsbarrierer udenfor Europa. Det spiller i den forbindelse ind, at told udgør en direkte og umiddelbart mærkbar belastning for afsætningsmulighederne - mens NTB'er måske ofte er lidt vanskeligere at definere. Samtidig dækker den generelt lavere gennemsnitlige toldbelastning i f.eks. Indien over, at en markant høj told i visse brancher - eksempelvis tekstilbranchen - gør markedsadgang særdeles vanskelig. For tekstiler er de høje toldsatser et særligt problem, både fordi branchen generelt eksporterer en stor del af sine produkter, men også fordi det er en af de brancher, der, som angivet i kapitel 4, har en stor andel af upmarket produkter.

Efterfølgende tabel viser dels størrelsen af den nuværende toldbelastning, og dels hvad toldbelastningen ved uændrede toldsatser ville være for dansk eksport i 2020 ved et estimat over eksportvæksten på de største vækstmarkeder.<sup>7</sup> Den årlige eksportvækst til de enkelte lande bygger på en fremskrivning af landenes forventede økonomiske vækst og det danske eksportpotentiale.

#### Toldbelastningen for dansk eksport i 2020 ved det viste estimat over eksportvæksten

Land	Eksport	Årlig eksportvækst	Estimeret eksport i 2020	Toldbelastning i 2005	Toldbelastning i 2020
				Mio. kr.	
	Mio. kr.	%		Mio. kr.	
USA	25.328	2,3	36.443	361	519
Kina	5.998	5,2	13.498	486	1.094
Hongkong	4.177	2,8	6.498	0	-
Rusland	4.760	4,9	10.233	496	1.066
Japan	4.414	4,3	8.657	64	126
Canada	3.951	2,6	5.958	35	53
Australien	3.204	2,7	4.907	110	168
Sydkorea	2.623	2,3	3.774	183	263

<sup>7</sup>Estimatet er foretaget af Økonomi- og Erhvervsministeriet april 2007

Land	Eksport	Årlig eksportvækst	Estimeret eksport i 2020	Toldbelastning i 2005	Toldbelastning i 2020
	Mio. kr.	%	Mio. kr.		
Indien	2.144	4,0	4.016	284	532
Singapore	1.393	2,8	2.167	0	-
Brasilien	1.224	3,3	2.058	142	239
<b>De 11 lande i alt</b>	<b>59.216</b>		<b>98.207</b>	<b>2.161</b>	<b>3.584</b>

Note: Toldbelastningerne er beregnet ud fra de gældende toldsats i 2005, dvs. før evt. toldreduktioner som følge af toldreduktionsforhandlingerne samt på grundlag af den varefordeling, der var gældende for eksporten i 2005. Eksportværdien i 2020 er beregnet i realpriser, dvs. at der ikke er taget højde for inflationsudviklingen. Kilde: Danmarks Statistik og beregninger foretaget af Økonomi- og Erhvervsministeriet.

Den samlede toldbelastning på de 11 vigtigste eksportmarkeder vil i 2020 udgøre godt 3,5 mia. kr. mod 2,1 mia. kr. i dag. Selv om 3,5 mia. kr. måske ikke forekommer voldsomt, så er det værd at bemærke, at toldbelastningen i eksporten til Kina, Indien og Rusland i 2020 vil udgøre 75,1 % af den totale toldbelastning til disse 11 lande i forhold til 58,5 % i 2005. Dette skal ses i forhold til, at eksportandelen fra disse tre lande kun er steget fra 21,8 % i 2005 til 28,2 % i 2020. Den danske eksport rammes dermed relativt hårdt af en stigende eksport til de tre vækstmarkeder, idet de eksportvarer, som Danmark typisk eksporterer, rammes af relativt høje toldsats. På den baggrund er der en klar dansk interesse i at få nedbragt toldsatsene i Kina, Indien og Rusland mest muligt.

Et mere overordnet indtryk af toldproblemerne kan illustreres ved at se på de største eksportproduktgrupper angivet med tilhørende gennemsnitlige toldsats på en række af de fjernmarkeder, hvor væksten forventes at være størst.

#### Toldbelastningsgennemsnit for hovedvaregrupper på væsentlige eksportmarkeder, 2001

	USA	Kina	Rusland	Japan	Indien	Sydkorea	Brasilien
Produktgruppe	Gennemsnitlig toldbelastning*) i %						
<b>Gennemsnit alle varer</b>	<b>3,9</b>	<b>9,0</b>	<b>*</b>	<b>3,4</b>	<b>19,5</b>	<b>6,6</b>	<b>11,0</b>
Maskiner og apparater	1,3	7,9	8,9	1,4	13,0	5,9	12,3
Farmaceutiske produkter.	0,0	5,0	8,1	0,0	14,5	4,2	8,1
Maskiner og apparater	2,0	8,7	12,1	2,1	10,4	5,4	13,0
Optiske, fotografiske instrumenter og apparater	1,6	8,1	8,7	1,3	11,9	5,9	11,8
Møbler	2,3	8,3	19,6	5,2	15,0	4,4	17,0
Mineralske brændselsstoffer, mineralolier	0,8	5,5	5,0	2,0	12,7	4,9	0,4
Plast og plastvarer	4,5	8,7	10,7	3,4	14,2	6,8	11,8
Pelsskind og varer heraf	3,0	16,7	9,6	6,1	13,3	10,4	15,8
Jern og stålvarer	1,2	10,0	14,2	2,7	15,0	4,3	15,1

	USA	Kina	Rusland	Japan	Indien	Sydkorea	Brasilien
Produktgruppe	Gennemsnitlig toldbelastning*) i %						
Proteiner og enzymer	1,8	8,2	5,0	2,4	15,0	6,5	13,4

\*) Anvendte toldsætter.

Note: Gennemsnit for alle varer findes ikke for Rusland. Det skal bemærkes, at foranstående toldsætter er fra 2001, hvilket betyder, at visse af de anvendte toldgennemsnit er lavere end de angivne. Det største udsving er i forhold til Indien, hvor det anvendte gennemsnit nu er i nærheden af 12-13 %.

Kilde: COMEXT og WTO- sekretariatets toldoplysninger for diverse lande til brug for industriforhandlingerne juni 2006.

Som det fremgår af foranstående tabel, er der en række brancher, hvor told fortsat har en restriktiv indvirkning på eksportmulighederne. Endvidere er der tale om gennemsnitlige toldsætter, hvor der indenfor de enkelte kategorier kan gemme sig høje toldsætter, der kan ramme individuelle danske virksomheders produkter. Endelig skal det pointeres, at foranstående angiver de anvendte toldsætter. Især for udviklingslandenes vedkommende er der stor forskel på de toldsætter, som man har ”bundet” i WTO – dvs. forpligtet sig til at ikke at overskride - og de toldsætter, som rent faktisk anvendes. Det betyder, at lande som Brasilien og Indien til enhver tid vil kunne hæve anvendte toldsætter i retning af det langt højere bundne niveau. Den mulighed er med til at skabe usikkerhed for eksportørerne, hvilket understreger betydningen af et positivt resultat af den nuværende handelsrunde, som vil kunne reducere denne risiko.

#### **Told på miljøvarer**

*Danmark har i kraft af spidskompetencer på miljøområdet en særlig interesse i, at tolden på miljøvarer helt fjernes - også fordi dette kunne understøtte en bæredygtig udvikling i udviklingslandene. Imidlertid er der ikke nogen international toldteknisk definition af, hvad en miljøvare er. Derfor arbejder Danmark i WTO for, at der opnås enighed om en omfattende liste over miljøvarer, som skal kunne handles toldfrit.*

*Ønsket om en særlig toldreduktion for miljøvarer er et eksempel på den særlige sektorspecifikke indsats mod handels- og investeringsbarrierer, som regeringen vil tage initiativ til. Disse sektorspecifikke indsætter skal samtænkes med andre politiske initiativer – på miljøområdet særligt vedrørende FN's miljøtopmøde i København i 2009 (COP15).*

En liberalisering af varehandlen i WTO har også en direkte og forholdsvis markant økonomisk ”spill over”-effekt på handlen med tjenesteydelser. Regeringens beregninger viser, at et resultat af Doha Udviklingsrunden i kraft af lavere industritold vil kunne have en positiv afsmittende effekt på den danske tjenesteydelsessektor på 600 mio. kr. årligt. Især søfarten ville have fordel af en øget global samhandel.

Udover de multilaterale effekter af en toldliberalisering er det også interessant at kigge på effekterne af bilaterale aftaler. Effekterne af bilaterale frihandelsaftaler skal selvsagt måles og vurderes ud fra et samlet hele, men ikke desto mindre kan en isoleret vurdering af effekterne af en liberalisering af handlen med industrivarer give et indtryk af de muligheder, som aftalerne kan give. Regeringen har derfor estimeret effekterne af frihandelsaftaler med henholdsvis USA, Kina og Rusland.

Generelt vil en frihandelsaftale med USA have positive effekter for eksporten af industrivarer. Især tekstil- og beklædningsindustrien, som mødes af høje amerikanske toldsats, vil kunne høste gevinster af toldfrihed. For størstedelen af den nuværende danske eksport til USA, som handles til lav told, vil der imidlertid ikke være væsentlige umiddelbare økonomiske effekter - men nok en positiv forenkling af procedurer.

I forhold til Kina vurderes eksportpotentialet at være stort. Det gælder bl.a. for maskiner og udstyr, elektronikprodukter, kemiske produkter og plastikvarer. Særligt interessante produkter omfatter pelse, som både er et upmarket produkt og Danmarks mest eksporterede vare til Kina.

Sammenlignet med USA og Kina fremkommer den største økonomiske gevinst for EU ved indgåelse af en frihandelsaftale med Rusland. Selv om russiske toldsats under alle omstændigheder vil blive reduceret i forbindelse med landets forventede optagelse i WTO, er der væsentligt yderligere potentiale. EU har derfor besluttet at søge yderligere liberaliseringsforhandlinger med Rusland, når WTO-medlemskabet måtte være på plads. Det er dog værd at bemærke, at hovedparten af den umiddelbare velfærdsgevinst kommer fra en liberalisering af handlen med olie og gas samt andre råstoffer, hvor Rusland i dag opretholder en markant eksportskat. I forhold til netop disse sektorer har Danmark, grundet selvforsyning, ikke udsigt til så store gevinster som de øvrige EU-lande.

De centrale danske målsætninger er:

- at prioritere en reduktion af toldtariffer på industrivarer gennem de multilaterale forhandlinger i WTO.
- i multilateralt regi at få etableret en liste over miljøvenlige produkter. Den eksisterende told skal reduceres eller fjernes helt.
- at indgå bilaterale frihandelsaftaler om industrivarer mellem EU og tredjelande med fokus på fjernelse af toldsats af interesse for dansk eksport.

#### 5.1.2. IKKE-TOLDMÆSSIGE BARRIERER

Ikke-toldmæssige barrierer (NTB'er) bliver stadig mere synlige i international handel i takt med faldende toldsats for især industrivarer.

Der er ingen entydig definition på NTB'er, der dog almindeligvis defineres som brugen af handelsinstrumenter eller national lovgivning til at beskytte egen industri fra ekstern konkurrence. Det betyder, at sådanne barrierer kan udspringe af et vidt spektrum af nationale love eller administrative tiltag, hvilket komplicerer identifikationen betragteligt.

