

Bruxelles, den 31. oktober 2018
(OR. en)

13801/18

WTO 277

FØLGESKRIVELSE

fra:	Jordi AYET PUIGARNAU, direktør, på vegne af generalsekretæren for Europa-Kommissionen
modtaget:	31. oktober 2018
til:	Jeppe TRANHOLM-MIKKELSEN, generalsekretær for Rådet for Den Europæiske Union
Komm. dok. nr.:	COM(2018) 728 final
Vedr.:	RAPPORT FRA KOMMISSIONEN TIL EUROPA-PARLAMENTET, RÅDET, DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG OG REGIONSUDVALGET om gennemførelsen af frihandelsaftaler 1. januar 2017 - 31. december 2017

Hermed følger til delegationerne dokument - COM(2018) 728 final.

Bilag: COM(2018) 728 final

Bruxelles, den 31.10.2018
COM(2018) 728 final

**RAPPORT FRA KOMMISSIONEN TIL EUROPA-PARLAMENTET, RÅDET, DET
EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG SOCIALE UDVALG OG REGIONSUDVALGET**

om gennemførelsen af frihandelsaftaler

1. januar 2017 - 31. december 2017

{SWD(2018) 454 final}

<u>TABEL 1</u>	<u>OVERSIGT OVER AFTALER, SOM ER OMFATTET AF DENNE RAPPORT (DEL 1)</u>	1
<u>TABEL 1</u>	<u>OVERSIGT OVER AFTALER, SOM ER OMFATTET AF DENNE RAPPORT (DEL 2)</u>	3
1.	<u>INDLEDNING</u>	4
2.	<u>OVERSIGT OVER DE VIGTIGSTE RESULTATER</u>	8
3.	<u>"NY GENERATION" AF FRIHANDELSAFTALER: SYDKOREA, COLOMBIA, ECUADOR, PERU, MELLEAMERIKA OG CANADA</u>	14
3.1	<u>FRIHANDELSAFTALE MELLEM EU OG SYDKOREA</u>	14
3.2	<u>EU'S HANDELSAFTALER MED COLOMBIA, ECUADOR OG PERU</u>	16
3.3	<u>EU'S ASSOCIERINGSAFTALE MED MELLEAMERIKA</u>	19
3.4	<u>Den samlede økonomi- og handelsaftale (CETA) mellem EU og Canada</u>	21
4.	<u>VIDTGÅENDE OG BREDE FRIHANDELSOMRÅDER (DCFTA'ER)</u>	23
5.	<u>"FØRSTE GENERATION" AF FRIHANDELSAFTALER</u>	27
5.1	<u>Schweiz</u>	27
5.2	<u>Norge</u>	28
5.3	<u>Middelhavslandene</u>	28
5.4	<u>Mexico</u>	30
5.5	<u>Chile</u>	32
5.6	<u>Toldunionen med Tyrkiet</u>	32
5.7	<u>Stabiliserings- og associeringsaftale med landene på Vestbalkan</u>	33
6.	<u>ØKONOMISKE PARTNERSKABSAFTALER (ØPA'ER) MED LANDE I AFRIKA, VESTINDIEN OG STILLEHAVSOMRÅDET (AVS-LANDENE)</u>	34
6.1	<u>Den økonomiske partnerskabsaftale med SADC-fællesskabet (Southern African Development Community)</u>	36
6.2	<u>Interims-ØPA'en med det østlige og sydlige Afrika (ESA)</u>	36
6.3	<u>Den økonomiske partnerskabsaftale med Det Caribiske Forum af AVS-Stater (CARIFORUM)</u>	36
6.4	<u>ØPA med Stillehavsområdet og ØPA'er med Ghana, Elfenbenskysten og Cameroun</u>	37
7.	<u>HANDEL OG BÆREDYGTIG UDVIKLING (TSD): OPDATERING OM DE SENESTE AKTIVITETER</u>	39
8.	<u>I FOKUS: HANDEL MED LANDBRUGSFØDEVARER UNDER FRIHANDELSAFTALERNE</u>	41

9. <u>OPDATERING OM IGANGVÆRENDE OG FREMTIDIGE</u> <u>AKTIVITETER</u>	44
10. <u>RETSHÅNDHÆVELSE</u>	46
<u>BILAG 1 – PRÆFERENCEUDNYTTELSE FOR IMPORT TIL EU</u>	47
<u>BILAG 2 – PRÆFERENCEUDNYTTELSE FOR EKSPORT FRA EU</u>	48
<u>BILAG 3 – FORKORTELSER</u>	49

**TABEL 1 OVERSIGT OVER AFTALER, SOM ER OMFATTET AF DENNE RAPPORT
(DEL 1)**

<u>"Ny generation" af frihandelsaftaler</u>	
Partner	Anvendt siden
Frihandelsaftale mellem EU og Sydkorea	1. juli 2011.
Frihandelsaftale mellem EU, Colombia, Peru og Ecuador	1. marts 2013 for Peru, 1. august 2013 for Colombia, 1. januar 2017 for Ecuador.
Associeringsaftale mellem EU og Mellemamerika	1. august 2013: Handelssøjlen anvendes for Honduras, Nicaragua og Panama. 1. oktober 2013: Costa Rica og El Salvador. 1. december 2013: Guatemala.
Den samlede økonomi- og handelsaftale (CETA) mellem EU og Canada	21. september 2017.
<u>Vidtgående og brede frihandelsområder (DCFTA'er)</u>	
EU-Georgien	1. september 2014, trådt i kraft den 1. juli 2016.
EU-Moldova	1. september 2014, trådt i kraft den 1. juli 2016.
EU-Ukraine	1. januar 2016, trådt i kraft den 1. september 2017.
<u>"Første generation" af frihandelsaftaler</u>	
Partner	Anvendt siden
Toldunion mellem EU og Tyrkiet	Associeringsaftale undertegnet i 1963. Sidste fase i toldunionen trådte i kraft den 1. januar 1996.
EU-Schweiz	1972.
EU-Norge	1. juli 1973.
EU-Israel	1. januar 1996.
EU-Jordan	1. maj 2002.
EU-Palæstina ¹	1. juli 1997.
EU-Tunesien	1. marts 1998.
EU-Marokko	18. marts 2000.
EU-Libanon	1. marts 2003.
EU-Egypten	21. december 2003.
EU-Algeriet	1. september 2005.
Global aftale mellem EU og Mexico	Frihandelsaftale for varer anvendt siden 1. juli 2000. Frihandelsaftale for tjenesteydelser anvendt siden 1. marts 2001.

¹ Denne betegnelse må ikke udlægges som en anerkendelse af en palæstinensisk stat og berører ikke de enkelte medlemsstaters holdninger til dette spørgsmål.

**TABEL 1 OVERSIGT OVER AFTALER, SOM ER OMFATTET AF DENNE RAPPORT
(DEL 2)**

<u>"Første generation" af frihandelsaftaler</u>	
Partner	Anvendt siden
Associeringsaftale mellem EU og Chile	1. februar 2003.
SAA mellem EU og den tidligere jugoslaviske republik Makedonien ²	Interimsaftale om handel 1. juni 2001.
SAA mellem EU og Albanien	Interimsaftale om handel 1. december 2006.
SAA mellem EU og Montenegro	Interimsaftale om handel 1. januar 2008
SAA mellem EU og Serbien	Interimsaftale om handel for Serbien: 1. februar 2009. For EU: 8. december 2009.
SAA mellem EU og Bosnien-Hercegovina	Interimsaftale om handel 1. juli 2008
SAA mellem EU og Kosovo ³	1. april 2016.
<u>Økonomiske partnerskabsaftaler (ØPA'er)</u>	
Partner	Anvendt siden
EU-Stillehavsområdet	28. juli 2014: Fiji. 20. december 2009: Papua Ny Guinea.
EU-Cariforum	29. december 2008: Antigua og Barbuda, Belize, Bahamas, Barbados, Dominica, Den Dominikanske Republik, Grenada, Guyana, Jamaica, Saint Kitts og Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent og Grenadinerne, Surinam samt Trinidad og Tobago.
EU-underregionen i det østlige og sydlige Afrika (ESA)	14. maj 2012: Madagascar, Mauritius, Seychellerne og Zimbabwe.
ØPA mellem EU og Centralafrika	4. august 2014: Cameroun.
ØPA mellem EU og SADC-fællesskabet (Southern African Development Community)	10. oktober 2016: Botswana, Lesotho, Namibia, Sydafrika og Swaziland. 4. februar 2018: Mozambique.
Interims-ØPA mellem EU og Ghana	15. december 2016.
Interims-ØPA mellem EU og Elfenbenskysten	3. september 2016.

² Stabiliserings- og associeringsaftale.

³ Denne betegnelse indebærer ingen stillingtagen til Kosovos status, og den er i overensstemmelse med UNSCR 1244/1999 og ICJ's udtalelse om Kosovos uafhængighedserklæring.

1. INDLEDNING

1.1. Hvorfor denne rapport?

Bilaterale og regionale frihandelsaftaler (FTA'er) er stærke drivkræfter for økonomisk vækst. Ved at styre globaliseringen bibringer de personer og virksomheder i Den Europæiske Union (EU) og i vores partnerlande betragtelige fordele. Frihandelsaftalerne bidrager i høj grad til resultaterne af EU's udenrigshandel, da de åbner nye markeder for eksportører og tilbyder et mere forudsigeligt, regelbaseret forretningsmiljø, som giver forbrugerne flere valgmuligheder og skærper konkurrencen. Samtidig med at fjernelsen af tolden og de ikke-toldmæssige hindringer bag grænsen stadig er et vigtigt træk ved handelsaftalerne, får andre elementer større og større betydning. Især er de regler, der støtter fri og fair handel (f.eks. vedrørende beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder og konkurrenceregler), og dem, der beskytter arbejdstagerrettigheder og miljø, rykket i forgrunden. Derudover kan nogle frihandelsaftaler give mulighed for et tættere samarbejde mellem parterne inden for en række områder, fra forskning og innovation til standardisering og klimaændringer.

Antallet af frihandelsaftaler, som EU har indgået, er steget, og det samme er offentlighedens interesse i deres virkninger. For at analysere de reelle og potentielle fordele ved de væsentligste frihandelsaftaler⁴ påtog Kommissionen sig i sin meddelelse "[Handel for alle](#)"⁵ hvert år at gøre status over disse aftalers gennemførelse og dermed kaste lys over fremskridtene, men også over de resterende udfordringer samt de skridt, som Kommissionen tager, for at frihandelsaftalerne kan nå deres fulde potentiale.

På linje med den [første rapport](#)⁶, der blev offentliggjort i november 2017, har denne anden årsrapport om gennemførelsen af frihandelsaftaler (i det følgende benævnt "rapporten") til opgave at øge bevidstheden om og gennemsigtigheden af den måde, hvorpå Kommissionen gennemfører disse frihandelsaftaler. Rapporten bør gøre det muligt for de andre EU-institutioner, medlemsstaterne, civilsamfundet, virksomhederne og alle med andel i EU's handelspolitik at undersøge og drøfte den måde, hvorpå EU gennemfører sine frihandelsaftaler i praksis. De oplysninger, der bliver indsamlet i denne forbindelse, vil endvidere blive brugt under fremtidige handelsforhandlinger. Derudover giver rapporten et brugbart indblik i, i hvilket omfang udviklingslandene udnytter frihandelsaftalerne med EU, og hvordan udviklingsbistanden kan skræddersyes bedre i overensstemmelse med den nyligt opdaterede strategi [Aid for Trade](#).

1.2 Data anvendt i rapporten

Når andet ikke er angivet, er de generelle handelsstatistikker⁷ i rapporten om handels- og investeringsstrømmenes udvikling baseret på de Eurostat-data (COMEXT), der var til

⁴ Der findes en oversigt over alle de handelsaftaler, som EU har forhandlet om og indgået, på: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

⁵ Europa-Kommissionens meddelelse "Handel for alle: En mere ansvarlig handels- og investeringspolitik", COM(2015) 497.

⁶ Meddelelse fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget af 17.11.2017. Bruxelles, den 9.11.2017, COM(2017) 654.