De fleste NTB'er udspringer af manglende overholdelse af WTO's regelsæt, herunder overdreven anvendelse af WTO's regler vedrørende sundhed, miljø og sikkerhed. Det betyder ikke, at en sundhedsstandard automatisk udgør en handelsbarriere, men at den *kan* være det, hvis dens primære formål er at beskytte hjemlig industri.

#### ***Er du i mental balance?***

*NTB'er udgør mere uforudsigelige barrierer end toldsats. Typisk er der tale om administrative pålæg, som kræver tid og ressourcer at efterleve. Eksempelvis medførte den nye Pharmaceutical Law i Japan en stramning af dokumentationskravene for at få godkendt farmaceutiske produkter. I medfør heraf skal eksportører nu - udover at efterleve forskellige*



*krav til produktdokumentation - levere en plan over firmaets produktionsfaciliteter med arealangivelse af lager, organigram for firmaet, CV for produktionschefen samt erklæringer fra både firmaets produktionschef og direktør, hvori de bekræfter at være sunde og raske og i mental balance.*

Der er mange eksempler på sådanne barrierer. I Indien anerkender myndighederne f.eks. ikke ækvivalente udenlandske standarder, hvorfor eksportører skal opnå en særlig indisk certificering af deres produkt forud for at kunne eksportere. I USA er det ikke nok at efterleve tekniske krav på føderalt niveau. Standarder afviger ofte fra stat til stat og er i flere tilfælde ikke i overensstemmelse med internationale standarder. NTB'er spiller også en rolle for eksport af miljø- og energiteknologi, hvor danske virksomheder har en ledende position.

Det følgende er eksempler på kategorier af barrierer:

- Registrerings-, dokumentations- og told-procedurer
- Afgifter og gebyrer, som ikke er importtold
- Minimumspriser på import
- Importlicenser
- Standarder og tekniske krav
- Regler om lokalt indhold
- Pris- og marketingrestriktioner

NTB'ernes mangeartede karakter gør det vigtigt at målrette indsatsen for at nedbringe dem. Mest effektivt vil dette kunne ske i det multilaterale spor via etablering af en global platform for håndtering af NTB'er. Men bestræbelserne kan suppleres og videreføres i det bilaterale spor – og gennem virksomhedssporet, der er af stor betydning i forhold til de to foregående, da det jo er virksomhederne, der støder på barriererne.

***Med henblik på bl.a. at afbøde negative virkninger af NTB'er vil regeringen styrke danske repræsentationers kommercielle kapacitet på vækstmarkederne.***

De centrale danske målsætninger er:

- at fremme ensartede standarder og et forstærket regulatorisk samarbejde.
- at etablere mekanismer og dialogfora, der sigter på effektiv og transparent håndtering af NTB'er såvel multilateralt som bilateralt.
- at reducere eller fjerne NTB'er for tekstiler, der er forbundet med strenge mærkningskrav, omstændelige og diskriminerende certificeringskrav og konformitetsprocedurer.
- at udvide anvendelsesområdet for EU's eksisterende lovkompleks for standarder og procedurer gennem bilaterale handelsaftaler.
- en målrettet kortlægning af NTB'er gennem et tæt samarbejde mellem danske eksportvirksomheder og den danske centraladministration.

## 5.2. FØDEVARER

Sammenlignet med industrivarer er told på landbrugs- og fødevarer en særdeles vigtig barriere for samhandlen. Tolden afspejler undertiden store prisforskelle mellem verdensmarkedspriser og interne priser, der holdes oppe ved forskellige former for intern

støtte. Udover told findes en række ikke-toldmæssige (tekniske) barrierer for samhandel. En del af disse kendes allerede fra industriområdet. Men hertil kommer for landbrugs-, fiskeri- og fødevarer yderligere tekniske handelshindringer i form af veterinære og phytosanitære regler (såkaldte SPS-regler). Som udgangspunkt er der tale om nationalt vedtagne standarder, der imidlertid også kan virke - mere eller mindre tilsigtet - som urimelige handelshindringer.

Disse tekniske handelshindringer har fået stadig større betydning i takt med, at tolden også på fødevarerområdet er blevet nedsat. Det gælder ikke mindst på SPS-området, som er unikt for fødevarersektoren. Derfor fokuseres i det følgende på barrierer på dette område og lignende barrierer, der er vigtige for samhandelen med fødevarer.

***Muligheder og udfordringer i en friere handel med landbrugsvarer - også for udviklingslande***

*Høje toldsats, tekniske handelshindringer og markedsforvridende støtteordninger på landbrugsområdet er et problem for udnyttelse af sektorens konkurrencedygtighed. Fra dansk side lægges vægt på videst mulig eliminering af disse hindringer for erhvervet, lige som der lægges stor politisk vægt på i bl.a. WTO-forhandlingerne at fokusere på hindringernes negative virkninger for udviklingslande. For udviklingslande - og især de fattigste LDC-lande - peges ofte på, at bedre mulighed for at eksportere landbrugsvarer er afgørende for deres vækst og udvikling, idet over 50 % af den erhvervsaktive befolkning arbejder i landbruget, og idet landenes eksport af landbrugsvarer møder både høje toldsats (gns. 16 %) og ofte også handelshindrende standarder.*

*Løsningerne kan synes nærliggende. EU har søgt at hjælpe de svageste udviklingslande ved at give toldfri adgang for næsten al deres eksport. Men høje produktstandarder er fortsat et problem med meget få kompromismuligheder, da der typisk er tale om krav til beskyttelse af fødevarerens sikkerhed i importlandet eller andre forbrugerbetingskrav til produktets kvalitet.*

*En supplerende indsats er derfor nødvendig i form af teknisk bistand til udviklingslande til at indarbejde kvalitet, effektivitet og sikkerhed i deres produktion. Frihandelsforhandlinger - både i WTO og regionalt - tager i stigende grad sigte på sådanne behov og på betydningen af mere lempelige krav eller undtagelser til udviklingslandenes reduktion i egen told.*

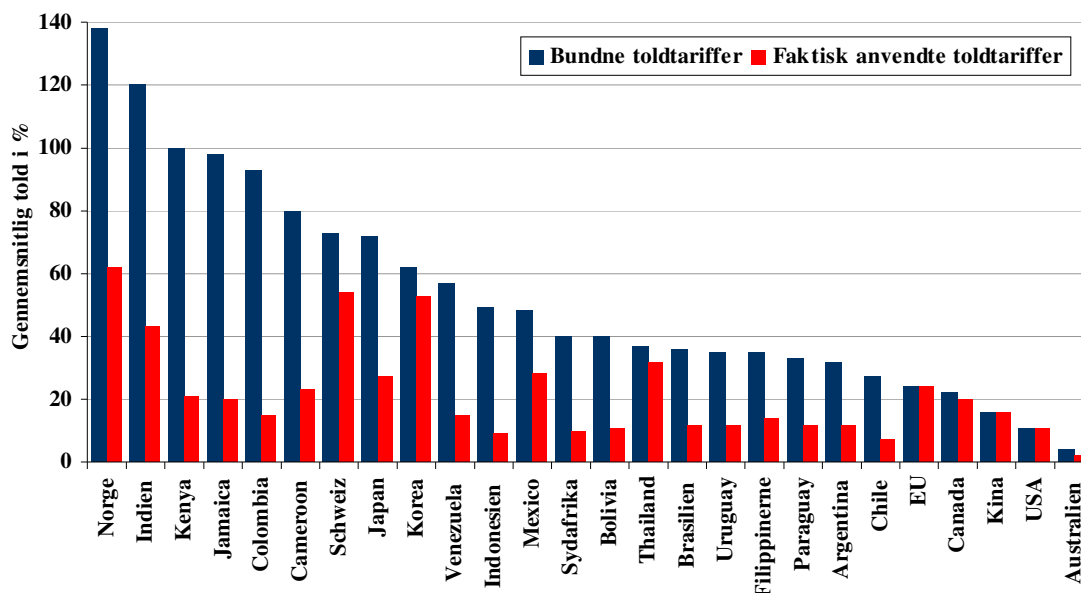
#### 5.2.1. TOLD PÅ FØDEVARER

Den generelle terminologi vedrørende told gør sig også gældende på fødevarerområdet. Situationen er dog en ganske anden end for industriprodukter. Told på fødevarerområdet er fortsat af meget stor betydning for samhandelen mellem lande og regioner. Told og forskelle på EU- og verdensmarkedspriser er således centrale grunde til, at størstedelen af EU's handel med landbrugsvarer foregår mellem medlemslandene frem for med tredjelande.

Det fremgår af efterstående diagram, at der er ganske stor spredning i forskellige landes toldniveauer på landbrugsvarer. Spredningen er især stor, hvad angår den maksimalt tilladte eller "bundne" toldsats. Diagrammet viser gennemsnitlige niveauer, hvilket også dækker over en undertiden betydelig spredning på produktområder. For særligt følsomme produkter er toldsats på over 100 % ikke ualmindelige. Toldniveauer er gennemgående betydeligt lavere, når det drejer sig om de faktisk anvendte toldsats, men også disse niveauer er en væsentlig hindring for markedsadgang. Hertil kommer, at landene har mulighed for at forhøje de anvendte toldsats op til det bundne niveau, hvis de måtte ønske det. Et centralt emne i Doha

Udviklingsrunden er netop reduktion af told på landbrugs- og fødevarer, hvor toneangivende forslag peger i retning af en halvering af de bundne toldsatsler.

### Bundne vs. anvendte toldtariffer



Note: Specifikke og faktisk anvendte toldtariffer er omregnet til told i værdiækvivalenter (AVE) efter den fremgangsmåde, der aftales af WTO-medlemslandene i 2005.

Kilde: ITC 2006.

Fiskerisektoren har generelt anderledes vilkår end resten af fødevarersektoren. Fiskeprodukter har været underlagt toldreduktionsforpligtelser i GATT/WTO siden de første runder af GATT umiddelbart efter anden verdenskrig. Toldniveauet er generelt relativt lavt på råvarer og højt på færdigvarer.

De centrale danske målsætninger er:

- at fastholde processen specielt i WTO-forhandlingerne i retning af at fremme et mere markedsorienteret landbrug, ved nedsættelse af told - især for højt forarbejdede fødevarer og procesudstyr.
- frihandel med fiskevarer på et miljømæssigt bæredygtigt grundlag.
- mere ensartede niveauer mht. fødevarerikkerhed, miljø- og dyrevelfærd samt evt. arbejdstagerrettigheder i forbindelse med relevante forhandlinger vedrørende præferencetold.
- at EU's præferenceadgang til tredjelandsmarkeder ikke gøres betinget af, at varerne har EU-oprindelsesbeskyttelse (typisk Geografiske Indikationer).

#### 5.2.2. SPS OG LIGNENDE BARRIERER

Fødevarer (såvel råvarer som halv- og helfabrikata) adskiller sig fra andre handelsvarer ved at kunne overføre sygdomme fra dyr til dyr (f.eks. svinepest og mund- og klovsyge) og fra dyr til mennesker (f.eks. salmonella-, cambylobacter- og koliinfektioner). Hertil kommer risikoen for overførsel af plantesygdomme og for kemiske og andre toksiske forureninger. Der er derfor internationalt og nationalt opbygget en række regelsæt og procedurer til

beskyttelse af menneskers, dyrs og planters sundhed i forbindelse med samhandel: De såkaldte sanitære og phytosanitære regler (SPS).

SPS-regler og administrationen heraf har meget stor betydning for markedsadgang på fødevarerområdet. Trods generelt meget høje danske produktionsstandarder konfronteres også danske virksomheder og myndigheder med mange problemer på tredjelandsmarkeder.

For så vidt angår de plante- og dyresundhedsmæssige forhold, drejer det sig f.eks. om krav om attestation for, at nærmere angivne sygdomme ikke forekommer i afsendelseslandet, eller at behandling og forarbejdning af produktet er foregået i overensstemmelse med nøje forskrifter. I forhold til sundhedsmæssige forhold kan der være krav om særlige veterinærundersøgelser før og efter slagtning af dyr - eller om særlige undersøgelser efter slagtningen, eksempelvis specifikke krav for hvert enkelt parti vedrørende BSE, salmonella eller radioaktivitet.

Det følgende er eksempler på SPS-barrierer:

- Særlige tilsyns- og produktionskrav (f.eks. temperaturkrav)
- Særlige laboratorieundersøgelser
- Særlige krav til certificering (f.eks. attestation for fravær af irrelevante plante- og dyresygdomme)
- Aktuelt eksportforbud af oksekød til 20-30 lande med henvisning til BSE-risiko og ofte vanskeligheder ved at få ophævet et eksportforbud efter, at et marked har været lukket
- Eksport baseret på licenser, udstedt i importlandet

Disse regler håndhæves med strengthed, og det er derfor vigtigt for Danmark som producent og eksportør af fødevarer, at der på de danske eksportmarkeder er en fuld og velunderbygget tillid til både det danske myndighedsniveau og danske producenter på fødevarer- landbrugs- og fiskeriområdet.

De centrale danske målsætninger er:

- fremme af udvikling og brug af internationale standarder på SPS-området, herunder i Codex Alimentarius, OIE og IPPC.
- bredere anerkendelse af EU's phytosanitære og veterinære bestemmelser og mærkningsregler (gerne i forbindelse med såkaldte ækvivalensaftaler).
- at der i tilknytning til bilaterale/regionale aftaler indføres gensidige aftaler om accept af regionalisering og klare retningslinier for regionalisering i tilfælde af udbrud af plante- og dyresygdomme.
- at styrke handelspartneres kendskab til Danmarks høje niveau vedrørende fødevarer sikkerhed, plantesundhed, dyresundhed og -velfærd, miljø og know-how på udvalgte områder og i tilfælde af særlige krav fra importlandet at bevare muligheden for at forhandle EU-medholdige aftaler på bilateralt niveau, som kan udvide markedsadgangen for danske produkter.
- at virksomheder/organisationer og relevante myndigheder på et tidligt stadie udveksler informationer og er enige om fremgangsmåden, herunder hvilke aktører, der bør bringes i spil, inden der tages affære i forhold til en given barriere.

### 5.2.3. INTERN STØTTE

Statslig regulering af produktion, priser og samhandel på landbrugs- og fødevarerområdet har i mange lande historisk haft et omfang, som ikke ses på andre områder. Målet har ofte været høje priser og høj toldbeskyttelse for landbrugs- og fødevarer samt bortskaffelse af overskydende produktion ved forskellige former for eksportstøtte. Der har internationalt i stigende grad været en erkendelse af, at den manglende fri markedsdannelse og samhandel, som det indebar, førte til betydelige samfundsøkonomiske tab.

Det var derfor en vigtig nyskabelse, da Uruguay Runden i 1994 tog sigte på liberalisering af samhandel med landbrugsvarer ved at fastsætte forpligtelser for WTO-medlemmernes landbrugs- og handelspolitik. Disciplinerne griber direkte ind i det råderum, som mange stater traditionelt har udnyttet gennem støtteordninger, prisregulering, intervention, høje toldmure, mv. i forhold til landbrugsproduktionen. Sigtet med de nye forpligtelser var at lade markeds kræfterne komme mere til udtryk på landbrugsområdet ved at identificere og begrænse brugen af de mest handelsforvridende typer af støtte og samtidig nedbringe toldmure. De aftalte forpligtelser i Uruguay-aftalen vedrørende intern støtte og eksportstøtte på landbrugsområdet var således vigtige nyskabelser. Men i flere henseender var der mere tale om at knæsette nye principper end at sikre tilstrækkelige ændringer i nationale politikker.

I forhandlingerne under Doha Udviklingsrunden er der enighed om, at de eksisterende regler skal præciseres for at lukke smuthuller. Det indebærer bl.a. omfattende reduktioner i handelsforvridende landbrugsstøtte (for EU lægges der op til en reduktion i loftet for sin mest handelsforvridende støtte på mindst 70 %). Som nævnt ovenfor lægges i Doha Udviklingsrunden endvidere op til ca. en halvering af toldbeskyttelsen.

Betydningen af et positivt resultat af Doha Udviklingsrunden understreges således af, at mange af forhandlingsmålene på landbrugsområdet - specielt i forhold til intern støtte og eksportstøtte - realistisk set hverken kan forfølges nationalt eller i regionale eller bilaterale frihandelsforhandlinger. Reduktion af handelsforvridende landbrugsstøtte forudsætter en globalt koordineret sænkning af støtteniveauet.

De centrale danske målsætninger er:

- at fastholde processen i WTO-forhandlingerne i retning af afvikling af handelsforvridende markedsordninger især ved en videst mulig reduktion af handelsforvridende intern landbrugsstøtte samt fuld afvikling af alle former for eksportstøtte snarest muligt.

### 5.3. HANDELSLETTEELSE

Handelsletteelse er forenkling og harmonisering af told- og andre handelsprocedurer for at modvirke, at de udgør en unødigt og uhensigtsmæssig barriere. Målet er at holde virksomhedernes indirekte såvel som direkte udgifter til administration ved international handel på et minimum, uden at man udsætter virksomheder, told- og andre myndigheder eller offentligheden for risici.

Manglende modernisering og standardisering af bureaukratiske og uhensigtsmæssige toldprocedurer udgør en stadigt større barriere for international handel. Det drejer sig bl.a. om godkendelses- og toldprocedurer, manglende myndighedskoordination og uhensigtsmæssigt

omfattende dokumentationskrav. Dette kan medføre væsentlige ekstraomkostninger og endda umuliggøre eksport af varer, der kræver vanskelig eller dyr opbevaring.

Dansk Industri har for nylig søgt at kortlægge eksportbarrierer for danske virksomheder.<sup>8</sup> Det fremgår af undersøgelsen, at 48 % af virksomhederne møder eksportbarrierer, og at bureaukratiske procedurer og toldbehandling generelt er blandt de væsentligste barrierer. Geografisk set opleves de fleste handelsbarrierer på det kinesiske marked. Herefter kommer de øvrige asiatiske lande og andre udviklingslande efterfulgt af de udviklede lande.

***På den baggrund vil regeringen i samarbejde med danske erhvervsorganisationer oprette en database for toldbarrierer, som kan bruges til konkrete indspil i såvel multilaterale som bilaterale forhandlinger.***

***Hvor lang tid kan det tage?***

*Velkommen til Marokko...*

*Før reformen af Marokkos toldadministration i 1996 tog det 18-20 dage at afslutte toldbehandlingen for indførelse af en container. I dag tager det 3-4 timer.*

***Og til Jamaica .....***

*Vil du betale tolden kontant, med bankudstedte checks eller kreditkort, så er vi nemlig nok færdige med opkrævningsprocessen om en halv dags tid – hvis der vel at mærke er dækning! Det var sådan, eksportører blev mødt, før Jamaica i 2003 indførte et elektronisk toldindbetalingssystem. Nu kan tolden indbetales forud for varernes ankomst, således at der slet ingen ventetid er.*

De økonomiske gevinster af øget handelslettelse er vanskelige at kvantificere, da det inkluderer en lang række variabler. Procedurerne og omkostningerne for en enkelt handel vil afhænge af hvilke lande og eventuelle transitlande, som er involveret, hvilken varegruppe, hvilken transportform, administrationen af den aktuelle handel samt det eksporterende firmas interne administration.

Et studie fra Det svenske Kommerskollegium peger på, at omkostningerne ved toldbehandlingsbarrierer beløber sig op til 15 % af den årlige værdi af verdenshandlen. For den enkelte eksportør svarer hver sparet dags ventetid til ca. 0,5 % af varens værdi. I beregningerne for Doha Udviklingsrundens økonomiske effekt vil resultater indenfor handelslettelse give en meget væsentlig økonomisk gevinst.

---

<sup>8</sup> Dansk Industri: Kortlægning af eksportbarrierer for danske virksomheder, notat af 6. februar 2007.

De centrale danske målsætninger er:

- at der indgås en WTO-aftale om ambitiøse handelslettelser.
- at der i EU's fremtidige bilaterale handelsaftaler indgår ambitiøse forpligtelser mht. handelslettelse.
- at EU vil indgå i en regulatorisk dialog, herunder om handelslettelse, med andre udviklede lande.

#### 5.4. TJENESTEYDELSER

Som angivet i kapitel 4 spiller tjenesteydelser – og især søfarten- en stor rolle for dansk økonomi. Søfarten gennemgås derfor separat i afsnit 5.4.1.

Eksporten af tjenesteydelser er fordelt bredt over mange tjenesteydelsesbrancher, og selv om de for øjeblikket ikke fylder så meget i eksportstatistikken er det vigtigt, at de på sigt gives mulighed for at vokse. Det generelle billede af markedsadgangen for tjenesteydelser er, at mens der er forholdsvis god markedsadgang i de fleste af de industrialiserede lande, er adgangen til udviklingslandene, herunder de fleste af vækstøkonomierne, ret begrænset.

En af hovedårsagerne til den begrænsede markedsadgang til udviklingslandene skyldes, at multilateral liberalisering af tjenesteydelser er relativt nyt. Første gang WTO-medlemmerne forhandlede liberalisering af tjenesteydelser var i Uruguay Runden, der førte til indgåelsen af den såkaldte GATS-aftale. Den fremgang for tjenesteydelserne, der især er indtruffet i de industrialiserede lande, er ikke nær så markant i udviklingslandene. Derfor er de fleste af udviklingslandenes servicesektorer ikke så konkurrencedygtige som de udviklede landes. På den baggrund indeholder GATS-aftalen en vis fleksibilitet til udviklingslandene, der betyder, at de ikke i samme grad skal give udenlandske virksomheder ret til at konkurrere med deres indenlandske virksomheder.