⁷ De generelle statistikker over handelen med varer og tjenesteydelser for de enkelte FTA-partnerlande findes i arbejdsdokumentet.

rådighed pr. 15. juli 2018⁸. Når andet ikke er angivet, er de nyeste årlige data for handel med varer fra 2017, mens de seneste oplysninger om tjenesteydelser og investeringer er fra 2016. Statistikkerne om præferenceudnyttelsesgrad (PUR)⁹ er baseret på administrative data indsamlet af importlandet. Præferenceudnyttelsesgraden viser, i hvilket omfang handelsstrømmene udnytter de præferencer, der er forbundet med en frihandelsaftale. Præferenceudnyttelsesgraden afspejler den andel af import eller eksport, der falder ind under en toldpræference, i forhold til den samlede import eller eksport, der var *berettiget* til præferencetold, pr. partnerland, dvs. den samlede værdi af import eller eksport, som var præferenceberettiget, divideret med den import/eksport, der rent faktisk fandt sted under præferenceordningen. Der er tale om præferenceberettiget import/eksport, hvis den anvendte præferencetoldsats er lavere end den anvendte mestbegunstigelsesats. Derfor er toldfri handel i forbindelse med mestbegunstigelsesbehandling ikke medtaget i beregningerne.

Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra FTA-partnerne er baseret på tal fra Eurostat. Eurostat sammenholder toldsats og handelsstrømme for at opbygge et datasæt, hvorfra Kommissionen kan trække oplysninger ud om den behandling, et produkt er berettiget til, og det omfang, i hvilket denne behandling anvendes. Det opnåede datasæt er harmoniseret og konsekvent¹⁰ og gør det muligt at foretage sammenligninger mellem partnerlande og fra år til år.

Til gengæld anvender Kommissionen administrative data indsamlet af de forskellige importerende tredjelande til at beregne præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til FTA-partnere. Disse statistikker er ikke harmoniseret. Derfor bør direkte sammenligninger mellem partnerlande eller med EU-import udelukkende ses som vejledende. Præferenceudnyttelsesgraden oplyses kun, når der har været tilstrækkeligt pålidelige data til rådighed.

1.3 Rapportens omfang og opbygning

Denne rapport indeholder en opdatering om Kommissionens aktiviteter i forbindelse med gennemførelsen af frihandelsaftaler og opsummerer den væsentligste udvikling i de 35 største EU-handelsaftaler med 62 partnerlande, der blev anvendt i mindst nogle måneder i 2017 (se tabel I). Der findes detaljerede oplysninger om de enkelte aftaler i det arbejdsdokument, der ledsager denne rapport.

- I afsnit 2 opsummeres nogle af de vigtigste resultater på de hovedområder, der er dækket af aftalerne, med en beskrivelse af de opnåede fremskridt og de udestående spørgsmål.

⁸ For så vidt angår associeringsaftalen med Mellemamerika er der store forskelle mellem Eurostat og de mellemamerikanske statistikker. Af konsekvenshensyn anvendes der kun data fra Eurostat.

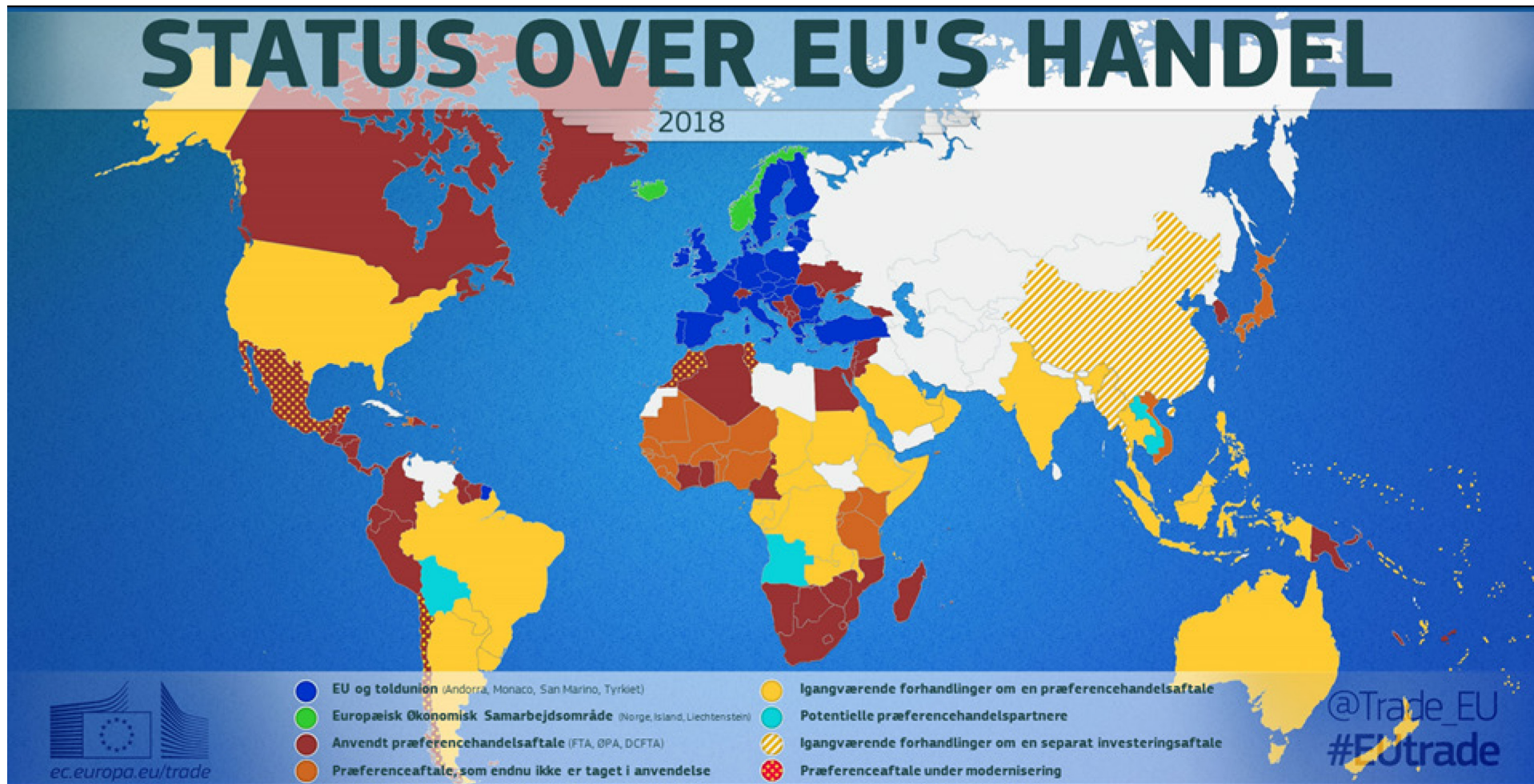
⁹ Oplysninger om præferenceudnyttelsesgraden pr. partnerland findes i bilag 1 og 2.

¹⁰ Der er dog stadig en vis fejlmargen, da dataene ikke fanger visse ændringer i importens præferencestatus, f.eks. i forbindelse med importørers krav om præferencetold, efter at varerne er blevet fortoldet, og toldmyndighedernes kontrol og efterfølgende afvisning af præferencetold, efter at varerne er blevet frigivet.

- Afsnit 3-6 omfatter højdepunkterne inden for de enkelte kategorier af frihandelsaftaler:
 - "ny generation" af frihandelsaftaler (afsnit 3)
 - vidtgående og brede frihandelsområder (DCFTA'er) (afsnit 4)
 - "første generation" af frihandelsaftaler (afsnit 5) og
 - økonomiske partnerskabsaftaler (afsnit 6).
- I afsnit 7 ses der på opfyldelsen af forpligtelserne i forbindelse med handel og bæredygtig udvikling (TSD).
- I afsnit 8 gøres der status over handelen med landbrugsfødevarer under frihandelsaftalerne.
- I afsnit 9 gennemgås Kommissionens igangværende arbejde for at øge bevidstheden om og forbedre anvendelsen af frihandelsaftaler.
- I afsnit 10 gøres der status over retshåndhævelsesaspekterne.

STATUS OVER EU'S HANDEL

2018



2. OVERSIGT OVER DE VIGTIGSTE RESULTATER

2.1 Baggrund

Frihandelsaftaler er vigtige katalysatorer med hensyn til at åbne markeder og skabe de rammebetingelser, der er fremmende for handel og investering. Handelsaftaler giver EU-virksomheder mulighed for at øge deres eksport og import, hvilket er med til at øge EU's bruttonationalprodukt (BNP). Det ligger også fast, at der er en klar forbindelse mellem beskæftigelse (i EU og i udlandet) og den merværdi, som EU-eksport til resten af verden genererer¹¹. Frihandelsaftalerne har imidlertid også en række supplerende mål, både generelle og specifikke for de enkelte partnerlande eller -regioner. EU lægger vægt på at sikre, at handelspolitikken også fremmer værdier såsom beskyttelse af menneskerettigheder, arbejdstagerrettigheder og miljø og bekæmpelse af klimaændringer.

Derudover bygger de vidtgående og brede frihandelsområder (DCFTA'erne) med vores østlige naboskabs partnere Moldova, Ukraine og Georgien i høj grad på gradvis tilnærmelse af disse landes lovgivning til gældende EU-ret. De økonomiske partnerskabsaftaler (ØPA'er) med lande i Afrika, Vestindien og Stillehavet (AVS-landene) er asymmetriske aftaler, der giver vores partnerlande told- og kvotefri adgang til EU-markedet, ledsaget af teknisk bistand og udviklingsstøtteforanstaltninger. Aftalerne med landene på Vestbalkan bygger på et stærkt europæisk perspektiv, hvor disse lande opfattes som kandidater til fremtidigt EU-medlemskab.

Gennemførelsen af frihandelsaftaler følger i sagens natur efter forhandlingsprocessen og skal tilpasses for at sikre, at de specifikke politiske målsætninger i hver enkelt aftale bliver opfyldt. Der kan kun drages fornuftige konklusioner, når en aftale er blevet anvendt gennem flere år. For at undersøge aftalernes virkning har Kommissionen foretaget efterfølgende evalueringer af EU's "første generation" af frihandelsaftaler med Chile (2012) og Mexico (2016), og den er ved at være færdig med en tilbundsgående analyse af EU's første "nye generation" af frihandelsaftaler med Sydkorea. Indgåelsen i 2016 af den samlede økonomi- og handelsaftale (CETA) med Canada markerede en ny milepæl med hensyn til omfang og indhold, og dette vil også blive afspejlet i aftalens gennemførelse.

Jo mere ambitiøs og vidtrækkende en handelsaftale er, jo mere kompleks og ressourceintensiv er dens gennemførelse. Derfor er det i dag endnu mere afgørende, at vores vigtigste frihandelsaftaler overvåges regelmæssigt og systematisk. Ved at finde ud af, hvad der virker, og hvad der ikke virker i de forskellige aftaler, kan man tilpasse forhandlingerne om nye aftaler og moderniseringen af eksisterende aftaler. Kommissionen lægger derfor vægt på, at der er en gnidningsløs overgang fra forhandlings- til gennemførelsesfasen, og at man er bedre forberedt på den dag, hvor en ny aftale begynder at blive midlertidigt anvendt, hvilket også fremgår af CETA og den økonomiske partnerskabsaftale med Japan. Effektiv gennemførelse af frihandelsaftaler kan derfor ses som en del af den handelspolitiske cyklus.

¹¹ Se artikel af José M. Rueda-Cantuche og Nuno Sousa fra februar 2016: "EU Exports to the World: Overview of Effects on Employment and Income", http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154244.pdf

2.2 Handel med varer¹²

EU's samlede handel under frihandelsaftaler beløb sig i 2017 til 1 179 mia. EUR, hvilket er ca. 32 % af EU's samlede handel med tredjelande (omkring 3 737 mia. EUR samme år). Vores største handelspartnere under frihandelsaftaler er Schweiz, som tegner sig for 7 % af den samlede handel med lande uden for EU, efterfulgt af Tyrkiet med 4,1 %, Norge med 3,4 % og Sydkorea med 2,7 %. Den samlede import under EU's frihandelsaftaler i 2017 beløb sig til ca. 542 mia. EUR, mens den samlede eksport lå på omkring 637 mia. EUR.