*Kina udgør et eksempel på et særligt iøjnefaldende og fremtidigt potentielt marked for miljø- og energitjenester, som Danmark kan få andel af. En analyse om Kina foretaget af EU-kommissionen i 2007 viste, at udoover, at tjenesteydelser i den kinesiske økonomi er den hurtigst voksende sektor, der forventes at nå en værdi på ca. 3.500 mia. kr. i 2010, er der et særligt potentiale for miljø- og energitjenester. Denne antagelse bygger på den seneste femårsplan, som Kina har vedtaget, og som rummer omfattende investeringer i spildevandsbehandling, affaldshåndtering og reduktion i emissionerne. Alle områder, hvor danske virksomheder kan have en komparativ fordel inden for energieffektivisering, emissionsreduktion og ressourcebeskyttelse.*

På trods af foranstående udgangspunkt er det regeringens opfattelse, at de udviklingslande, der står til at høste de største gevinster ved den åbenhed, som EU og Danmark tilbyder, også bør bidrage til vækstmulighederne for de udviklede landes økonomier. Det bidrag skal komme ved at fjerne en række barrierer, i første omgang i den nuværende handelsrunde og i anden omgang via bilaterale aftaler. Et uddrag af de barrierer, der fra en dansk synsvinkel kunne være ønskelige at fjerne, er følgende:

## Barriereorienteret prioritering af markeder og brancher

Markeder	Andel af samlet dansk eksport, 2005	Brancher	Barrierer
ASEAN (F.eks. Indonesien og Malaysia)	2,7 %	Generelt Distribution Entreprenørservice Finans	Krav vedr. handelsmæssig etablering og tilstedeværelse samt midlertidige personophold
Kina	2,6 %	Generelt Entreprenørservice Distribution	Krav vedr. handelsmæssig etablering og tilstedeværelse National subsidiering
Indien	1,4 %	Generelt Distribution Finans	Krav vedr. kommerciel etablering
Sydkorea	1,4 %	Finans Distribution Forretningsservice Entreprenørservice	Krav vedrørende handelsmæssig etablering og tilstedeværelse Tekniske handelshindringer
USA	13,2 %	(Finans)	Krav vedr. midlertidige personophold Skattemæssige begrænsninger National subsidiering
MERCOSUR (F.eks. Brasilien)	1,7 %	Forretningsservice Distribution Finans	National subsidiering Krav vedr. handelsmæssig etablering og tilstedeværelse generelt, samt vedr. midlertidige personophold
Rusland	0,7 %	Generelt Forretningsservice Distribution	Korruption Uvarslede regelændringer Krav vedr. midlertidige personophold Tekniske handelshindringer

Kilde: Baseret på landenes eksisterende forpligtelser i WTO.

Som tabellen angiver, møder Danmark handelsbarrierer både af generel karakter, f.eks. inden for kommerciel etablering og tilstedeværelse, hvor f.eks. udenlandske ejerandele over 49 % ikke kan opnås. Mere specifikt er der begrænsninger inden for distribution, entreprenørservice, forretningsservice og finansielle ydelser.

### 5.4.1. SØFART

Skibsfarten er blandt de tidligst globaliserede erhverv, og dansk skibsfarts markeder er først og fremmest globale. Mere end 95 % af omsætningen indtjenes ved sejlads mellem fremmede havne. Dansk skibsfart hører til blandt landets væsentligste eksporterhverv og spiller en betydelig rolle for den globale handel og transport. Danske rederier fragter op mod 10 % af den søbårne verdenshandel opgjort i værdi. I takt med den stigende globalisering forventes søtransporten at spille en stadig større rolle for dansk udenrigshandel. Danske rederier stod i 2006 for en samlet bruttovalutaindsejling på ca. 157 mia. kr.



### Eksempler på danske markedsandele

Markeder	Markedsandele
Chile	Chile er en af verdens største frugteksportører, og danske rederier transporterer mere end halvdelen af Chiles eksport af frugt mv.
Japan	Danske rederier tegner sig for ca. 20 % af containertransporten ind/ud af Japan og en meget betydelig del af transporten af Japans import af raffinerede olieprodukter – f.eks. ca. 40 % af importen af nafta, der benyttes i den petrokemiske industri til fremstilling af forskellige former for plastik mv. Danske rederier er endvidere den væsentligste samarbejdspartner for japanske rederier.
Kina	Mere end en fjerdedel af Kinas eksport af forarbejdede produkter bliver transporteret på skibe, der opereres af danske rederier, ligesom danske rederier tegner sig for en betydelig del af transporten af importerede bulk råvarer som stål, andre metaller, cement, gødning mv.
Rusland	Danske rederier forestår transporten af ca. halvdelen af de containere, der passerer Ruslands vigtigste vestlige havn, Skt. Petersborg.
USA	Ca. 20 % af den amerikanske udenrigshandel, der transporteres på skibe, opereres af danske rederier.

Kilde: Danmarks Rederiforening.

Det globale liberaliseringsniveau i søtransportsektoren er højt. Herved adskiller søtransporten sig fra stort set alle andre tjenesteydelsessektorer. Liberaliseringsudfordringerne ligger i fjernelse af de eksisterende markedsadgangshindringer og i sikring af etableringsmuligheder. For at fastholde åbenheden og forhindre tilbagevenden til mere restriktiv praksis eller regulering må der tillige ske en binding af det faktiske liberaliseringsniveau i en række lande.

Det største potentiale for øget vækst for skibsfarten ligger imidlertid i afskaffelse eller nedsættelse af toldsatterne for landbrug og varer, der vil bringe en betragtelig stigning i handelen og øge behovet for søtransport. Således har søfartsindustriens egne beregninger vist, at en fuld liberalisering af handelen kunne betyde en stigning på ca. 20-25 mia. kr. i valutaindsejling.

Handelsbarrierer optræder i varierende grad på de globale markeder. Der må skelnes mellem selve kerneydelsen, altså adgangen til at sejle fragt til og fra havnene, og så de tilhørende aktiviteter i land. Det er primært den sidste del, der giver problemer, f.eks. muligheden for at etablere sig i land, der er væsentlig inden for bl.a. liniecontainerfarten.

Hindringer for danske rederier optræder også i andre former end sædvanlige handelsbegrænsninger. På mange markeder er stadig større åbenhed i de senere år således kommet dansk skibsfart til gavn. Danske rederier har gode forhold på en række markeder som bl.a. Kina og Vietnam. Her oplever danske rederier ikke egentlige barrierer for deres daglige skibsfartsvirksomhed - problemerne ligger snarere i mangelfuld infrastruktur.

Infrastrukturproblemer kan lægge en dæmper på investeringslysten og væksten, og det er af største betydning, at infrastrukturproblemerne, f.eks. i Vietnam og Brasilien, løses i tide. Danske rederier har en stor interesse i at optræde aktivt på dette område og få adgang til at deltage som investorer eller som partnere i joint ventures om anlæg og drift af havne og

terminaler. Her ligger et stort potentiale for en fortsat aktiv dansk indsats for innovation og eksportfremme. Konkurrenceudsættelsen kan kræve nytænkning på markeder, der ikke har tradition for fri konkurrence på området. Det kan være en vanskelig proces, men der er tale om potentielle win-win projekter til gavn for både lokale interesser og udenlandske rederier.

### Danmarks mest globaliserede erhverv

*Dansk søfart står for transporten af ca. 10 % af den samlede verdenshandel. Samtidig står transport inden for Danmark og til resten af EU kun for 21 % af valutaindtjeningen. Resten af handelen er med lande uden for EU, først og fremmest Asien og USA. Det gør søfarten til Danmarks mest globaliserede erhverv.*

#### Danske rederiers valutaindsejling fordelt på regioner (%)

Europa	19	Sydamerika	9
USA, Canada	19	Afrika	7
Japan, Østasien i øvrigt	16	Rusland	3
Kina inkl. Hongkong	13	Australien, New Zealand	3
Mellemøsten, Indien	9	Danmark	2

Kilde: Danmarks Rederiforening.

Følgende er et uddrag af de barrierer, som søfarten møder:

- Mercosur-samarbejdet omfatter Argentina, Brasilien, Uruguay, Paraguay og Venezuela. Sejlads mellem de 3 førstnævnte lande betegnes som cabotage og forbeholdes Mercosur-rederier. Det er en begrænsning af begrebet international søtransport. Sejlads mellem forskellige lande er international – også selvom landene indgår i et regionalt samarbejde.
- Brasiliens havne- og terminalforhold kan næppe bære den forventede handelsvækst og er ikke i trit med Brasiliens ønske om at øge landbrugseksporten. Der er brug for større og dybere havne og effektive adgangsveje til og fra havnene. Tiltag er igangsat, og der er mulighed for privat, fremmed investering, men udviklingen synes strandet i bureaukrati.
- Indonesien har pålagt udenlandske rederier en momsafgift på 10 % på havneservice for international trafik, som er i modstrid med tidligere aftaler mellem EU og Indonesien og med almindelig praksis og regulering i andre lande.
- Der opkræves en diskriminerende anløbsafgift beregnet på tonnage i Kina.

De centrale danske målsætninger for tjenesteydelser er:

- gennem forhandlinger i WTO at opnå en større liberalisering særligt på vækstmarkederne og som minimum at sikre, at det nuværende liberaliseringsniveau fastlåses.
- at tjenesteydelsesområdet bliver en essentiel del af fremtidige bilaterale forhandlinger, og at disse forhandlinger afsluttes indenfor et vist tidsrum.
- et særligt fokus på liberalisering af miljø- og energitjenesteydelser.
- at der indgås en særlig WTO-aftale for søfarten, der omfatter en bred kreds af lande fra såvel industri- som udviklingslande. Aftalen skal:
  - resultere i åben og uhindret markedsadgang, der fjerner de protektionistiske og diskriminerende tiltag, som hindrer fri adgang til markeder og ruter.
  - åbne for adgang til og brug af havnefaciliteter.
  - åbne adgang til at etablere egen rederivirksomhed og skibsagenturvirksomhed mv.
  - give mulighed for at drive multimodal transport, hvor søfart udgør den væsentligste del af den samlede transportkæde.

#### 5.5. INVESTERINGER

De globale investeringer er steget meget kraftigt de senere år. I perioden 1982-2005 blev investeringerne 16-doblet, fra 647 mia. dollars til 10.130 mia. dollars. Det er væsentligt mere end både stigningen i den globale samhandel (5-doblet) og det globale BNP (4-doblet). Denne udvikling er positiv, fordi investeringerne har skabt økonomisk vækst via bedre allokering af produktionsfaktorer, spredning af teknologi samt nye arbejdspladser og øget købekraft også i fattige regioner.

2006-tal fra Nationalbanken viser, at også danske investeringer i udlandet er vokset kraftigt: Fra 407 mia. kr. i 2001 til 719 mia. kr. i 2005. 65 % af de danske investeringer går til andre EU-lande, hvor EF-lovgivningen sikrer adgang på lige vilkår med nationale virksomheder. Men bl.a. en undersøgelse fra Dansk Industri viser, at mange virksomheder planlægger at sætte større fokus på nye vækstmarkeder som Kina, ASEAN-landene og Rusland, hvor barriererne er væsentligt større. Danske virksomheders investeringer på vækstmarkederne beløb sig i 2005 til ca. 90 mia. kr.

Derfor skal dansk handelspolitik også søge at nedbringe de barrierer, som virksomhederne møder i forbindelse med etablering i udlandet – eksempelvis komplicerede investeringsregler eller mangelfuld beskyttelse. En aktiv og offensiv indsats på investeringsområdet kan således bidrage til at understøtte danske virksomheders bestræbelser på at tilpasse produktionen og indgå i de globale produktionskæder, som for mange virksomheder er centralt for på sigt at overleve i den internationale specialisering.

Investeringsbarriererne kan ikke sættes på en bestemt formel eller fællesnævner. Der kan være betydelige forskelle på barrierernes karakter og den styrke, hvormed de gør sig gældende i de forskellige lande. Men DI-undersøgelsen viser, at problemerne for danske virksomheder især relaterer sig til:

- Uigennemsiigtigt bureaukrati – eksempelvis procedurer for godkendelse af udenlandske investeringer
- Restriktioner for investeringer i bestemte sektorer
- Restriktioner omkring joint venture samarbejde

- Vanskeligheder med at finde lokale samarbejdspartnere
- Mangelfuld ipr-beskyttelse
- Særligt for dansk søfart: Restriktioner for logistisk infrastruktur og havnefaciliteter

Disse barrierer vil mest effektivt kunne nedbringes via EU, som i kraft af sin politiske og økonomiske tyngde bedst vil kunne varetage danske virksomheders interesser på markeder i tredjelande. Fra dansk side er det derfor en klar målsætning, at EU aktivt engagerer sig på investeringsområdet i handelsforhandlinger.

Samtidig med at investeringsbarriererne søges nedbragt igennem EU's aftaler, vil der også i et vist omfang via Danmarks bilaterale aftaler være muligheder. Med en række lande vil der således eksempelvis på skatteområdet kunne arbejdes for, at der ikke diskrimineres mellem danske og nationale virksomheder, selv om der evt. ikke foreligger en egentlig dobbeltbeskatningsoverenskomst med det land, hvor investeringen foretages.

Endelig vil en række af de mere uformelle investeringsbarrierer formentlig kunne bearbejdes i forbindelse med et styrket samarbejde mellem virksomheder og danske repræsentationer i udlandet.

De centrale danske målsætninger er:

- I EU at udbygge den minimumsplatform for en fælles holdning til investeringer, som EU-landene blev enige om i efteråret 2006. Dermed skal EU's investeringsaftaler skabe:
  - markedsadgang med optimale vilkår i flest mulige sektorer.
  - forbedring af etableringsvilkår for især små og mellemstore virksomheder.
  - størst mulig transparens og enkelhed i procedurer for godkendelse af udenlandske investeringer, herunder offentliggørelse af relevante bestemmelser.
  - inkludering af princippet om investeringsbeskyttelse og stærkest mulige rammer herfor.

## 5.6. INTELLEKTUEL EJENDOMSRET

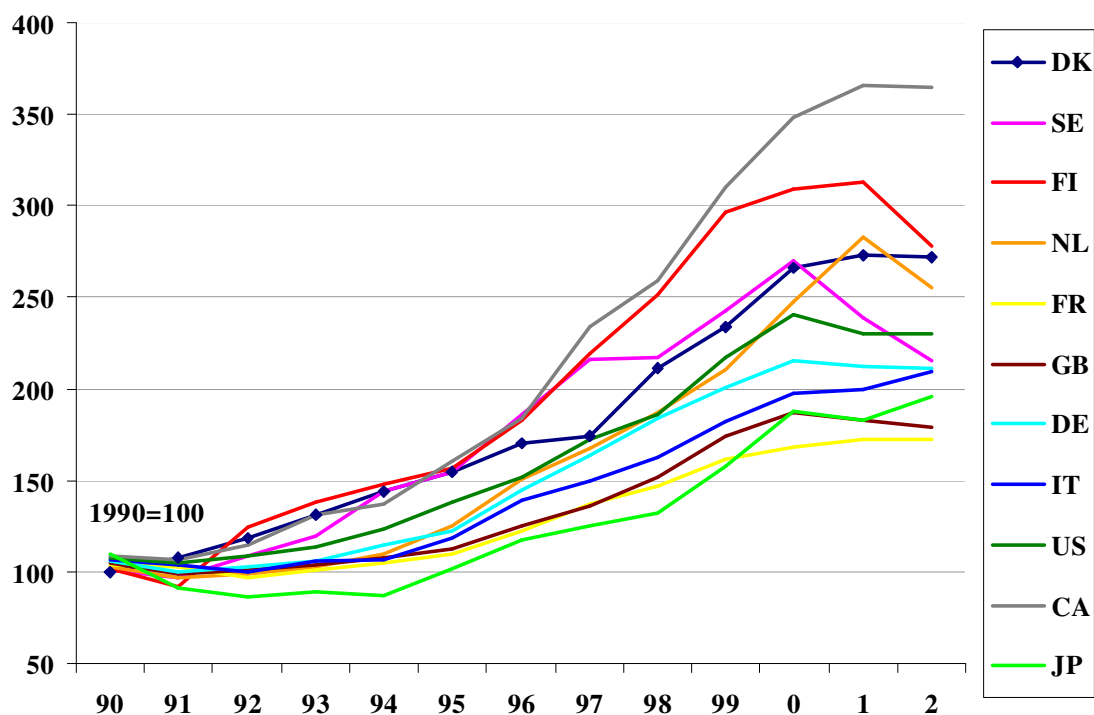
Udviklingen af ny teknologi er drivkraften i store dele af verdens og specielt Danmarks økonomi. I forhold til at sikre, at den nye teknologi udvikles yderligere og anvendes på en hensigtsmæssig og profitabel vis, der kan gavne både virksomhederne, men også samfundet, spiller intellektuel ejendomsret (Intellectual Property Rights - IPR) en stor rolle. Det kan både være inden for patenter, varemærker og design. Særligt for små og mellemstore teknologibaserede virksomheder spiller IPR en afgørende rolle, idet IPR er med til at tiltrække investeringer. Endelig viser analyser, at IPR-aktive virksomheder umiddelbart klarer sig bedre end virksomheder, der ikke i samme grad beskytter deres rettigheder.

For IP-rettigheder er der et altoverskyggende tema, nemlig håndhævelsen af rettighederne, hvor især piratkopiering af patenterede og ophavsretligt beskyttede produkter som film og cd'er betyder meget, men hvor også misbrug af varemærker er et problem.

Det skønnes, at der i dag på verdensmarkedet omsættes ulovlige kopivarer for en værdi svarende til 5-7 % af verdenshandlen.<sup>9</sup> Tallene svarer til, at der på verdensmarkedet sælges kopier af danske varer til en værdi mellem 25 og 35 mia. kr.<sup>10</sup> Til yderligere illustration af problemets omfang, angav over 20 % af de adspurgte virksomheder i en nylig undersøgelse foretaget af Dansk Industri, at de havde oplevet IPR-problemer i Kina. Endelig forekommer piratkopiering ikke bare i en række asiatiske lande, men tæller, udover Kina, lande som Thailand, Indonesien, Vietnam og også Rusland.

For Danmark er den manglende håndhævelse et særligt stort problem. Set i lyset af, at danske varer ofte har store investeringer i design, forskning og udvikling i ryggen, er piratkopiering et problem, der bremser udviklingen i dansk erhvervsliv. Danske virksomheders patentaktivitet er steget kraftigt i de senere år, hvilket viser, at virksomhederne i stigende omfang er opmærksomme på at beskytte deres investeringer. I en undersøgelse fra OECD, hvor danske virksomheders patentaktivitet i perioden 1990-2002 sammenlignes med 10 andre OECD-lande, fremgår det, at udviklingen i danske virksomheders patentaktivitet i den nævnte periode steg 175 %. Danske virksomheders patentaktivitet ligger i forhold til de 10 lande i top 3, og kurven er støt opadgående. Den piratkopiering, der finder sted, underminerer den beskyttelse, som virksomhederne har fået gennem patentsystemet.

#### Patenter i udvalgte OECD lande, 1990-2002



Kilde: Oxford Research, 2004.

<sup>9</sup> Ifølge International Chamber of Commerce

<sup>10</sup> Tallet er ikke nødvendigvis et udtryk for det tab, Danmark får som følge af piratkopieringen.

I den såkaldte TRIPS-aftale<sup>11</sup> fremgår det, at hvert enkelt land skal håndhæve IP-rettighederne, men det er ikke specifikt angivet hvordan, og derfor er der stor forskel på, hvor effektive de enkelte landes håndhævelse er. Problemerne er særlig store i Kina, og Kina er konstant under beskydning for ikke at gøre tilstrækkeligt for at håndtere de åbenlyse problemer, der betyder, at Kina er langt den største synder, når det kommer til krænkelse af immaterielle rettigheder. Selv om Kina repræsenterer et særligt problem, er der tale om et globalt problem, og også i andre lande bliver der ikke slået hårdt og effektivt nok ned på lovovertræderne.

Ydermere er det problematisk, at håndhævelsesproblematikken har svære vilkår i det multilaterale system i WTO. Mange lande mener ikke, at problematikken hører hjemme i det multilaterale system, idet det efter deres mening er indblanding i nationale anliggender, og samtidig er visse lande beklemte ved at blive udstillet som værende de lande, hvori problemerne er størst.

USA anmodede den 10. april 2007 om konsultationer med Kina om deres håndhævelse af immaterialretlig beskyttelse. Herunder om tærsklerne for, hvornår der anlægges en straffesag, hvor der efter kinesisk praksis skal være tale om meget alvorlige overtrædelser og store mængder af piratkopierede varer, rækkevidden af de enkelte straffesager, og manglende ophavsretlig beskyttelse af værker, som ikke har været godkendt til udgivelse i Kina. De første konsultationer fandt sted den 7. og 8. juni 2007, hvor EU deltog som tredjepart, hvilket giver EU mulighed for at deltage i konsultationerne og en evt. WTO-tvist samt at indgive indlæg under begge.

EU-kommissionen har angivet, at man har valgt at støtte op om de amerikanske sager som tredjepart, idet man a) ikke har fået nogen klager vedr. disse sager fra egen industri, b) har en lille tvivl om, hvorvidt retsgrundlaget for sagerne holder, samt endelig c) foretrækker forhandlede løsninger i denne slags sager. Parallelt hermed vil EU gennem fortsat dialog lægge pres på de kinesiske myndigheder for at få konkrete resultater, bl.a. via EU og Kinas samarbejdsprogram for Kinas integration i verdenshandelssystemet, hvor håndhævelse af IP-rettigheder spiller en central rolle. Der vil blive lagt særlig vægt på indsatsen over for markeder, hvor der sælges kopiprodukter, og vedr. manglende betaling af royalties i telekom-sektoren.

Der er ingen nem løsning på dette meget store problem, men sikkert er det, at det er et problem, der skal håndteres hurtigt og effektivt. Det er derfor helt essentielt, at der sættes ind på alle fronter for at løse problemerne. Arbejdet er gået i gang, men det kræver fortsat både en multilateral og en bilateral indsats, og udover dette er der også behov for specielle initiativer, der kan medvirke til at afbøde nogle af virkningerne og hjælpe de virksomheder, der rammes af krænkelse.

***For at dæmme op for problemet vil regeringen til efteråret lancere en handlingsplan med en række fremadrettede initiativer. Som led heri vil der blive præsenteret en virksomhedsguide med gode råd til, hvordan virksomhederne bedre kan ruste sig mod piratkopiering.***

<sup>11</sup> WTO-aftalen om intellektuel ejendomsret – den såkaldte TRIPs-aftale - fastsætter de formelle regler for alle IPR-rettigheder. Reglerne i TRIPs-aftalen suppleres af en række traktater i World Intellectual Property Rights Organisation, WIPO, der i en vis grad fastsætter de materielle regler.

Et andet overordnet tema for IPR, det ud fra en dansk synsvinkel er særligt vigtigt at få løst, er omkostningerne ved udtagelse af rettigheder. Det er især meget omkostningstungt at udtage patenter, og set i lyset af det forholdsvis store antal rettigheder, som danske innovative virksomheder udtager, er det særligt byrdefuldt for disse virksomheder.

En af årsagerne til de høje omkostninger er manglende harmonisering af patentreglerne. Det ville være til gavn for alle rettighedshavere, hvis de ikke skulle indrette deres ansøgninger afhængigt af de enkelte landes patentsystemer. Derfor skal en række patentretlige principper harmoniseres, herunder især spørgsmålet om "first to file" eller "first to invent", altså om man har retten til en opfindelse, når man opfinder den, eller når man indgiver en ansøgning om udstedelse af patent. Spørgsmålet om en såkaldt nyhedsskånefrist, der betyder, at en rettighedshaver ikke bryder princippet om, at en opfindelse skal være ny ved indgivelsen af patentansøgningen, hvis rettighedshaveren offentliggør opfindelsen forud for indgivelsen, og det sker inden for nyhedsskånefristen, bør også løses.