I 2017 steg den samlede handel med varer, navnlig EU-eksporten. De steder, hvor EU-eksporten faldt, ser det ud til, at det primært skyldtes eksterne faktorer¹³, som påvirkede det pågældende partnerlands økonomi, og ikke funktionsfejl i frihandelsaftalen som sådan. En sektoranalyse af handelsstrømmene viste store stigninger i EU-eksporten af landbrugsfødevarer og motorkøretøjer til nogle af vores partnere under den "nye generation" af frihandelsaftaler. På samme tid er der et stort uudnyttet potentiale inden for visse sektorer, såsom transportudstyr og maskiner, hvor den underliggende eksportværdi og de potentielle toldbesparelser er forholdsvis høje i alle EU-medlemsstater og FTA-partnerlande. Ifølge en ny undersøgelse foretaget af GD TRADE kunne EU-eksportører f.eks. spare anslåede 15 mia. EUR årligt, hvis de udnyttede præferencerne i 18 EU-frihandelsaftaler fuldt ud¹⁴.

2.3 Præferenceudnyttelsesgrad (PUR)¹⁵

Præferenceudnyttelsesgrad for import til EU fra FTA-partnere

I 2017 kunne der konstateres en positiv udvikling for især de latinamerikanske lande Chile og Mexico samt EFTA-partnerne Norge og Schweiz, som var i stand til at udnytte de præferenceordninger, som EU tilbød i frihandelsaftalerne, bedre. Generelt udnyttede FTA-partnerne i Middelhavslandene frihandelsaftalernes præferenceordninger godt, og det samme gjorde flere Andeslande som f.eks. Ecuador. Tendensen var også positiv i de mellemamerikanske lande, navnlig i El Salvador og Panama.

Præferenceudnyttelsesgrad for eksport fra EU til FTA-partnere

Det er stadig i mange tilfælde en udfordring at beregne præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til FTA-partnere, da der enten ikke findes data eller mangler pålidelige data. Det bør bemærkes, at som sidste år var dataene om præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til FTA-partnerne også i år vanskeligt tilgængelige i nogle FTA-partnerlande, og i

¹² Kilde: Eurostat.

¹³ Den specifikke politiske og geopolitiske kontekst kan have betydning for handelsstrømmene på lige fod med andre faktorer, der ikke nødvendigvis har noget at gøre med gennemførelsen af frihandelsaftalerne.

¹⁴ Se undersøgelse af Nilsson og Preillon (2018), http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf.

¹⁵ Det underliggende begreb er forklaret nærmere i afsnit 1.3 ovenfor. Præferenceudnyttelsesgraden pr. partnerland findes i bilag 1 og 2.

nogle tilfælde viste de modtagne data sig at være upålidelige eller inkonsekvente¹⁶. Dette skyldes, at de enkelte partnerlande bruger deres egne metoder til at indsamle oplysninger om import og indberette disse. I nogle tilfælde skyldes dataenes utilstrækkelighed manglende kapacitet og ekspertviden, mens nogle lande hævder, at de slet ikke indsamler sådanne data.

Kommissionen har påpeget problemet over for de berørte partnerlande gennem de institutionelle strukturer i de pågældende frihandelsaftaler til fremme af regelmæssige udvekslinger mellem parterne. I de allernyeste frihandelsaftaler startende med CETA vil der blive indføjet en bindende bestemmelse om regelmæssig udveksling af handelsdata.

På baggrund af de oplysninger, der var til Kommissionens rådighed, var der forbedringer i præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til en række FTA-partnere, herunder Sydkorea, hvor præferenceudnyttelsesgraden var steget fire år i træk, samt Georgien og Chile. Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til vores største FTA-handelspartner, Schweiz, lå stabilt på ca. 80 %. Trods denne positive udvikling er der fortsat plads til forbedringer i EU-eksportørernes anvendelse af frihandelsaftalerne. Kommissionen arbejder på at forbedre de europæiske virksomheders anvendelse af frihandelsaftalerne med flere forskellige foranstaltninger, som har til formål at give mere hensigtsmæssige oplysninger og praktisk vejledning om komplekse spørgsmål som f.eks. oprindelsesregler. Kommissionen arbejder endvidere på at forbedre sin markedsadgangsdatabase og helpdesk for handel i tæt samarbejde med EU-medlemsstaterne og erhvervslivet for at tilpasse dem de små og mellemstore virksomheders (SMV'ernes) behov.

2.4 Tjenesteydelser og investeringer

Alle den "nye generation" af frihandelsaftaler og DCFTA'er indeholder ambitiøse bestemmelser om tjenesteydelser og investeringer. De allernyeste (f.eks. CETA og den økonomiske partnerskabsaftale (ØPA) med Japan) hjælper med at etablere og solidificere en lovramme, som forenkler leveringen af tjenesteydelser og samtidig beskytter forbrugerne. CETA og EU's frihandelsaftaler med Singapore og Vietnam indeholder endvidere avancerede bestemmelser om investeringsbeskyttelse. EU's frihandelsaftaler går videre end WTO, da de liberaliserer investeringer, ikke kun inden for tjenesteydelsessektoren, men i de fleste økonomiske sektorer, herunder produktion og landbrug. Dette gør det lettere for EU-leverandører af tjenesteydelser og investorer at gøre forretning, idet det giver et mere forudsigeligt miljø og øget retssikkerhed.

Når det er sagt, gør manglen på detaljerede data det vanskeligt at måle frihandelsaftalernes præcise indvirkning på handelen med tjenesteydelser og udenlandske direkte investeringer (UDI). Frihandelsaftalernes indvirkning på tjenesteydelsessektoren skal derfor undersøges nærmere, så vi kan få et mere klart billede. Her følger nogle af de væsentligste resultater, der hidtil er opnået:

- ✓ Handelen med tjenesteydelser er taget til under den "nye generation" af frihandelsaftaler med Sydkorea, Colombia, Ecuador, Peru og Mellemamerika, siden aftalerne trådte i kraft.

¹⁶ F.eks. vedrører de indberettede oplysninger om præferenceimport nogle gange toldpositioner, som ikke falder ind under nogen præferenceordning. Nogle gange er der store forskelle mellem den indberettede samlede import og eksport ifølge Eurostat. Kommissionen udligner disse forskelle ved at fjerne handel i toldpositioner, for hvilke der ikke findes nogen præference i henhold til GD for Handels markedsadgangsdatabase (bl.a. hvor MFN=0).

For Mellemamerika nåede handelen med tjenesteydelser i 2016 f.eks. op på næsten 40 % af værdien af den samlede handel, hvor Panama alene stod for over halvdelen af denne fremgang.

- ✓ En lignende opadgående tendens ser man for den "første generation" af aftaler med Chile og Mexico. De moderniserede aftaler vil afstedkomme yderligere forbedringer. Navnlig Mexico har forpligtet sig til at holde landets markeder for tjenesteydelser åbne for EU-leverandører og har gjort store og ambitiøse indrømmelser.
- ✓ I den "første generation" af aftaler med vores Middelhavspartnere er bestemmelserne om investeringer og tjenesteydelser meget begrænsede, da de først og fremmest fokuserer på varer. Udviklingen i handelen med tjenesteydelser og investeringer har generelt været positiv trods den seneste tids nedgang i turistbranchen i nogle lande som følge af ustabilitets- eller sikkerhedsproblemer.
- ✓ Værdien af handelen med tjenesteydelser, som EU-virksomheder leverer i Schweiz og omvendt, er i hastig stigning med en positiv balance for EU.
- ✓ Handelen med tjenesteydelser og investeringer med Ukraine og Moldova under DCFTA'erne steg fortsat i 2016 efter den økonomiske og politiske krise, men dette er endnu ikke tilfældet for Georgien.
- ✓ Blandt de eksisterende økonomiske partnerskabsaftaler omfatter kun den, der er indgået med landene i Vestindien, tjenesteydelser, investeringsliberalisering og andre handelsrelaterede emner, mens andre økonomiske partnerskabsaftaler er forsynet med rendezvousklausuler om, at forhandlingerne om disse emner skal tages op på et senere tidspunkt.

2.5 Opnåede fremskridt og væsentligste åbne spørgsmål

Kommissionen bruger frihandelsaftalernes institutionelle ramme til at tage fat på konkrete problemer med partnerlandene, og dette blev gjort med succes i 2017¹⁷. Her følger nogle af de hidtil væsentligste resultater og udestående spørgsmål:

Sundheds- og plantesundhedsforanstaltninger (SPS)

- ✓ Chile åbnede sit marked for oksekød fra EU ved at fjerne de resterende hindringer for kødudskæringer og tilpasse vilkårene i eksportsundhedscertifikater.
- ✓ Peru gav næsten fuld markedsadgang til mejeriprodukter fra EU.
- ✓ Colombia, Costa Rica og Panama forbedrede deres SPS-procedurer, herunder prelisting af EU-virksomheder.

¹⁷ Se også Kommissionens 2018-rapport om handels- og investeringsbarrierer: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf

- ✓ Moldova vedtog og påbegyndte gennemførelsen af en SPS-strategi, og Georgien vedtog en lovgivningsmæssig køreplan.
- Det er fortsat forbudt at eksportere europæisk oksekød til Sydkorea. Dette spørgsmål blev rejst igen i SPS-Komitéen den 6. september 2017.
- I Colombia er der stadig flere besværlige SPS-relaterede procedurer i forbindelse med planteprodukter. I Peru er der gjort begrænsede fremskridt med godkendelsen af harmoniserede certifikater for import af kødprodukter.
- For nogle af vores DCFTA-partnere, f.eks. Georgien, skal den institutionelle kapacitet med hensyn til kontrol af fødevarer sikkerheden stadig forbedres. Moldova skal opgradere sin kapacitet inden for laboratoriediagnostik til overvågning af og tilsyn med dyresygdomme.

Tekniske og administrative handelshindringer

- ✓ Mexico fjernede hindringerne for registrering og godkendelse af sundhedsprodukter og landbrugskemikalier.
- ✓ Tyrkiet ophævede eksportrestriktionerne på kobber- og aluminiumsskrot og fjernede papirprodukter fra importovervågningsordningen.
- ✓ Colombia ændrede sine love for at skabe fælles spilleregler for import og salg af spiritus fra hjemmemarkedet og importeret spiritus og bebudede indførelsen af fælles spilleregler for importerede lastbiler (skønt disse forpligtelser stadig venter på at blive gennemført).
- Ukraine forbød fortsat eksport af trækævla, og der blev kun gjort små fremskridt i arbejdet med skovbrugslovgivningen, der skulle fjerne denne handelsrestriktion.
- Nogle Middelhavslande, herunder Algeriet, Egypten, Marokko og Tunesien, anvender besværlige registreringsordninger, certificeringsprocesser, teknisk kontrol i havne og inspektion af industriprodukter inden afsendelse eller krav om lokalt indhold ved offentlige udbud.
- I Tyrkiet omfattede de handelsrestriktive foranstaltninger forskelsbehandling af EU-eksport af traktorer, eksportrestriktioner på lædervarer samt Tyrkiets lokaliseringspolitik inden for lægemiddelsektoren.

Geografiske betegnelser (GI)

- ✓ EU's geografiske betegnelse "Prosecco" og det tilhørende internationale varemærke er nu retligt beskyttet i Moldova.
- Med hensyn til Sydkorea har der været problemer med at få føjet flere af EU's geografiske betegnelser til den liste, der er beskyttet i henhold til frihandelsaftalen.

Offentlige indkøb

- ✓ Ukraine har vedtaget en omfattende køreplan for offentlige indkøb, endnu et skridt i retning af et mere gennemsigtigt og åbent offentligt indkøbssystem.
- På grund af manglende gennemsigtighed kan EU-konkurrenter endnu ikke drage fordel af åbningen af markederne for lokale indkøb i nogle lande i det østlige partnerskab.

Erhvervsklima, investeringer, markedsadgang for SMV'er

- ✓ Mexico har forbedret adgangen til udenlandske direkte investeringer ved at fjerne grænsen for, hvor stor en del af en virksomheds aktiekapital der må komme fra udenlandske investorer, i betydningsfulde sektorer, herunder telekommunikation, energi og forsikringsinstitutioner.
- ✓ Flere lande i Euro-Middelhavsområdet har foretaget ændringer i deres love, der regulerer investeringer, i et forsøg på at tiltrække flere udenlandske direkte investeringer: F.eks. har Egypten og Tunesien vedtaget en ny investeringslov, Algeriet har ændret sin investeringskodeks, Palæstina har vedtaget en række love, som sigter på at forbedre investeringsklimaet, og Jordan og Marokko har etableret nye institutioner til at udvikle investeringer. Effektiv gennemførelse bliver af afgørende betydning for disse foranstaltningers succes.
- Korruption og dårlig forvaltning påvirkede fortsat de europæiske virksomheder i nogle af landene på Vestbalkan og i det østlige naboskab.