De centrale danske målsætninger er:

- at alle lande, der har påtaget sig internationale forpligtelser på IPR-området implementerer dem rettidigt og korrekt.
- at gøre håndhævelse af IP-rettigheder til et centralt element i enhver multilateral og bilateral aftale.
- i samarbejde med EU-kommissionen at etablere samarbejde og dialog med de lande, hvor problemerne er størst. Et godt eksempel er Kina, hvor EU i fællesskab med USA har etableret en dialoggruppe, der netop kigger på håndhævelsesproblematikken.
- at gennemføre en international harmonisering af de materielle regler på IPR-området, herunder på patentområdet, hurtigst muligt.

## 5.7. DEFENSIVE HANDELSINSTRUMENTER

Danske eksportvirksomheder, der er afhængige af import af varer og halvfabrikata til videreforarbejdning eller som af konkurrencemæssige grunde har flyttet produktionen til tredjelande for efterfølgende at importere varen til forbrugere i Danmark og det øvrige indre marked i EU, påføres en ofte ikke ubetydelig ekstra omkostning, når EU beslutter at indføre handelsdefensive foranstaltninger. Der sker i disse år en stadig stigende udflytning af dansk produktion til tredjelande, men der er også et stigende behov for import af varer og halvfabrikata fra tredjelande. For at danske virksomheder på sigt skal kunne øge væksten og klare sig i konkurrencen med virksomheder, der ikke påføres en fordyrende importtold, er det nødvendigt at sikre, at handelsbegrænsende restriktioner kun indføres i de særlige tilfælde, hvor de er berettigede, og hvor det er i EU's overordnede interesse.

Defensive handelsinstrumenter tillader indførelse af visse handelsbegrænsende foranstaltninger som antidumpingtold, antisubsidietold eller beskyttelseskvoter ved import af varer, såfremt der forekommer unfair konkurrence fra producenter i det eksporterende land, eller hvis egne producenter har behov for et pusterum fra konkurrence fra eksterne konkurrenter. Reglerne for anvendelse af de defensive handelsinstrumenter er reguleret internationalt i WTO, men er kendetegnet ved at være forholdsvis uklare og uigennemsigtige. Dertil kommer, at den stigende globalisering og outsourcing er blevet en integreret del af europæiske virksomheders hverdag, hvilket i stigende omfang medfører, at der er behov for at tilpasse reglerne for anvendelsen af de defensive handelsinstrumenter til en globaliseret verden.

Øget globalisering og outsourcing samt hensynet til forbrugernes ønske om billigere varer kræver en tilpasning af reglerne for anvendelse af de defensive handelsinstrumenter.

Der findes tre typer af defensive handelsinstrumenter:

- 1) Antidumping, hvor der kan pålægges en straffetold på en vare, hvis der kan konstateres prisdumping, skade for EU's industri, og at en told er i EU's overordnede interesse.
- 2) Antisubsidiesager er målrettet mod indgriben overfor statslige subsidier i tredjelande, der medvirker til at sænke prisen på importerede varer til skade for f.eks. EU's producenter.
- 3) Sager om indførelse af beskyttelsesklaustrer (safeguards) kræver ikke, at der er konstateret dumping eller statslige subsidier, men kan anvendes mod fair handel med det ene formål at give den indenlandske industri et pusterum fra konkurrence fra tredjelands eksport.

Det mest anvendte instrument blandt EU's handelspartnere og i EU er antidumping. Til illustration er ca. 85 % af alle EU's sager vedrørende anvendelse af defensive handelsinstrumenter relateret til antidumping. Fokus er derfor på antidumpinginstrumentet.

Set over perioden 2000-2006 er der iværksat 174 antidumpingundersøgelser, svarende til knap 25 pr. år, mens der i samme periode er indført endelig antidumpingtold i 122 sager, svarende til ca. 17 pr. år. Der blev i 2005 betalt ca. 1,4 mia. kr. i antidumpingtold til EU. Det skal bemærkes, at dette beløb ville være væsentligt større, såfremt EU ikke havde indgået mindsteprisaftaler med et væsentligt antal eksportører i tredjelande, hvorved den højere aftalte mindstepris tilfalder eksportøren frem for EU. Historisk er det særligt produkter inden for tekstiler, gødning, jern og stål, elektroniske dele, køretøjer og dele hertil, plastik og kemikalier, der pålægges antidumpingtold.

I de senere år er stadig flere EU-sager rettet mod Kina. Således involverer hver tredje sag i dag kinesiske producenter. Kina betragtes i dag som verdens produktionshal og lægger dermed pres på alverdens øvrige producenter for at effektivisere og rationalisere produktionen. En konsekvens for et stigende antal danske producenter er ligeledes at flytte hele eller dele af produktionen til Kina for at eksportere tilbage til EU's indre marked, hvilket i en række tilfælde medfører, at der pålægges en antidumpingtold. EU indførte i 2006 antidumpingtold på import af 40 varegrupper fra Kina, der med særlig dansk interesse omfatter import af f.eks. sko, sparepærer, plastikposer, koks, jordbær, cykler, stål, træfiner og ringbind. Dertil kommer, at EU i 2005 indførte restriktioner i importen af visse tekstiler fra Kina. Dette skete netop mod danske erhvervsinteresser, idet danske tekstilvirksomheder har udlagt produktionen til bl.a. Kina og derfor bliver berørt. Aftalen om importbegrænsning udløber med udgangen af 2007, og der forventes et særligt sydeuropæisk pres for at få forlænget denne ordning.

#### Antidumpingsager, der indledes og afsluttes med told, samt EU's sager mod Kina

EU	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	I alt
Ny antidumpingundersøgelse indledt	31	27	20	7	29	24	36	174
Indførelse af 5-årig antidumpingtold	41	12	25	3	9	19	13	122
Nye sager mod Kina	6	1	4	3	9	8	12	43

Kilde: Opgørelse foretaget af Økonomi- og Erhvervsministeriet baseret på oplysninger fra EU-kommissionen.



Regeringen har tidligere beregnet, hvor meget antidumpingtolden på fire udvalgte varer – sengetøj, fjernsyn, gødning og laks - har kostet dansk økonomi i perioden 1993-2002. Det skønnes, at mens den samlede økonomiske fordel af antidumpingtold for den danske gødningsproducent udgjorde ca. 140 mio. kr. i perioden, var det samlede tab for forarbejdningsindustriene, importørerne og forbrugerne ca. 626 mio. kr. i samme periode. Altså et velfærdstab på tæt ved 500 millioner kr.

I forbindelse med Kommissionens forslag fra august 2006 om at indføre antidumpingtold på import af sko fra Kina og Vietnam blev det skønnet, at velfærdstabet for EU i form af højere priser udgør netto ca. 2 mia. kr. årligt, hvoraf den årlige danske meromkostning for importører og forbrugere kan opgøres til 55 mio. kr.

Processen for indførelsen af antidumpingtold på sko fra Kina og Vietnam i august 2006 viste, at EU's anti-dumping regler ikke sikrer tilstrækkelig transparens i de undersøgelser, som ligger til grund for indførelse af straffetold. Det er problematisk, fordi defensive handelsinstrumenter kun bør anvendes, når unfair konkurrence klart kan påvises – ellers betaler forbrugere, detailforretninger og omstillingsparate virksomheder den samfundsøkonomiske regning for at beskytte de europæiske virksomheder, som ikke har formået i tide at optimere sine produktionsomkostninger og dermed også sin konkurrenceevne.

Som led i Kommissionens udspil i "Global Europe" til forbedret konkurrenceevne, vækst og beskæftigelse i EU, har Kommissionen i december 2006 offentliggjort en grønbog, der stiller spørgsmål ved behovet for at ændre EU's regelsæt for anvendelse af defensive handelsinstrumenter. Der lægges her op til en revision af de gældende regler, for at de i højere grad skal afspejle de udfordringer og erhvervsøkonomiske muligheder, der ligger i den tiltagende globalisering af den internationale handel med varer. Regeringen har i den forbindelse fremsendt et omfattende bidrag til Kommissionen med forslag til, hvordan reglerne kunne udformes, så de i højere grad også tilgodeser EU's forarbejdningsindustrier, importører, detailled og forbrugere. Det forventes, at der i løbet af 2007 startes realitetsforhandlinger om et ændret regelsæt.

### **Antidumpingsager**

*Ifølge WTO blev der i perioden januar til juni 2006 indledt 87 nye antidumpingundersøgelser. Disse blev primært indledt af Indien (20 undersøgelser), EU (17), Australien (9), Argentina (5), Indonesien (5) og Tyrkiet (5). Undersøgelserne var primært rettet mod Kina (32), USA (6), Taiwan (6) og Thailand (5). De 87 sager vedrørte fortrinsvis følgende produktgrupper: Metalprodukter (19 sager), maskiner (16), plastikprodukter (13) og kemikalier (11).*

*For så vidt angår indførelsen af nye antidumping-foreanstaltninger i ovennævnte periode, førte Kina ligeledes an med hele 15 sager - efterfulgt af Tyrkiet (11), Indien (8), Egypten (7) samt EU, Mexico og Pakistan med hver fem sager. Kina var i samme periode ligeledes det land, der blev hårdest ramt af antidumping-foreanstaltninger, idet hele 15 sager var rettet mod kinesisk eksport. Andre ramte var Indien (6), Korea (6), EU (5), Brasilien (5), USA (5) og Japan (5).*

Danske erhvervsinteresser er også berørt af tredjelandes foranstaltninger mod Danmark eller det samlede EU. Som det fremgår af foranstående boks, så anvender stort set alle store

handelsnationer defensive handelsinstrumenter til at forsvare egne producentinteresser mod udenlandsk konkurrence.

Anvendelsen af defensive handelsinstrumenter, hvad enten disse er rettet mod tredjelande eller EU, skader i udgangssituationen danske erhvervsinteresser, uanset om fokus her er på import af varer til forbrug og videreforarbejdning eller eksport til markeder i tredjelande. Danske virksomheder oplever således helt eller delvist at være forhindret i at udvikle eksisterende markeder i tredjelande, når eksporten anklages for at ske til dumpingpris, og der dermed pålægges en ofte meget høj og konkurrenceforvridende særtold.

Danske handelsoffensive interesser mødes primært af toldforanstaltninger ved eksport til udviklingslandene og inden for produktkategorier som landbrugsvarer, gummi, kemikalier og stål eller dele heraf. Det er særligt de store anvendelseslande af antidumpingtold - som Brasilien, Indien, Kina, Mexico og Ægypten, der for at beskytte egen industri mod udefrakommende konkurrence har iværksat foranstaltninger til gene for danske eksportinteresser.