3. "NY GENERATION" AF FRIHANDELSAFTALER: SYDKOREA, COLOMBIA, ECUADOR, PERU, MELLEAMERIKA OG CANADA

Ved "ny generation" af frihandelsaftaler forstås i denne rapport omfattende frihandelsaftaler forhandlet efter 2006 med udvalgte tredjelande. Af de anvendte aftaler tilhører frihandelsaftalerne med Sydkorea, Colombia, Peru, Ecuador, Mellemamerika og Canada denne kategori. Disse aftaler rækker typisk videre end nedsat told og handel med varer og dækker også tjenesteydelser og offentlige indkøb. Aftalerne med Sydkorea og Canada indeholder endvidere bestemmelser om en højere grad af investeringsliberalisering, og derudover dækker CETA investeringsbeskyttelse (som dog endnu ikke bliver midlertidigt anvendt) og reguleringssamarbejde. Solide bestemmelser om handel og bæredygtig udvikling (TSD) er en central del af alle handelsaftaler i den "nye generation", der er indgået siden 2010.

3.1 FRIHANDELSAFTALE MELLEM EU OG SYDKOREA

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Frihandelsaftalen har været i kraft i syv år. I 2017 steg EU's handel med Sydkorea kraftigere (5,7 % om året i gennemsnit over de sidste 7 år) end den samlede udenrigshandel mellem EU og tredjelande, der steg med 3,8 %, og frihandelsaftalen var en drivkraft bag denne udvikling. EU's import steg mere end EU's eksport, støttet af den europæiske økonomis genopblomstring og en kraftig indenlandsk efterspørgsel på EU-siden.

EU's eksport til Sydkorea af motorkøretøjer voksede igen med 7,3 %, efter at den var faldet med 7,5 % i 2016.

EU's eksport til Sydkorea og import fra Sydkorea i landbrugsfødevarer sektoren steg med henholdsvis 10 % og 11 %, hvilket oversteg den konstaterede vækstrate for EU's samlede eksport og import af landbrugsfødevarer til og fra samtlige FTA-partnere (som lå på henholdsvis 4 % og 5 %). Toldkontingenterne¹⁸ for følsomme landbrugsprodukter blev også udnyttet bedre af EU-eksportørerne end i de foregående to år.

I 2017 havde EU et overskud på 2,6 mia. EUR i handelen med landbrugsfødevarer med Sydkorea. I perioden 2010 til 2017 er EU-eksporten af landbrugsfødevarer til Sydkorea steget med 113 %, mens importen fra Sydkorea er steget med 212 % (sidstnævnte dog fra en meget lav værdi, fra 65 til 203 mio. EUR).

Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Sydkorea lå på 74,3 %, den højeste nogensinde. Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Sydkorea steg også en smule fra 87 % i 2016 til 88 % i 2017.

EU's handel med tjenesteydelser med Sydkorea udgør ca. 1 % af handelen med tjenesteydelser med lande uden for EU. I perioden 2010-2016 steg EU-eksporten af tjenesteydelser med 70 %. I 2016 faldt EU-eksporten en smule med 3,6 %, og EU-importen faldt med 3,3 % sammenlignet med 2015. I den samme periode steg EU's indgående UDI-

¹⁸ Toldkontingenterne sætter en mængdemæssig grænse for et bestemt tidsrum for import af et beskyttet produkt fra hjemmemarkedet. Hvis denne mængde overskrides, bliver importtolden højere.

beholdninger med 46 %, og EU's udgående UDI-beholdninger (EU-investeringer i Sydkorea) steg med 34 %.

Korea har fået smag for italiensk vin

Vinbedriften Col d'Orcia har produceret vin i Toscana siden 1890 og er berømt for sin Brunello di Montalcino-vin, der er typisk for regionen. Col d'Orcia har eksporteret sin vin til hele verden i 45 år takket være EU's handelsaftaler. Sydkorea er et særdeles stærkt marked for Col d'Orcia, da frihandelsaftalen mellem EU og Korea har fjernet tolden og sat virksomheden i stand til at tilbyde sine produkter til langt mere konkurrencedygtige priser. Col d'Orcia eksporterer nu hvert år over 1 500 flasker vin.

Det svenske nanoteknologiselskab Insplorion erobrer Korea

Det svenske selskab Insplorion bruger banebrydende nanoteknologi til at fremstille ultrahøjtydende batterisensorer, luftkvalitetssensorer og forskningsudstyr. Insplorion tilbyder en teknologi, der anvendes til at måle og afhjælpe luftforurening og øge energioutput, navnlig i kraft af en forbedret opladningshastighed og lavere omkostninger. Selskabets løsninger kan anvendes til en lang række formål, lige fra at øge elkøretøjers rækkevidde til billigere energilagring og sikrere batterier. I lyset af den tiltagende urbanisering og luftforurening i lande som Sydkorea er behovet for konkurrencedygtige luftkvalitetssensorer steget eksponentielt. Frihandelsaftalen mellem EU og Korea har gjort det meget lettere for Insplorion at sælge sine forskningsinstrumenter til koreanske batteriproducenter. Aftalen støtter endvidere det strategiske samarbejde mellem Insplorion og virksomhedens koreanske partnere, som er altafgørende for virksomhedens innovation.

EU-handelsaftale sikrer job i den tyske ingeniørbranche

Kolbus, som blev grundlagt i 1775, er et tysk selskab fra Nordrhein-Westfalen, der er specialiseret i bogbinder- og papirforarbejdningsmaskiner. Takket være frihandelsaftalen mellem EU og Korea har den tyske fabrikant fundet rentable markeder i Sydkorea. Siden 2015 har Kolbus fordoblet sin eksport til Sydkorea. En af de afgørende faktorer bag Kolbus' succes er, at tolden er faldet fra 8 % til nul i kraft af aftalen, hvilket giver en potentiel besparelse på mindst 25 000 EUR/maskine. Maskiner er Tysklands næststørste eksportvare med en samlet værdi på omkring 3,14 mia. EUR, kun overgået af motorkøretøjer (årlig eksportværdi på 6 mia. EUR).

Arbejdstagerrettigheder

Kommissionen gav fortsat udtryk for stor bekymring og optrappede sine meddelelser til den nye sydkoreanske regering vedrørende arbejdstagerforpligtelser i henhold til frihandelsaftalen.

De rejste spørgsmål omfattede utilstrækkelige fremskridt med hensyn til de arbejdsmarkedsreformer, der er nødvendige for at sikre overholdelse af princippet om foreningsfrihed og ret til kollektive overenskomstforhandlinger, der stammer fra Koreas medlemskab af Den Internationale Arbejdsorganisation (ILO), og med hensyn til ratificering af fire resterende grundlæggende ILO-konventioner¹⁹. Kommissionen mindede også om [Europa-Parlamentets betænkning](#)²⁰ og civilsamfundets opfordringer til, at der indledes en formel tvistbilæggelsesprocedure under TSD-kapitlet i frihandelsaftalen.

Efter EU's interventioner har Sydkorea for nylig meddelt EU, hvilke tiltag regeringen agter at iværksætte på nationalt plan for at ratificere de fire udestående grundlæggende ILO-konventioner (se: [resumé af drøftelserne på det sjette møde i TSD-udvalget](#)). Sydkoreas tilgang består i at foretage de nødvendige lovændringer, inden landet tiltræder ILO-konventionerne. Sydkorea har iværksat en række tiltag, som er blevet meddelt EU. Kommissionen overvåger fortsat nøje denne proces og reagerer i overensstemmelse hermed på udviklingen i Sydkorea.

Efterfølgende evaluering af frihandelsaftalen mellem EU og Sydkorea

I overensstemmelse med Kommissionens meddelelse "Handel for alle" er den for øjeblikket i færd med at forberede offentliggørelsen af sin første efterfølgende tilbundsgående analyse af resultaterne af frihandelsaftalen mellem EU og Sydkorea. De indhøstede erfaringer vil hjælpe med at forbedre udformningen af andre frihandelsaftaler, der er under forhandling, samt gennemførelsen af de frihandelsaftaler, der er indgået på det seneste.

3.2 EU'S HANDELSAFTALER MED COLOMBIA, ECUADOR OG PERU

Handelsaftalen med Colombia og Peru er i sit femte gennemførelsesår og fungerer godt. Den havde en stabiliserende virkning i forbindelse med de faldende råvarepriser, der påvirkede økonomien i landene i Det Andinske Fællesskab i 2015-2016. Aftalen har skabt omfattende forretningsmuligheder, som i stigende grad udnyttes af virksomheder på begge sider. I januar 2017 tilsluttede Ecuador sig aftalen med Colombia og Peru.

¹⁹ Konvention 87 om foreningsfrihed, konvention 98 om retten til at organisere sig og føre kollektive forhandlinger, konvention 29 om tvangsarbejde og konvention 105 om afskaffelse af tvangsarbejde.

²⁰ Europa-Parlamentets beslutning af 18.5.2017 om gennemførelsen af frihandelsaftalen mellem Den Europæiske Union og Republikken Korea (2015/2059(INI)).

Aftalen har haft en særdeles positiv virkning for SMV'er. Ifølge colombianske statistikker eksporterede i alt 1 155 colombianske virksomheder til EU i 2017, heriblandt 328 SMV'er og 582 mikrovirksomheder, og det uden at tage minesektoren i betragtning.

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

I 2017 rapporterede alle tre partnere om en stigning i den bilaterale handel med EU, hvorved de vendte tendensen fra 2015 og 2016 – 7 % for Colombia, 16 % for Peru og imponerende 20 % i det første gennemførelsesår for Ecuador.

Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Colombia og Peru forblev stabil på henholdsvis 97 % og 96 %, og Ecuador udnyttede præferencerne med 97 %. Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Colombia lå i 2017 på 68 %, et mindre fald fra 71 % i 2016, samt på 52 % for Peru og 42 % for Ecuador.

EU-eksporten af landbrugsprodukter til de tre Andeslande steg fortsat og forventes at ville stige yderligere, når SPS-kapitlet er gennemført fuldt ud. Colombia og Peru har forbedret anvendelsen af deres toldkontingenter i 2017, og det samme gælder EU-eksportørerne. For Ecuador, som først lige har tilsluttet sig aftalen, er anvendelsen på begge sider fortsat lav. I 2017 blev stabiliseringsmekanismen for bananer udvidet til også at omfatte Ecuador. Ud over landbrugssektoren har også flere industrisektorer, herunder sektorerne for lægemidler, maskiner og motorkøretøjer, nydt godt af den forbedrede markedsadgang.

Handelen med tjenesteydelser lå rimelig stabilt, og EU har haft et stort overskud i forhold til samtlige partnere. EU er fortsat den største udenlandske investor i Colombia og Peru. EU's UDI-beholdninger i Ecuador er stadig små som følge af komplekse retsfor skrifter og juridiske procedurer samt mangler i retshåndhævelsen af kontrakter.

Frugt fra Peru og Colombia er en vigtig ingrediens i et luxembourgsk firmas vækst

Harald-Sven Sontags virksomhed TUKI med hovedsæde i Luxembourg producerer og sælger eksotiske frugtjuicer i Luxembourg, Belgien, Frankrig og Tyskland. For at kunne tilbyde naturlige produkter af høj kvalitet bruger Sontag guanabana-, lulo- og mora-frugter, som importeres fra Colombia. Salget uden for Luxembourg tegner sig for 20 % af omsætningen, og Harald-Sven sigter nu mod at fordoble dette salg.

Med hjælp fra EU's handelsaftale og en stigende popularitet, der kræver endnu større mængder frugt, har TUKI nu planer om at købe frugt direkte fra colombianske producenter. Ved at købe frugterne direkte vil Harald-Sven yderligere kunne udvide sin forretning.

En svævebane til Bogotá fremstillet i Østrig

Doppelmayr, som er beliggende i Vorarlberg i Østrig, startede ud som et lille værksted og er nu en verdensførende producent af svævebaner. Frihandelsaftalen mellem EU og

Colombia har hjulpet Doppelmayr med at få fodfæste i Sydamerika. I kraft af aftalen mellem EU og Colombia har Doppelmayr bygget en svævebane, der kan transportere 2 600 personer i timen, og som efter planen skal sluttes til det offentlige transportsystem i Bogotá i 2018. Doppelmayrs succes er også til gavn for lokale østrigske leverandører: Virksomheden har indgået kontrakter med firmaer i og omkring Wolfurt til en værdi af over 50 mio. EUR. Doppelmayrs bidrag til Vorarlbergs økonomi ligger på omkring 158 mio. EUR om året, mens de årlige ordrer fra østrigske virksomheder har en værdi på 325 mio. EUR.

Frihandelsaftalen mellem EU og Colombia giver Kaeser Kompressoren vinger

KAESER Kompressoren, en mellemstor familieejet virksomhed fra Bayern i Tyskland, blev grundlagt for 100 år siden og fremstiller trykluftsystemer på fabrikkerne i Coburg (Bayern) og Gera (Thüringen). Virksomheden beskæftiger i dag 6 000 personer på verdensplan og eksporterer 90 % af sin produktion til lande rundt omkring i verden. EU's handelsaftale med Colombia har givet Kaeser mulighed for at udvide virksomhedens colombianske datterselskab Kaeser Compresores, navnlig takket være den gradvise sænkelse af importtolden, som forsvinder helt i 2019. Compresores de Colombia beskæftiger 200 mand.

"EU's handelsaftale med Colombia har givet virksomheden mulighed for at forbedre salget på det voksende colombianske marked markant takket være den lavere importtold", siger Nelson Lopez, administrerende direktør i KAESER Compresores de Colombia.

Fremskridt i gennemførelsen og uløste problemer

Der kunne konstateres flere positive tiltag i 2017. Efter EU's klage i WTO ophævede Colombia restriktionerne på importeret spiritus ved at ændre sin spirituslovgivning. Sideløbende hermed bebudede Colombia også indførelsen af fælles spilleregler for importerede lastbiler, skønt disse forpligtelser stadig venter på at blive gennemført. Derudover afklarede Colombia sine forpligtelser i henhold til aftalens bilag om statslige indkøb, som skulle forbedre de europæiske virksomheders adgang til udbud på lokalt plan. Peru gav næsten fuld adgang til markedet for mejeriprodukter.

De uløste problemer, som Kommissionen arbejder på sammen med sine partnere i handelsudvalget, omfatter tekniske handelshindringer i Colombia og afgiftsmæssig forskelsbehandling i Peru, hvor "Pisco" ydes afgiftsmæssig særbehandling, og importeret spiritus forskelsbehandles. EU-eksporten af landbrugsfødevarer er stadig underlagt restriktioner i form af besværlige obligatoriske importlicenser og vilkårlige begrænsninger af toldkontingenterne i Ecuador. Derudover forsøger EU fortsat at få de tre andinske FTA-partnere til at acceptere, at forsendelser af produkter med oprindelsesstatus, der er i transit i et tredjeland, deles op.

Arbejdstagerrettigheder og miljøbeskyttelse

EU's andinske FTA-partnere har været mere åbne over for at drøfte gennemførelsen af arbejdstager- og miljøbestemmelser under TSD-kapitlet. EU har indledt samarbejdsaktiviteter med alle tre partnerlande, herunder vedrørende arbejdstilsyn og formalisering af arbejdet med Peru og gennemførelse af konventionen om international handel med udryddelsestruede vilde dyr og planter (CITES), cirkulær økonomi og virksomhedernes sociale ansvar med Colombia. I samarbejdet med Ecuador blev der året igennem iværksat tiltag for at øge bevidstheden og opbygge kapacitet til at bistå med den indledende fase af gennemførelsen af TSD-kapitlet.

De tre FTA-partnere står fortsat over for store udfordringer. Peru skal forbedre sine indenlandske høringsmekanismer mærkbart og optrappe indsatsen for at overholde landets materielle forpligtelser. Som svar på gentagne opfordringer fra civilsamfundet vil der blive oprettet et indenlandsk rådgivningsudvalg (DAG) i Colombia som supplement til landets eksisterende høringsmekanismer. For Ecuadors vedkommende har der været et konstruktivt engagement i det første år med gennemførelse af TSD-kapitlet, og arbejdet vil nu fokusere på konkrete handlingspunkter.

3.3 EU'S ASSOCIERINGSAFTALE MED MELLEMMERIKA

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Fem år efter sin ikrafttrædelse har frihandelsaftaledelen af associeringsaftalen mellem EU og seks mellemamerikanske lande (Panama, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua og El Salvador) fået nyt liv, og handelsstrømmene mellem EU og Mellemamerika er steget med 7,2 % i 2017.

Ud over handelsstrømmene mellem de mellemamerikanske lande og EU, som beløber sig til 11 mia. EUR, har aftalen og dens institutionelle rammer sammen med EU's programmer i området fremmet den regionale økonomiske integration i Mellemamerika. EU-importen fra området har været solidt opadgående for fem af de seks lande. EU-eksporten til Mellemamerika er generelt steget, dog i et mere beskedent omfang.

Både EU og Mellemamerika forbedrede anvendelsen af toldkontingenter i 2017 og fokuserede på specifikke produkter. Mellemamerika udnyttede sine kontingenter for sukker og bulkrom fuldt ud, mens EU-eksportørerne forbedrede deres udnyttelse af toldkontingenterne, navnlig for mælkepulver (91 %).

Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Mellemamerika var endnu en gang høj med et gennemsnit på 95 %. Der forelå ingen data til beregning af præferenceudnyttelsesgraden for EU-eksport til Mellemamerika.

Handelen med tjenesteydelser mellem de to områder blev ved med at stige i absolutte og relative tal og stod i 2016 for næsten 40 % af værdien af den samlede handel. Panama er bestemmelsessted for omkring 60 % af EU-eksporten til området og for over 60 % af den samlede handel med tjenesteydelser.

EU's investeringer i området var fortsat relativt stærke. I 2016 var EU's UDI-beholdninger i Mellemamerika f.eks. mindst dobbelt så store som i Colombia og Peru ved tilsvarende eller lavere handelsværdier, og de lå tættere på beholdningerne i Argentina, hvis handelsstrømme med EU i 2016 var 50 % højere.

Arbejdstagerrettigheder og miljøbeskyttelse

Der blev nået en milepæl med gennemførelsen af TSD-kapitlet efter oprettelsen af indenlandske rådgivningsudvalg i samtlige mellemamerikanske lande. EU finansierede igen forskellige aktiviteter sammen med bl.a. ILO, OECD og det lokale civilsamfund i området med fokus på vigtige emner som virksomhedernes sociale ansvar og ansvarlig forretningsskik, herunder ekspertmøder. EU stillede ligeledes midler til rådighed for ILO's regionale kontor for at støtte den effektive gennemførelse af ILO's grundlæggende konventioner i El Salvador og Guatemala.

Fremskridt i gennemførelsen og uløste problemer

Efter en lang og hård proces nåede associeringsudvalget i 2018 til enighed om en gensidigt tilfredsstillende principløsning, som skulle bane vejen for Kroatiens fulde tiltrædelse af aftalen, som vil få virkning efter opfyldelsen af de obligatoriske lovkrav.

Associeringsudvalget så ligeledes for nylig på problemet med manglende data fra de mellemamerikanske partnere, som skal gøre det muligt at beregne præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Mellemamerika. Underudvalget for markedsadgang fik til opgave at identificere grundene til og de potentielle muligheder for at afhjælpe disse mangler.

Spansk fiskeforarbejdningsvirksomhed surfer på frihandelsaftalen mellem EU og Mellemamerika

Grupo Calvo er en spansk virksomhedsgruppe, som arbejder inden for fiskeri, forarbejdning og distribution af konserver. Gruppen er med tiden vokset fra at være en lille konserverfabrik i den galiciske by Carballo til at være en international fødevarergruppe. I dag opererer den i over 70 lande og beskæftiger mere end 5 000 personer. Et af virksomhedens centrale markeder er Mellemamerika, hvor den har sit højeste salgstal i Costa Rica efterfulgt af Panama og El Salvador.

Efter at handelsaftalen mellem EU og seks mellemamerikanske lande trådte i kraft, udnyttede Grupo Calvo i 2013 det toldkontingent, de mellemamerikanske partnere havde fået tildelt, til at eksportere ca. 160 metriske ton tun. Siden da har Grupo Calvo i de seneste år oplevet en fortsat og stabil vækst i Mellemamerika. Siden associeringsaftalen blev undertegnet, har Grupo Calvo konstant fremhævet den retssikkerhed og de investeringsmuligheder, som aftalen ville bringe med sig til området. Dette gjorde det lettere for gruppen at indgå strategiske alliancer med nationale enheder, der giver lokale producenter og SMV'er mulighed for at udnytte bedste praksis. Grupo Calvo er blevet en leder for innovative forretningsmodeller i Costa Rica.

3.4. Den samlede økonomi- og handelsaftale (CETA) mellem EU og Canada

Første erfaringer

Aftalen er kun blevet midlertidigt anvendt²¹ siden den 21. september 2017, og det er endnu ikke muligt at drage konklusioner vedrørende indvirkningen på handelsstrømmene, men fordelene er begyndt at vise sig.

- ✓ I de første 9 måneder af gennemførelsen af aftalen (oktober 2017 til juni 2018) steg EU's eksport af varer til Canada med 7 %, og eksporten af landbrugsprodukter toppede med frugter og nødder (29 %) og mousserende vin (11 %).
- ✓ Eksporten af maskiner og mekaniske apparater (en femtedel af EU's eksport til Canada) steg også med 8 %. Eksporten af lægemidler (10 % af EU's eksport til Canada) steg med 10 %. Stigende tendenser sås også for andre vigtige eksportvarer fra Unionen som f.eks. møbler (10 %), parfume og kosmetik (11 %), fodtøj (8 %) og tøj (11 %).
- ✓ Kommissionen overvåger nøje anvendelsen af og indsamlingen af oplysninger om tildeling og overførsler af toldkontingenter for ost.

Tiltag, som er iværksat for at fremme gennemførelsen

Det gik hurtigt med at opbygge den omfattende institutionelle ramme bestående af 13 udvalg og seks specialiserede dialoger, som rapporterer til Det Blandede CETA-Udvalg. Flere udvalg mødtes i første halvdel af 2018, herunder udvalgene om geografiske betegnelser, SPS, told og offentlige indkøb, e-handel, vin og spiritus samt dialogerne om "skovbrugsprodukter" og "bioteknologisk markedsadgang". Der kan findes flere oplysninger [her](#).

Det første møde i TSD-udvalget fandt sted den 13. september 2018, og den [fælles rapport](#) kan tilgås her. EU og Canada undersøgte bl.a. fælles tiltag til gennemførelse af Parisaftalen og måder, hvorpå de respektive civilsamfundsrepræsentanters inddragelse kunne forenkles. Kommissionen og Canada drøftede endvidere den tidlige revision af TSD-bestemmelserne, som afspejler Kommissionens engagement i det ["fælles fortolkende instrument" \(JII\)](#) om CETA.

Derudover forberedte Kommissionen i samarbejde med medlemsstaterne og Canada en vejledning om oprindelsesregler i CETA ([Guidance on rules of origin in CETA](#)) for interessenter, som løbende ajourføres.

Med CETA tog Kommissionen endnu et skridt i retning af øget gennemsigtighed med offentliggørelse af hensigtsmæssige oplysninger om de institutionelle organers aktiviteter på det CETA-specifikke [websted "Meetings and documents"](#).

²¹ I henhold til artikel 218, stk. 5, kan EU efter Rådets godkendelse anvende hele eller dele af en handelsaftale eller en hvilken som helst anden international aftale midlertidigt i perioden mellem aftalens undertegnelse og dens ikrafttrædelse. Midlertidig anvendelse af aftaler er en mangeårig international aftalepraksis.

Den nye trinvis CETA-guide for virksomheder og det særlige CETA-område i [markedsadgangsdatabase](#) har vist sig at være yderst vellykkede, og disse instrumenter kan være til inspiration for fremtidige aftaler.

For at overvåge og yderligere forbedre gennemførelsen af CETA blev der gjort status over aftalen i [ekspertgruppen om EU's handelsaftaler](#) den 11. juli 2018.