Mellem WTO-medlemmerne er antidumpingforanstaltninger ofte blevet brugt som en erstatning for de toldsætter, landene gennem forhandlinger er blevet enige om at fjerne. Tendensen har derfor været præcis modsat af tendensen for de almindelige toldsætter, og i takt med at toldsætterne er faldet, er antallet af antidumpingforanstaltninger steget. Generelt er antidumping-protektionismen blevet stadigt mere udbredt og effektiv gennem de sidste årtier. Det er især stigende brug af antidumping-instrumentet i de nye økonomier som Kina, Indien og Brasilien, der har medvirket til at styrke behovet for en opstramning og præcisering af regelsættet indenfor WTO, men forhandlingssituationen er fastlåst pga. manglende generel interesse for at gennemføre reelle ændringer. Forhandlingerne om en revision af WTO's antidumpingregelsæt er en integreret del af Doha Udviklingsrunden. EU arbejder for en større grad af gennemsigtighed i anvendelsen af regelsættet, f.eks. gennem oprettelse af en særlig instans i WTO, der kan tage stilling til berettigelsen af initiering af en antidumpingundersøgelse. Derudover ønskes en opstramning af WTO's antidumpingregelsæt, så der sker en tilnærmelse til EU's regelsæt.

De centrale danske målsætninger er:

- gennem WTO og EU at skabe mere rimelige, klare og gennemsigtige regler for anvendelsen af defensive handelsinstrumenter.
- at få begrænset brugen af defensive handelsinstrumenter, bl.a. at antidumping-tiltag kun anvendes i de tilfælde, hvor der påviseligt er tale om reel prisdumping.
- at antidumping-regler svarende til EU's indgår som en integreret del af eventuelle bilaterale frihandelsaftaler.
- på sigt at erstatte anvendelse af defensive handelsinstrumenter i EU og WTO med fælles principper for international konkurrenceregulering, hvor indsatsen rettes mod misbrug af en dominerende markedsstilling eller forsøg på at opnå en dominerende markedsstilling gennem prisdumping.
- at yde rådgivning og aktiv støtte til danske virksomheder udsat for formodet uberettigede dumpinganklager.

#### 5.8. OFFENTLIGE INDKØB

Offentlige kontrakter er kontrakter mellem en ekstern leverandør og en statslig eller kommunal myndighed, et offentligretligt organ (f.eks. Danmarks Radio) eller en forsyningsvirksomhed (f.eks. Københavns Lufthavn eller Post Danmark).

Globalt udgør markedet for offentlige kontrakter op imod 40.000 mia. kr. Heraf udgør kontrakter i lande uden for OECD op imod 10.000 mia. kr.

Et antal lande er - sammen med EU og USA- medlem af WTO's Indkøbsaftale (GPA), som fastsætter tildelingsprocedurer, der minder meget om EU's udbudsdirektiver. Men GPA har i praksis fået et snævrere anvendelsesområde end EU-reglerne, fordi det er op til de enkelte GPA-lande at fastsætte bilateralt i forhold til de øvrige deltagende lande, hvilke offentlige kunder i de respektive lande og hvilke typer offentlige kontrakter, der skal følge GPA-procedurene.

Flertallet af lande er imidlertid end ikke med i GPA, og det vil derfor typisk afhænge af generelle frihandelsaftaler med EU eller af vedkommende tredjelandes politiske dagsorden i øvrigt, om danske virksomheder har adgang til disse landes markeder for offentlige kontrakter.

Derudover er offentlige kontrakter mindre internationale end handel med varer og tjenester i øvrigt. Det skyldes bl.a., at offentlige kontrakter er undtaget fra WTO's generelle regler for fjernelse af handelsbarrierer, hvilket gør det muligt at opretholde nogle retlige barrierer for udenlandske og udenlandsk ejede virksomheders muligheder for at sælge varer og tjenester til den offentlige sektor i sådanne lande.

Selv i forhold til EU-lande og tredjelande med regler, der tillader danske virksomheder at deltage i de lokale udbudsforretninger, skaber udbudsprocedurerne ofte en "arms-length" distance mellem kunde og tilbudsgiver, der kan gøre det vanskeligt for udenlandske virksomheder at tage initiativer og selv udvikle forretningsmulighederne. Det viser tal fra EU, hvor der i princippet er fuldstændig lige adgang mellem indenlandske og udenlandske virksomheder, men hvor den direkte eksport til offentlige kunder ligger langt under de generelle samhandelstal.

Hertil kommer, at offentlige kunder, selv i EU, kræver tilbuddet affattet på værtslandets sprog, hvilket for de fleste tilbudsgivere udgør en næsten uoverstigelig barriere for at afgive tilbud på tværs af grænserne (i hvert fald til andre end engelsksprogede kunder). Endelig er det også værd at bemærke, at den overvejende del af offentlige udbud koncentrerer sig om tjenesteydelser, og her er tilstedeværelse generelt langt vigtigere end ved afsætning af varer.

Målet for Danmark er derfor at sikre, at aftaler, som EU indgår med tredjelande, indeholder pligt til at annoncere større offentlige kontrakter og giver udenlandsk ejede datterselskaber i vedkommende værtsland den samme adgang til offentlige kontrakter som værtslandets egne virksomheder. Årsagen til, at der sættes fokus på datterselskaber, er, at det i forhold til de problemer, der er angivet i det foranstående om tilstedeværelse, sprog m.m., vil være mere oplagt for et datterselskab at løse disse problemer. Samtidig er det forventningen, at globaliseringen vil medføre, at der i fremtiden vil komme flere datterselskaber, joint ventures og samarbejder på tværs af landegrænserne, hvilket vil forstærke behovet for, at datterselskaber gives samme adgang.

I anden række er det målet at få tredjelande til at tilslutte sig et fælles internationalt regelsæt, der fastsætter ensartede procedurer for tildeling af offentlige kontrakter og et system til klager over overtrædelse af regelsættet a la WTO's klagesystem.

Eksportmulighederne for danske virksomheder burde med et marked på 40.000 mia. kr. være betydelige. Det er imidlertid vanskeligt at vurdere, hvor stor en andel danske virksomheder får af dette marked. Den største andel opnås uden tvivl i form af underleverancer til de ofte nationale virksomheder – evt. nationale datterselskaber – der vinder de udbudte kontrakter.

En begrænset kreds af danske virksomheder har en afsætningsstrategi, der sigter på at vinde de offentlige udbud. Danske ambassader og handelskontorer bistår i en række tilfælde danske virksomheder i deres salgsarbejde.

En særlig form for offentlige udbud er de projekter, der finansieres af internationale organisationer som Verdensbanken, regionale udviklingsbanker, EU og andre. Her har danske virksomheder – ikke mindst rådgivervirksomheder – været meget aktive og sikret sig betydelige ordrer. Danmarks Eksportråd har særlige projektattachéer placeret tæt på visse af de pågældende institutioner samt personer på repræsentationerne i en række modtagerlande og i København, der kan bistå interesserede danske virksomheder.

De centrale danske målsætninger er:

- at der i EU's fremtidige bilaterale handelsaftaler stilles krav om ambitiøse forpligtelser vedrørende offentlige indkøb, herunder pligt til at annoncere større offentlige kontrakter.
- at sikre, at datterselskaber etableret på udbudslandets marked får lige så god adgang til at byde på offentlige kontrakter som udbudslandets virksomheder, særligt i forbindelse med miljøfremme.
- via EU-kommissionen at sikre en bedre implementering af WTO's eksisterende aftale vedrørende offentlige indkøb og samtidig arbejde for en større udbredelse af aftalen blandt WTO's medlemslande, herunder ikke mindst Kina.
- få tredjelande til at tilslutte sig et fælles internationalt regelsæt – helst i WTO - der fastsætter ensartede procedurer for tildeling af offentlige kontrakter og et system til klager over overtrædelse af regelsættet.

---

## 6. CASES

---

I praksis vil hvert enkelt eksportmarked have særlige karakteristika, som må inddrages som forudsætning for effektivt at kunne nedbringe de konkrete handelsbarrierer. Nedenfor gennemgås en række cases for udvalgte vækstmarkeder, hvor der opstilles eksempler på væsentlige barrierer, som prioriteres nedbragt.

Som udgangspunkt er det hensigtsmæssigt at opdele vækstmarkederne i to: Dels traditionelle markeder som USA og Japan, dels de nye markeder i eksempelvis BRIK-landene og Asien generelt.

De traditionelle OECD-markeder er typisk karakteriseret ved lave gennemsnitlige toldsats på industrivarer, væsentlige støtteordninger og høj told på landbrugsområdet samt højtudviklede tjenesteydelsessektorer og velfungerende juridiske rammer. Barriererne på disse markeder relaterer sig typisk til særlige nationale traditioner eller regulering, eksempelvis forskellige standarder eller vanskeligheder med at gennemtrænge veletablerede markedsforhold. USA og Japan er valgt ud som cases på grund af deres store økonomiske betydning for både verdensøkonomien og mange danske virksomheder.

De nye vækstmarkeder er typisk kendetegnet ved høje toldbarrierer for både industri- og landbrugsvarer, samt mindre udviklede tjenesteydelsessektorer og mangelfulde juridiske rammer for erhvervslivet. Dertil kommer en række fællestræk vedrørende ikke-toldmæssige handelsbarrierer, eksempelvis mangelfuld håndhævelse af intellektuelle ejendomsrettigheder, byrdefulde toldprocedurer samt begrænsninger for udenlandske investeringer eller deltagelse i offentlige indkøbsprocedurer.

Handelsbarriererne er derfor som hovedregel forskellige afhængig af, om der er tale om et traditionelt OECD-marked med en lang forhistorie med nedbringelse af handelsbarrierer, eller om der er tale om et relativt nyt marked i globalt perspektiv. Dertil kommer de særlige forhold som følger af, at dansk erhvervslivs internationalisering ændrer barriererne for virksomhederne, eksempelvis fordi man flytter produktion til udlandet eller indgår i tættere samarbejde med udenlandske virksomheder.

### 6.1. USA – VISIONEN OM EN TRANSATLANTISK MARKEDSPLADS

Danmark har på baggrund af det fortsat store økonomiske potentiale siden 1990'erne været blandt de fremmeste fortalere for idéen om en transatlantisk markedsplads. Regeringen fremførte bl.a. idéen i 2004 i en handlingsplan – det såkaldte 39-katalog – som indeholdt en række konkrete EU-USA initiativer. Transatlantisk frihandel er en langsigtet vision, som må udvikles i takt med – og uden at underminere – det multilaterale system i WTO. Men det er regeringens grundlæggende holdning, at USA's og EU's fælles værdier også bør afspejles fuldt ud på det økonomiske område.

Arbejdet på kortere og lidt længere sigt med at identificere og nedbringe handelsbarrierer på det amerikanske marked må derfor gennemføres uden at miste den langsigtede frihandelsvision af syne.

Danske virksomheder møder først og fremmest indirekte handelsbarrierer (NTB'er) på det amerikanske marked, selv om told dog i visse industrier også opleves som en barriere. Blandt

de væsentligste handelshindringer af særlig interesse for danske virksomheder skal følgende fremhæves:

- Manglende gensidig anerkendelse af standarder: Blandt eksemplerne er godkendelse af farmaceutiske produkter, som udgør et væsentligt dansk eksportområde. Et særligt problem ligger i, at danske virksomheder i USA til tider oplever en manglende accept af standarder, som er fastsat af internationale organisationer.
- Nye sikkerhedsprocedurer (National Security Acts): Efter 11. september 2001 har øget fokus på national sikkerhed ført til, at der er blevet indført en række krav og procedurer, som har skabt ofte betragtelige omkostninger for ikke-amerikanske virksomheder. Især for dansk søfart er der en risiko for, at dette på sigt kan skabe problemer.
- SPS – det sanitære og phytosanitære område: Amerikanske krav med henvisning til sundhed herunder for planter og dyr udgør ofte en hindring for eksport af danske landbrugsprodukter. USA stiller betingelser om, at virksomheder, hvis varer ønskes eksporteret til USA, skal opfylde visse amerikanske lovgivningskrav på området, og at dette overvåges af Fødevarestyrelsen. Der gælder særlige krav til laboratorieundersøgelser med deraf følgende udgifter for virksomhederne. Det er således ikke tilstrækkeligt, at virksomhederne opfylder betingelserne for samhandel i EU. USA stiller desuden særlige krav til (brugerfinansieret) kontrol med virksomhederne.
- Offentlige indkøb – nationalitetsdiskriminerende udbudsregler: Såkaldte "Buy American Acts" skaber ulige konkurrencevilkår for ikke-amerikanske virksomheder.
- Fravær af fælles patentregler: Skaber væsentlige meromkostninger for danske virksomheder.