Polske æbler: Klar til at høste frugterne af CETA

Warszawa-baserede Ewa-Bis leverer både konventionelle og økologiske produkter til over 25 lande. Ejeren, Marek Marzec, var ved hjælp af de EU-midler, han modtog i 2014, i stand til at opbygge et business-til-business-system og udvikle en database over leverandører og kunder verden over. Ewa-Bis har etableret sig i Toronto i forventning om, at virksomheden vil kunne udvide sin forretning og udnytte CETA, navnlig nul told på virksomhedens eksport af frugt og grøntsager til Canada. Ewa-Bis vil også drage fordel af forenklede og hurtigere godkendelser til eksport af planter, frugt og grøntsager fra EU til Canada.

Franske luksusoste til Canadas borde

Maison Mons er et fransk familiefirma grundlagt i 1964, som er specialiseret i modning og salg af exceptionelle oste fremstillet efter traditionelle metoder. Virksomheden indkøber 190 oste fra 130 forskellige landbrug og eksporterer dem til over 25 lande, herunder Canada. Nu hvor CETA er på plads, glæder virksomheden sig til at kunne øge sin eksport, eftersom CETA forhøjer det nuværende toldfrie kontingent for europæisk osteeksport til Canada fra 8 000 til 18 500 t. Maison Mons og dets produkter vil endvidere nyde godt af beskyttelsen af 140 særegne føde- og drikkevarer fra specifikke regioner i EU på det canadiske marked.

Herve Mons, administrerende direktør: "CETA skaber ny forretning. Vi har allerede fået adskillige ordrer på vores oste fra canadiske detailhandlere, siden aftalen trådte i kraft." Laure Dubouloz, salgsdirektør for Nordamerika: "Siden CETA trådte i kraft, er vi begyndt at få forespørgsler på vores oste fra detailhandlere i Canada. For dem betyder forhøjelsen af det toldfrie kontingent, at de kan tilbyde et større sortiment af luksusoste. Vi glæder os meget over denne nye markedsmulighed."

Gammel irsk whisky bliver lokal i Canada

Chapel Gate Irish Whiskey Company er Irlands eneste "Whiskey Bonder", som ligger i County Clare. Grundlæggeren Louise McGuane køber whisky fra forskellige destillerier rundt omkring i Irland og modner den på et lager med whiskyfade. Når den er klar, bliver den blandet for at skabe unikke typer. Som global SMV går omkring 70 % af virksomhedens eksport til markeder uden for EU, og indtjeningen forventes at blive tredoblet næste år. Handelsaftaler som CETA gør det lettere for mindre virksomheder som Chapel Gate at vokse og konkurrere på disse markeder. Især sikrer CETA en mere effektiv håndhævelse af reglerne om beskyttelse af mærker mod efterligning. CETA mindsker også bureaukratiet, navnlig på provinsniveau, og gør det lettere at eksportere.

Administrerende direktør Louise McGuane: "Aftalen baner vejen for små virksomheder som min, der er nødt til at eksportere for at overleve og vokse. Ved at mindske afgiftsbyrden bliver vi langt mere konkurrencedygtige på det globale marked. Alkohol er generelt en særdeles beskyttet sektor på verdensplan, så det er afgørende for os, at disse handelshindringer brydes ned, så vi får adgang til markeder, vi ellers ikke ville få adgang til".

4. VIDTGÅENDE OG BREDE FRIHANDELSOMRÅDER (DCFTA'ER)²²

Status

EU's associeringsaftaler med Georgien, Republikken Moldova (Moldova) og Ukraine har til formål at udbygge den politiske associering og forberede den gradvise økonomiske integration mellem EU og disse tre østlige partnere inden for rammerne af Det Østlige Partnerskab som led i den europæiske naboskabspolitik.

DCFTA'erne har to hovedkomponenter:

- gensidig markedsåbning for varer med en vis asymmetri til fordel for de østlige partnere og
- vidtrækkende tilnærmelse af lovgivningen til EU's lovgivning, navnlig på handelsrelaterede områder.

Efter over to års anvendelse, for så vidt angår Ukraine, og over fire år, for så vidt angår Moldova og Georgien, begynder de gode resultater at blive synlige, og handelen er steget. Det skrider gradvist fremad med tilnærmelsen af lovgivningen. Dens virkning med hensyn til handelsdynamik og dennes holdbarhed skal dog ses på mellemlang og lang sigt.

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

EU er den største handelspartner for alle tre lande og tegner sig i 2017 for 56 % (Moldova), 42 % (Ukraine) og 27 % (Georgien) af den samlede handel. EU har en positiv handelsbalance med alle tre lande.

- ✓ Handelen mellem EU og Ukraine er steget kraftigt. EU's eksport til og import fra Ukraine voksede med hhv. 22 % og 27 % i vid udstrækning på grund af stabiliseringen af den økonomiske situation efter den økonomiske krise i 2014-2015.
- ✓ Handelen med Moldova er også taget til, og EU-importen er steget med 23 %, en smule mere end eksporten, som steg med 19 % i 2017. Økonomien i Moldova vokser, og virksomhederne forbedrede deres resultater som leverandører af maskiner, fødevarer, visse landbrugsprodukter og tekstilvarer.

²² DCFTA'et mellem EU og Ukraine er blevet midlertidigt anvendt siden den 1.1.2016. DCFTA'erne med Georgien og Moldova er blevet midlertidigt anvendt siden den 1.9.2014.

- ✓ Handelen mellem EU og Georgien steg med 6 %. Eksporten steg kun med 1,4 %, mens EU-importen steg med 23 %, primært import af mineralske produkter som malm, slagge og aske.

Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra de tre DCFTA-partnere forblev på trods af en mindre nedgang i forhold til 2016 relativt høj med 77 % for Georgien, 85 % for Moldova og 87 % for Ukraine. Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Georgien steg kraftigt fra 71 % i 2016 til 77 % i 2017. Der var ingen data til rådighed for Ukraine og Moldova.

Det lykkedes ikke Ukraine, Moldova og Georgien fuldt ud at udnytte de præferencetoldkontingenter for landbrugsprodukter, som EU havde tildelt dem, da de endnu ikke opfylder samtlige SPS-krav og har problemer med at positionere deres produkter på markedet.

I 2015-2016 steg EU's eksport af tjenesteydelser til de tre partnere med 6 % og importen med 3 %. EU's eksport til Ukraine voksede med 9 %, mens importen faldt med 2 %. EU-importen fra Georgien var stabil, mens EU-eksporten faldt med 33 %. EU's eksport af tjenesteydelser til Moldova faldt med 16 %, mens importen steg med 35 %.

I 2016 steg EU's udenlandske direkte investeringsstrømme til Moldova med 183 % (dog fra et meget lavt niveau), mens Moldovas investeringsstrømme til EU faldt med 145 %. Investeringsstrømmene fra Georgien forblev stabile, mens strømmene fra EU til Georgien faldt i forhold til 2015. EU's udenlandske direkte investeringer i Ukraine lå fortsat på et lavt niveau i 2016.

Fremskridt i gennemførelsen af DCFTA og uløste problemer

Ukraine anvendte ikke den højere eksporttold på eksport af metalaffald til EU, og det forbud mod eksport af råtræ, der blev indført i 2015, er stadig i kraft på trods af EU's store indsats for at få Ukraine til at afhjælpe disse problemer. Kommissionens konstruktive tilgang og Ukraines modvilje mod fremskridt betyder, at Kommissionen nu overvejer at bringe dette handelsrelaterede irritationsmoment til ophør via tvistbilæggelsesmekanismen under DCFTA.

Moldova afhjalp manglerne i beskyttelsen af EU's geografiske betegnelse *Prosecco* efter en højesteretsdom. Moldova mangler stadig at løse problemerne med manglende gennemsigtighed i eldistributionsektoren og den fortsatte forskelsbehandling i en lov om lokale indkøb for detailhandlere. Disse problemer drøftes i gennemførelsesorganerne og på politisk plan.

Med hensyn til SPS-foranstaltningerne gjorde Moldova gode fremskridt, idet landet vedtog og påbegyndte gennemførelsen af sin SPS-strategi i december 2017, mens Georgien vedtog en lovgivningsmæssig køreplan. Ukraine skulle følge trop i 2018. Antallet af virksomheder, der modtager EU-tilladelser til at eksportere landbrugsprodukter til Ukraine, har været stigende.

Ukraine og Moldova har udvist interesse i at indlede forhandlinger om aftaler om overensstemmelsesvurdering og godkendelse af industrivarer.

Alle tre lande tog opmuntrende skridt til at forbedre deres ordninger for offentlige indkøb og gennemførte omfattende reformstrategier. Dette omfatter et elektronisk indkøbssystem i Ukraine og Moldova, som skulle forbedre effektiviteten og mindske korruptionen.

EU-støtte til reformer

EU yder finansiel og teknisk bistand i alle tre partnerlande for at støtte nationale reformer, der skal gennemføres for, at landene kan overholde DCFTA'erne, og for at fremme den administrative kapacitet i de institutioner, der skal udforme og gennemføre disse reformer. EU-støtten dækker en lang række områder som fødevarer sikkerhed, tekniske forskrifter og standarder, offentlige indkøb, intellektuel ejendomsret, konkurrence osv. EU's bistand ydes ved hjælp af flere forskellige foranstaltninger (f.eks. [twinning](#), [TAIEX](#) og EU's kontrakter vedrørende sektorspecifikke reformresultater, hvorved der ydes budgetstøtte mod gennemførelse af politiske foranstaltninger).

EU-støtte til SMV'er

SMV'er i lande, der har indgået en associeringsaftale med EU, herunder en DCFTA, modtager yderligere støtte fra DCFTA-faciliteten for SMV'er. Denne facilitet vil modtage bevillinger fra EU-budgettet på omkring 200 mio. EUR, som skal udløse nye SMV-investeringer på mindst 2 mia. EUR. Disse midler hjælper virksomheder i Georgien, Moldova og Ukraine med at tilpasse sig nye markedskrav, idet de strømliner deres processer og investerer i nyt udstyr for at overholde EU-reglerne inden for områder som kvalitet og sikkerhed, energieffektivitet og overholdelse af miljølovgivningen.

Rumænske softwareløsninger til banker i Moldova

Den rumænske virksomhed Allevo med hovedsæde i Bukarest beskæftiger 50 personer og tilbyder softwareløsninger, der hjælper finansielle institutioner med at operere, gennemføre betalinger og overholde europæiske og lokale standarder og forskrifter. I overensstemmelse med DCFTA vedtager Moldova EU-forskrifter, som giver banker i Moldova mulighed for at positionere sig bedre på det bredere marked for finansielle tjenesteydelser. Dette åbner forretningsmuligheder for Allevo, som tilbyder løsninger, der er skræddersyet efter bankernes behov. I kraft af DCFTA behandles EU-virksomheder som Allevo, der opererer i Moldova, nu desuden som moldoviske virksomheder, hvilket gør det lettere for dem at operere. Takket være DCFTA baserer Moldova nu størstedelen af landets finansielle lovgivning på EU-modellen, hvilket gør det lettere at sælge europæiske tjenesteydelser.

Polsk leverandør af friluftsgrej når nye højder i Ukraine

Den polske virksomhed Fjord Nansen, som ligger i landsbyen Chwaszczyno tæt på Gdynia, er specialiseret i friluftsgrej såsom telte, rygsække, soveposer, termoflasker og friluftstøj. Virksomhedens ejer, Dariusz Staniszewski, bekræfter, at eksporten bliver mere og mere vigtig for Fjord Nansen. Ukraine er et nøglemarked. I 2011 eksporterede virksomheden hele 23 % af sin produktion til Ukraine, en rekord. Frihandelsområdet mellem EU og Ukraine, der har været i anvendelse siden januar 2016, hjælper

virksomheder med at vokse og udnytte deres fulde potentiale.

Ukrainsk modevirksomhed bruger frihandelsaftale som springbræt til at forsyne førende europæiske mærker

Støtte til erhvervsudvikling og dermed større økonomisk stabilitet i partnerlandene er en vigtig målsætning, der forfølges med DCFTA'er. "Uzhgorod beklædningsfabrik" har leveret til berømte europæiske kunder såsom Gerry Weber og Marc O'Polo og samarbejdet med Hugo Boss og Dolce & Gabbana. Fabrikkenes direktør betegner det øjeblik, hvor de ukrainske toldmyndigheder den 1. januar 2016 som følge af, at DCFTA blev bragt i anvendelse, begyndte at udstede oprindelsescertifikater for varer, som sikrede anvendelse af præferencetoldsatser ved import til EU, som et skelsættende øjeblik. Uzhgorod leverer hvert år mellem 400 000 og 450 000 stykker tøj til Europa og har 300 ansatte.

Arbejdstagerrettigheder og miljøbeskyttelse

Der er gjort fremskridt med gennemførelsen af TSD-kapitlet. I Moldova og Georgien har civilsamfundets rådgivningsmekanismer nu været funktionsdygtige i nogle år. Næste skridt for Moldova er at opstille en arbejdsplan for TSD-gennemførelsen. Georgien vedtog en TSD-arbejdsplan i 2018, og der blev ført konstruktive dialoger med bl.a. civilsamfundets organer om arbejdsstandarder, navnlig om arbejdstilsyn som en central institution for deres effektive gennemførelse samt om spørgsmål vedrørende miljø- og klimaændringer. I Ukraine er der indledt en dialog mellem parterne med fokus på bæredygtig skovforvaltning. De arbejdsrelaterede bestemmelser er endnu ikke blevet drøftet i TSD-Underudvalget. Det rådgivende civilsamfundsudvalg er endnu ikke blevet oprettet i Ukraine.

5. "FØRSTE GENERATION" AF FRIHANDELSAFTALER

Indledning

Ved "første generation" af frihandelsaftaler forstås i denne rapport aftaler, som blev forhandlet på plads inden meddelelsen "Det globale Europa" fra 2006 og stabiliserings- og associeringsaftalerne (SAA'erne) med landene på Vestbalkan, der blev indgået i perioden 2009-2016. Rapporten omfatter følgende af de anvendte aftaler²³:

- frihandelsaftaler med Schweiz og Norge²⁴, som stammer tilbage fra 1970'erne
- frihandelsaftaler med EU's Middelhavspartnere²⁵ som en del af de associeringsaftaler, der blev indgået i 1990'erne
- frihandelsaftaler med Mexico og Chile (fra 2000 og 2003)
- toldunionen med Tyrkiet (1995)
- SAA'er med fem lande på Vestbalkan (indgået mellem 2001 og 2016).

Den bilaterale handel steg i samtlige tilfælde under frihandelsaftalernes anvendelse. Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra partnerlandene varierede mellem 97 % (import fra Algeriet og Egypten) og 69 % (import fra Norge) med et gennemsnit på 87 %. De statistiske oplysninger, der var nødvendige for at beregne præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til partnerlandene, blev ikke stillet til rådighed af alle partnere. De steder, hvor dataene var til rådighed, varierede præferenceudnyttelsesgraden mellem 86 % (eksport fra EU til Israel) og 44 % (eksport fra EU til Egypten)²⁶. Tjenesteydelser er ikke omfattet af den "første generation" af frihandelsaftaler, undtagen for Mexicos og Chiles vedkommende.

EU og Mexico nåede til principiel enighed om handelsdelen af en moderniseret global aftale mellem EU og Mexico i april 2018. Der er forhandlinger i gang om at opgradere de eksisterende frihandelsaftaler med Chile og Tunesien, og de er netop blevet indledt med Marokko. Kommissionen har fået grønt lys til at indlede forhandlinger med Jordan og Egypten, når disse lande er klar. Kommissionen foreslog ligeledes, at der blev indledt forhandlinger om at modernisere toldunionen med Tyrkiet.

5.1 Schweiz

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Schweiz er EU's største FTA-partner og tredjestørste handelspartner generelt. EU-eksporten steg med 6 % fra 2016 til 2017, en smule mere end i det seneste årti (5 %), mens EU-importen

²³ Aftalerne med Island og Færøerne er ikke omfattet af denne rapport. Frihandelsaftalen med Sydafrika er blevet afløst af den økonomiske partnerskabsaftale med Southern African Development Community (SADC; se afsnit 6.1).

²⁴ Aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS-aftalen) fra 1992 med Island, Liechtenstein og Norge forbedrede den frie bevægelighed for varer, tjenesteydelser, investeringer og personer i området. Den er ikke omfattet af denne rapport.

²⁵ Algeriet, Egypten, Israel, Jordan, Libanon, Marokko, Palæstina og Tunesien.

²⁶ Kommissionen kigger på de mulige årsager til den lave præferenceudnyttelsesgrad for EU-eksport til Egypten. En af de mulige årsager kunne være de lave toldsatter for de fleste artikler eller de omkostningstunge procedurer, som de lokale myndigheder anvender for at fastslå oprindelsen.

faldt med 9 %. Den nedadgående tendens for præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Schweiz blev vendt i 2017, hvor præferenceudnyttelsesgraden var tilbage på 85 %. Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Schweiz har ligget stabilt gennem de seneste fire år og lå på 78 % i 2017.

Schweiz er EU's andenstørste handelspartner, når det kommer til tjenesteydelser. Værdien af de tjenesteydelser, som EU-virksomheder leverer i Schweiz og omvendt, er i hastig stigning. I perioden 2016-2017 steg EU-eksporten af tjenesteydelser med 12 %, mens EU-importen faldt med 26 %, hvorved EU's handelsoverskud blev mere end fordoblet og beløb sig til 58 mia. EUR i 2017²⁷. Der findes ikke nogen omfattende aftale om tjenesteydelser mellem EU og Schweiz. De er kun delvist dækket af land- og luftaftalerne og aftalen om fri bevægelighed for personer, hvilket viser potentialet for yderligere udvikling af handelen.

Forbedring af de institutionelle rammer for handel mellem EU og Schweiz

Forbedringen af de institutionelle rammer for handelsforbindelserne mellem EU og Schweiz, som i dag reguleres af frihandelsaftalen fra 1972 og forskellige sektoraftaler, drøftes også i en bredere sammenhæng med forhandlingerne om en institutionel rammeaftale mellem EU og Schweiz.

5.2 Norge

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Norge er EU's tredjestørste FTA-partner og syvendestørste partner i forbindelse med varehandel generelt. Handelen med varer er meget dynamisk mellem Norge og EU. Importen fra Norge steg med 22 % fra 2016 til 2017. Eksporten til Norge steg også, dog i et langsommere tempo (med 4,9 %).

De toldkontingenter, som Norge har tildelt EU for centrale landbrugsprodukter (oksekød, svinekød, ost) er siden 2012 enten blevet udnyttet fuldt ud eller næsten fuldt ud af de europæiske eksportører. Norge udnyttede kun fire af de toldkontingenter, EU havde tildelt landet.

2017 var det første år siden 2013, hvor præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Norge (70 %) igen steg.

Ny landbrugsaftale

I 2017 eksporterede EU landbrugsprodukter til en værdi af 4,5 mia. EUR til Norge, og tendensen er opadgående. Den landbrugsaftale, der blev undertegnet i december 2017, vil, når den begynder at blive midlertidigt anvendt, give de europæiske og norske eksportører nye handelsmuligheder med 36 fuldt liberaliserede toldpositioner og toldkontingenter, der skal åbnes på begge sider.

5.3 Middelhavslandene

Adgangen til EU-markedet er et centralt instrument til støtte for den europæiske naboskabspolitikens mål om at fremme velstanden i partnerlandene. I denne forbindelse

²⁷ For Schweiz var dataene om tjenesteydelser for 2017 allerede tilgængelige.

indebærer frihandelsaftalerne med Algeriet, Egypten, Israel, Jordan, Libanon, Marokko, Palæstina og Tunesien gensidig liberalisering af al handel med industriprodukter og i forskellig grad af handel med landbrugsprodukter samt forarbejdede landbrugs- og fiskeriprodukter. Disse aftaler omfatter elementer af asymmetri til fordel for de fleste Middelhavslande for at fremme den økonomiske udvikling i området og integrere det bedre i EU's indre marked.

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

For de fleste af disse lande er EU den primære handelspartner og den vigtigste importkilde. EU er også den vigtigste destination for produkter fra de fem største økonomier i regionen (Algeriet, Egypten, Israel, Marokko og Tunesien). Mens handelen er vokset på begge sider, er EU's eksport til sine partnere, bortset fra Tunesien og Israel, vokset hurtigere end importen, siden aftalerne trådte i kraft, selv om EU's eksport, hvis man ser på perioden 2016-2017, voksede langsommere end importen i de fleste tilfælde (med undtagelse af Jordan, Palæstina og Tunesien). EU-eksporten til Algeriet og Egypten faldt i samme periode, da den står over for betydelige handelshindringer.

De lande, som har gjort de relativt største fremskridt med hensyn til diversificering, såsom Marokko, Tunesien og Israel, har relativt mindre og mere stabile handelsunderskud over for EU. I 2017 havde Algeriet næsten fået vendt sit handelsunderskud over for EU og vil sandsynligvis igen få et handelsoverskud over for EU, som det var tilfældet i årene forud for 2015. Dette ser ud til at skyldes de stigende oliepriser, men også de algeriske handelsrestriktioner, der påvirker EU-eksporten.

Vores Middelhavspartnere udnyttede handelspræferencerne fornuftigt i 2017, og den gennemsnitlige præferenceudnyttelsesgrad for import til EU fra de otte lande lå på 87 %. Der forelå kun data om præferenceudnyttelsesgraden for EU-eksport for Israel (86 %), Libanon (58 %) og Egypten (44 %)²⁸. De fleste partnere udnyttede ikke de toldkontingenter for landbrugsprodukter, som EU havde tildelt dem, med undtagelse af Israel og Marokko, hvilket til dels skyldes problemer med at overholde EU's SPS-regler. Anvendelsen af de toldkontingenter, som EU fik tildelt, var heller ikke helt tilfredsstillende på dette stadie.

For så vidt angår handel med tjenesteydelser og udenlandske direkte investeringer, er EU enten den største eller en af de største handelspartnere, for så vidt angår tjenesteydelser, og den største leverandør af udenlandske direkte investeringer i alle de berørte lande.

Spansk virksomhed finder marked for oksekød i Mellemøsten

Det spanske familiefirma Cecinas Nieto er specialiseret i gourmetkødprodukter. Den prisbelønnede virksomhed, der blev grundlagt i 1965, eksporterer sine produkter til mange lande i verden og har på det seneste haft fokus på Mellemøsten.

Handelsaftalen mellem EU og Libanon hjælper europæiske virksomheder som f.eks. Cecinas Nieto med at eksportere deres produkter til Libanon uden restriktioner, og de nyder samtidig godt af den gradvise fjernelse af tolden, som vil forsvinde helt i 2018. Dermed kan de europæiske eksportører af oksekød holde trit med den knivskarpe

²⁸ Se fodnote 26 ovenfor.

konkurrence fra lande som Indien og Brasilien.

Libanon er ikke det eneste land, hvor Cecinas Nieto har oplevet vækst. Virksomhedens internationale aktiviteter har gjort det muligt for Cecinas Nieto at bevare beskæftigelsesniveauerne og booste den økonomiske aktivitet i området.

Et kaffeinkick til global handel: Østrigsk kaffe giver markederne i Middelhavsområdet ny energi

Wien har i århundreder været kendt for sine kaffehuse. Virksomheden Coffeeshop Company åbnede sin første butik i Wien i 1999, hvor den ristede kaffe, udviklede kaffemaskiner og skabte en autentisk stemning under et og samme tag.

Da virksomheden udvidede til markeder uden for EU, var forståelsen af lokale kaffekulturer og traditioner nøglen til virksomhedens succes. Derudover nød virksomheden godt af EU's handelsaftaler med Marokko i 2000 og Egypten i 2004. Det blev lettere og mindre omkostningskrævende at etablere franchiser, og produkterne blev billigere. I dag har Coffeeshop Company over 300 franchiser, som beskæftiger 4 500 personer, herunder 36 i Egypten, hvor der er planer om at åbne yderligere 54. Forretningen blev grundlagt af Schärf-familien og er stadig en del af Schärf-gruppen, som blev etableret i 1950'erne, og er en vigtig arbejdsgiver i Neusiedl am See, hvor den har hovedsæde.

Der er planer om at opgradere nogle af disse frihandelsaftaler til vidtgående og brede frihandelsaftaler, som passer bedre til de mere komplekse økonomiske udvekslinger, der finder sted i dag mellem EU og dets Middelhavspartnere. Der er forhandlinger i gang om at opgradere frihandelsaftalen med Tunesien, der er indledt forhandlinger med Marokko, og Kommissionen har fået grønt lys til at indlede forhandlinger med Jordan og Egypten, når disse lande er klar.