Barriererne forøges ofte af, at reglerne ikke er de samme i hele USA. Mange regler vedtages og administreres ikke på føderalt niveau, men på delstatsniveau. Der opstår hermed en underskov af regler, som er specifikke for de enkelte delstater, hvilket kan virke uigennemskueligt og/eller omkostningskrævende og dermed afskrækkende på udenlandske virksomheder. Forbrugerbeskyttelseslovgivningen er et eksempel på lovgivning fastsat på delstatsniveau, som hæmmer dansk eksport til USA.

De centrale udfordringer med henblik på at nedbringe handelsbarriererne i forhold til USA er:

- via konstante og små skridt fremad gradvist at realisere visionen om en transatlantisk markedsplads med frihandel og fuld åbenhed for gensidige investeringer.
- gennem en fortsættelse, styrkelse og udbygning af det transatlantiske økonomiske samarbejde mellem EU og USA at skabe effektive mekanismer til identificering og løsning af konkrete NTB'er.
- at gensidig anerkendelse af standarder bliver et grundprincip i handelen mellem EU og USA, eksempelvis fsva. tekniske og regnskabsstandarder.
- at det transatlantiske økonomiske samarbejde fokuseres på videntunge og innovative industrier, eksempelvis sundheds- og medicinalindustrien og energiindustrien og navnlig med fokus på vedvarende energiteknologier og energieffektivitet.

## 6.2. JAPAN

Japan er næstefter USA Danmarks vigtigste marked uden for Europa med en samlet eksport på 18,7 mia. kr. i 2006. Dansk samhandel med Japan er meget alsidig og spænder fra en stor

eksport af svinekød over levering af farmaceutiske produkter til store interesser inden for søtransport.

Det japanske marked er imidlertid også et marked, hvor danske virksomheder møder store barrierer. Udover kulturelle barrierer møder virksomhederne især en række tekniske handelshindringer, hvoraf følgende kan fremhæves:

- Restriktiv arbejdspraksis i japanske havne begrænser konkurrencen og den operationelle fleksibilitet for udenlandske rederier, som opererer i Japan.
- Tendens til at fastsætte tekniske standarder ud fra standarderne hos branchernes – typisk japanske – markedsledere.
- Mangelfuld anerkendelse af europæiske fødevarer sikkerhedsstandarder.
- Den danske eksport af svinekød er berørt af særlige handelspolitiske mekanismer, som besværliggør en forøgelse af svinekødseksporten udover den på forhånd fastlagte årlige importkvote.
- Problemer med anvendelse af udenlandske testdata i godkendelsesproceduren for farmaceutiske produkter.

Omdrejningspunktet for samarbejdet mellem Japan og EU om at nedbringe handelsbarrierer foregår inden for rammerne af den såkaldte "Regulatory Reform Dialogue" samt en højniveau embedsmandsgruppe "High Level Trade Dialogue". Parterne diskuterer her løbende især NTB'er, som man forsøger at nedbringe på de pågældende områder. Da danske og andre europæiske virksomheder typisk oplever de samme barrierer, er Regulatory Reform Dialogue et naturligt sted at fremme danske synspunkter med hele EU's vægt bag overfor Japan. Tempoet for konkrete fremskridt, som dialogen leverer, er imidlertid ofte utilfredsstillende lavt.

De centrale udfordringer med henblik på at nedbringe handelsbarriererne i forhold til Japan er:

- at styrke udkommet af møderne i High Level Trade Dialogue og Regulatory Reform Dialogue mellem EU og Japan mhp. reelle resultater, som styrker de bilaterale handelsrelationer og sikrer, at alle handelsspørgsmål kan tages op.
- at dialogen styrkes, fsa. de regulatoriske barrierer, som danske virksomheder oplever. Dette indebærer, at danske myndigheder løbende skal være i dialog med danske virksomheder og erhvervsorganisationer om identificering af eksisterende og nyttilkomne barrierer.
- at der navnlig tages hånd om de problemer, der eksisterer for svinekød og farmaceutiske produkter.
- at det handelspolitiske aftalegrundlag med Japan styrkes, først og fremmest i WTO, men også via EU's bilaterale aftaler.

### 6.3. BRIK-LANDENE

BRIK-landene Brasilien, Rusland, Indien og Kina er i kraft af størrelse, høje vækstrater samt økonomiske og politiske betydning særdeles interessante markeder for danske virksomheder. Som nævnt ovenfor er der en række fællestræk ved disse nye markeder – men også individuelle karakteristika. Eksempelvis taler virksomhedernes samarbejdspartnere i verdens største demokrati, Indien, typisk flydende engelsk, mens der i Kina ofte vil være

sprogbarrierer i forbindelse med samhandel. Med dette in mente kan følgende anføres om handelsbarrierer i BRIK-landene:

- Toldsatser udgør typisk en væsentlig barriere i mange sektorer. For industrivarer gælder det eksempelvis tekstilbranchen, hvor især upmarket produkter bærer høj told. Dog er der en tendens til, at de anvendte toldsatser langsomt synes på vej ned. På fødevarerområdet fremstår især toldsatserne i Indien som hæmmende for eksportmulighederne – mens fødevarer i Kina og Brasilien betyder relativt mindre.
- NTB'er (ikke toldmæssige barrierer) relateret til normer, standarder og certificeringskrav, der ofte divergerer fra internationalt anerkendte ditto, udgør væsentlige barrierer for dansk eksport. På fødevarerområdet gælder det eksempelvis indiske handelshindrende SPS-regler i forbindelse med svinekødseksport.
- På tjenesteydelsesområdet tilbyder BRIK-landene generelt ikke tilstrækkelig markedsadgang. Et typisk problem, der har en tæt sammenhæng med investeringsmulighederne, er begrænsninger vedrørende styrende ejerandele af datterselskaber og joint ventures. Dette udgør en markant hindring for danske tjenesteydelsesvirksomheder – eksempelvis på søfartsområdet, hvor der er begrænset mulighed for at investere i udbygning af havneterminaler og infrastruktur. Af mere specifikke barrierer kan nævnes store begrænsninger i den finansielle sektor, samt for miljø- og energitjenester.
- IPR er generelt et problem i BRIK-landene. Især i Kina er der omfattende problemer på håndhævelsesområdet, bl.a. grundet høje tærskelværdier for retsforfølgelse, men også i Rusland er håndhævelse et markant problem. Endelig er der en række barrierer i forhold til de administrative procedurer, hvor især længden på udstedelse af patenter er et problem.
- Adgangen til offentlige kontrakter er stærkt begrænset i BRIK-landene. I betragtning af f.eks. potentialet for miljø- og energitjenester er det problematisk, at adgangen er så begrænset. Begrænsningerne består især i manglende muligheder for udenlandske virksomheder til at byde ind på offentlige kontrakter, manglende transparens om udbuddene og uigennemsigtige udvælgelsesprocedurer, hvor korrupsion kan spille en rolle.

Af andre, mere generelle barrierer kan fremhæves:

- Unfair konkurrence
- Et uforudsigeligt, ugenomsigtigt og labilt investeringsklima
- Bureaukrati
- Markedsforvridende subsidier
- Sammenblanding af offentlige og private interesser
- Ineffektive retssystemer
- For Kina og Rusland er der på fødevarerområdet stærkt begrænset og uforudsigelig markedsadgang pga. praksis omkring udstedelse af importlicenser

Sammenfattende er der store muligheder, men også mange barrierer på BRIK-markederne.

De centrale udfordringer er at nedbringe disse barrierer på et erhvervmæssigt balanceret og bæredygtigt grundlag ved:

- at søge fornyet fremdrift i Mercosur-forhandlingerne med bl.a. Brasilien.



- at støtte Ruslands optagelse i WTO snarest muligt – og derefter en ambitiøs EU frihandelsaftale med Rusland.
- aktivt at understøtte en ambitiøs og substantiel EU-Indien frihandelsaftale.
- sammen med EU-landene og EU-kommissionen at intensivere den handelspolitiske dialog med Kina, herunder om muligt indlede forhandlinger om en egentlig frihandelsaftale.

#### 6.4. ASEAN-LANDENE

De ti sydøstasiatiske ASEAN-lande (Brunei, Cambodia, Indonesien, Laos, Malaysia, Burma/Myanmar, Filippinerne, Singapore, Thailand og Vietnam) bestående af ca. 570 mio. mennesker udgør med deres strategiske placering i Asien/Stillehavsregionen en fremtidig nøglepartner for EU.

I oktober 2003 vedtog ASEAN-lederne på det 9. ASEAN-topmøde den såkaldte Bali Concord II-erklæring, som indeholder en plan om skabelse af et ASEAN-fællesskab inden år 2020 hvilende på de tre søjler: "ASEAN Security Community", "ASEAN Economic Community" og "ASEAN Socio-Cultural Community". ASEAN har i begyndelsen af januar 2007 indgået en aftale med Kina om en frihandelsaftale på serviceområdet, der allerede skal realiseres i 2015. Denne aftale vil skabe verdens største frihandelsområde med mere end 1,7 mia. mennesker.

EU er ASEANs tredjestørste handelspartner og står for 11,5 % af ASEANs handel. Derudover går 12,5 % af ASEANs eksport til EU, hvilket svarer til, at EU er ASEANs næststørste eksportmarked efter USA. Sydøstasiens fortsatte økonomiske udvikling samt regionens enorme fremtidige potentiale gør ligeledes regionen til et attraktivt investeringsmål. Blandt de typiske handelsbarrierer er:

- Bureaucrati
- Toldprocedurer
- Korruption
- Politiske, retslige og lovgivningsmæssige forhold
- Veterinære- og phytosanitære bestemmelser
- IPR-problemer
- Ugunstige investeringsbetingelser

EU's ministerråd vedtog den 23. april 2007 et forhandlingsmandat for EU's forhandlinger med ASEAN-landene om en frihandelsaftale. Det er intentionen, at EU forhandler med ASEAN som en samlet gruppe, men forhandlingerne med de mindst udviklede lande, Laos og Cambodia, udskydes til senere efter konsultation med de øvrige ASEAN-lande. Dette skyldes disse landes nuværende manglende politiske og økonomiske kapacitet. Burma vil hverken indgå i forhandlingerne eller nyde godt af en fremtidig aftale, med mindre der sker væsentlige og grundlæggende ændringer i de politiske forhold i landet.

De centrale udfordringer med henblik på at nedbringe handelsbarrierer i forhold til ASEAN er:

- aktivt at støtte en ambitiøs og substantiel forhandlingsproces om en EU-ASEAN frihandelsaftale.

- at de fattigste ASEAN-lande sikres den nødvendige støtte til implementering af aftalen, herunder i form af handelsrelateret teknisk bistand.

**Regeringen, juni 2007**