Den regionale ustabilitet påvirker fortsat økonomien i vores Middelhavspartnerlande og gør det vanskeligere at tiltrække udenlandske investorer. Især er økonomien i Jordan og Libanon blevet påvirket negativt af krisen i Syrien. De handelslettelser i forbindelse med lempelse af oprindelsesreglerne, der blev indført for at hjælpe Jordan med at fremme investeringer, eksport og jobmuligheder for både jordanske og syriske flygtninge, har givet beskedne resultater. EU er ved at undersøge mulighederne for at styrke det økonomiske samarbejde og den handelsrelaterede bistand med henblik på at sikre, at Middelhavslandene drager større nytte af handelsliberaliseringen med EU.

5.4 Mexico

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

I 2017 steg den bilaterale handel med varer med 15 % sammenlignet med 2016 og nåede op på 61,7 mia. EUR. EU's handelsoverskud over for Mexico voksede ligeledes, selv om EU-importen steg hurtigere end eksporten.

Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Mexico lå på ca. 71 %, en solid stigning fra 58 % i 2016. Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Mexico²⁹ faldt til gengæld fra 85 % til 75 %³⁰.

Handelen med tjenesteydelser voksede mere beskedent med 2,1 %, og der var ingen ændring i EU's overskud sammenlignet med 2015. Med 27 % (6,5 mia. EUR) af de samlede udenlandske direkte investeringer var EU den andenstørste investor efter USA.

Spansk chorizo på vej til Mexico

Den spanske familievirksomhed Tello startede for over 50 år siden i Toledo i det centrale Spanien, da Eusebio Tello besluttede at åbne en lille forretning for at sælge lokalt produceret svinekød, kogte eller modnede skinker, patéer og andre svineprodukter. Tello-gruppen eksporterer i dag til over 40 lande.

Den moderniserede handelsaftale mellem EU og Mexico vil hjælpe virksomheder som Tello med at ekspandere og få adgang til det mexicanske marked med dets 125 mio. forbrugere ved at fjerne den nuværende told på 20 % på import af europæisk svinekød. I kraft af denne aftale vil det blive lettere at importere svinekød fra slagterierne i hver enkelt EU-medlemsstat. Så snart Mexico har godkendt eksport fra et EU-land som f.eks. Spanien, bliver alle andre tilsvarende fabrikker i det pågældende land automatisk godkendt.

Fremskridt, uløste problemer og fremtidsudsigter

Efter drøftelser inden for rammerne af frihandelsaftalen blev nogle af de problemer, som EU-eksportører er stødt på i Mexico i forbindelse med registrering og godkendelse af sundhedsprodukter og landbrugskemikalier, løst. Mexico ophævede også restriktionerne for udenlandske direkte investeringer ved at fjerne grænsen for, hvor stor en del af en virksomheds aktiekapital der må komme fra udenlandske investorer, i forskellige sektorer. Den moderniserede aftale mellem EU og Mexico vil hjælpe med at forbedre situationen markant med hensyn til beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder, SPS-restriktioner og statslige indkøb. Den vil endvidere indeholde et TSD-kapitel.

²⁹ I perioden 1.7.2016 til 30.6.2017.

³⁰ Alle EU-medlemsstater bortset fra fire udviser lavere præferenceudnyttelsesgrader for eksport til Mexico i 2017 sammenholdt med 2016. Tyskland, som tegner sig for tæt på en tredjedel af al EU-eksport til Mexico, som er præferenceberettiget, oplevede et fald i præferenceudnyttelsesgraden fra 82 % i 2016 til 66 % i 2017. Dette skyldes primært den lavere tyske udnyttelse af præferencetold i HS-kapitel 87 (motorkøretøjer) og 85 (elektriske maskiner).

5.5 Chile

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Selv om frihandelsaftalen var med til at afhjælpe dette, har EU gradvist mistet markedsandele i Chile til andre handelspartnere som Kina og USA, og EU er for øjeblikket Chiles tredjestørste handelspartner. I 2017 voksede den bilaterale handel med varer mellem EU og Chile med næsten 7 % sammenlignet med 2016, og EU-importen voksede forholdsvis meget, til dels som følge af de stigende kobberpriser.

EU-eksporten overskred klart de toldkontingenter, Chile havde tildelt EU for ost, selv om kontingentet øges med 75 t hvert år. Chile udnyttede kun en del af sine kontingenter.

Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Chile har ligget stabilt på omkring 95-96 % i de seneste tre år. Præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Chile steg fra 74 % i 2016 til 76 % i 2017. EU-eksporten af tjenesteydelser til Chile faldt med 25 % i perioden 2010-2016, mens importen steg med 18 %. EU er fortsat Chiles vigtigste UDI-investor. Det fortsatte fald i bevægelserne i EU's udenlandske direkte investeringer skyldes mineindustriens relativt mindre betydning for den chilenske økonomi, hvor den tidligere stod for over 45 % af de samlede udenlandske direkte investeringer i landet.

Italiensk design fører sig frem i Chile ved hjælp af EU's handelsaftaler

Moving er en italiensk stolefabrikant fra Veneto-regionen, som blev grundlagt i 1980. Virksomheden har 45 ansatte, og imponerende 85-90 % af dens omsætning stammer fra eksport. EU's handelsaftale med Chile, som trådte i kraft i 2003, fjernede al told på møbler, hvilket fik efterspørgslen efter Movings produkter til at skyde i vejret. Eksporten af italienske stole til Chile er blevet mere end fordoblet, siden handelsaftalen mellem EU og Chile trådte i kraft i 2003, med en værdimæssig stigning på 103 % og en mængdemæssig stigning på 121,4 %. Dette har bidraget væsentligt til virksomhedens overordnede omsætningsvækst. Takket være EU's handelsaftale med Chile har Moving været i stand til at kompensere for et fald i efterspørgslen fra andre internationale markeder og opretholde en stabil arbejdsstyrke. Derudover har Moving kunnet investere 300 000 EUR i nye maskiner og afsætte midler til udvikling af produkter specifikt til det chilenske marked.

Fremskridt, uløste problemer og fremtidsudsigter

I marts 2017 åbnede Chile sit marked for oksekød fra EU. Landet er for øjeblikket i færd med at vurdere nødvendige opdateringer af aftalen om vin og spiritus fra 2002. Chile er nødt til at tage yderligere skridt for at opfylde sine forpligtelser vedrørende statslige indkøb fuldt ud. Som det er tilfældet med Mexico, har EU og Chile besluttet at opgradere og erstatte den eksisterende handelsaftale med en ny, ambitiøs ramme for bilateral handel og investering.

5.6 Toldunionen med Tyrkiet

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Tyrkiet er EU's andenstørste FTA-partner og femtestørste handelspartner generelt. I 2017 steg EU's eksport til og import fra Tyrkiet med henholdsvis 8,4 % og 4,5 % sammenlignet med 2016. I samme periode faldt EU's handelsunderskud på landbrugsområdet væsentligt fra 1,4 mia. EUR i 2016 til 0,8 mia. EUR i 2017. Udnyttelsen af præferenceordningen var høj på begge sider. Præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra Tyrkiet forblev stabil på omkring 92 %, mens præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU til Tyrkiet faldt en smule fra 95 % til 94 %.

Modernisering af toldunionen

I 2016 vedtog Kommissionen et forslag om at modernisere toldunionen for at forbedre dens funktionsmåde og udvide anvendelsesområdet, så det stemmer bedre overens med de nyere handelsaftaler. Forslaget blev forelagt Rådet til godkendelse. Den 26. juni 2018 konkluderede Rådet (almindelige anliggender) imidlertid, at der ikke var planer om at tage yderligere skridt i retning af en modernisering af toldunionen mellem EU og Tyrkiet.

5.7 Stabiliserings- og associeringsaftale med landene på Vestbalkan

Oversigt – status

De stabiliserings- og associeringsaftaler (SAA'er), der i perioden 2001-2016 blev indgået med vores partnere på Vestbalkan, herunder Albanien, den tidligere jugoslaviske republik Makedonien, Montenegro, Serbien, Bosnien-Hercegovina og Kosovo^{*}, støtter den økonomiske udvikling og politiske stabilisering i området. SAA'erne er det retlige instrument til tilpasning af disse landes lovgivninger til gældende EU-ret som forberedelse til deres gradvise integration i EU-markedet. Bortset fra Kosovo (hvor SAA'en trådte i kraft direkte og også omfatter handelsdelen) er SAA'erne trådt i kraft efter ikrafttrædelsen af interimsaftaler om handelsspørgsmål. Disse interimsaftaler har etableret individuelle frihandelsområder mellem EU og de enkelte partnere på Vestbalkan ved at fjerne tolden og de kvantitative restriktioner for den bilaterale handel med varer, der med enkelte undtagelser primært vedrører landbrugs- og fiskeriprodukter. SAA'erne indeholder desuden supplerende bestemmelser om konkurrence, beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder og toldsamarbejde, forpligtelser vedrørende tjenesteydelser og etablering samt tilnærmelse af lovgivningen til gældende EU-ret om statslige indkøb og standardisering.

Alle partnere på Vestbalkan er enten kandidater eller potentielle kandidater til EU-medlemskab. Serbien og Montenegro er for øjeblikket i tiltrædelsesforhandlinger.

EU støtter den indsats, som partnerne på Vestbalkan har gjort siden 2017 for at udvikle et regionalt økonomisk område, som bygger på det frihandelsområde, der blev etableret ved [den centraleuropæiske frihandelsaftale](#) i 2006. Det regionale økonomiske område på Vestbalkan har til formål at udvikle et område, hvor varer, tjenesteydelser, investeringer og faglært arbejdskraft kan bevæge sig uhindret.

* Denne betegnelse indebærer ingen stillingtagen til Kosovos status, og den er i overensstemmelse med UNSCR 1244/1999 og ICJ's udtalelse om Kosovos uafhængighedserklæring.

Udvikling af handel og præferenceudnyttelse

Handelen med landene på Vestbalkan er blevet mere end fordoblet siden 2007, og den øgede handel har generelt været til fordel for landene på Vestbalkan. På 10 år har området øget sin eksport til EU med 142 % mod en mere beskedne stigning i EU-eksporten til området på 84 %. I 2017 var præferenceudnyttelsesgraden for import til EU fra landene på Vestbalkan fortsat høj med et gennemsnit på 91 %. De steder, hvor der var data til rådighed, var præferenceudnyttelsesgraden for EU-eksport også relativt høj (78 % for Albanien, 89 % for den tidligere jugoslaviske republik Makedonien, 86 % for Montenegro og 91 % for Serbien).

Væsentligste udfordringer i gennemførelsen

Partnerne på Vestbalkan har alle de samme udfordringer, herunder manglende gennemsigtighed, navnlig i den offentlige indkøbsproces, en stor uformel sektor og manglende systematisk, effektiv og gennemsigtig retshåndhævelse, herunder i forbindelse med inspektioner og bilæggelse af handelsretlige tvister. Det er således afgørende, at erhvervsklimaet forbedres, hvis virksomhederne skal udnytte de muligheder, som SAA'erne giver, til fulde.

6. ØKONOMISKE PARTNERSKABSAFTALER (ØPA'ER) MED LANDE I AFRIKA, VESTINDIEN OG STILLEHAVSOMRÅDET (AVS-LANDENE)

I 2017 blev der i alt gennemført syv økonomiske partnerskabsaftaler med 29 AVS-lande. Der er tale om 14 lande i Vestindien, 13 afrikanske lande og to lande i Stillehavsområdet.



Under de økonomiske partnerskabsaftaler giver EU AVS-landene told- og kvotefri adgang for alle produkter fra dag ét, mens landene forpligter sig til at liberalisere omkring 80 % af handelen over en 15- til 20-årig periode. Oprindelsesregler og særlige garantier er udformet til at støtte økonomisk udvikling, eksportdiversificering og regional integration i partnerlandene.

ØPA-partnernes eksport er endnu ikke tilstrækkeligt diversificeret, og de svingende råvarepriser har stor indvirkning på handelsstrømmenes værdi fra år til år.

EU's støtte til gennemførelse af de økonomiske partnerskabsaftaler sigter mod at fremme udviklingen af den private sektor og jobskabelsen, øge handelen og tiltrække investeringer, herunder inden for specifikke sektorer såsom landbrug. Der ydes handelsrelateret udviklingsbistand i forbindelse med alle ØPA'er, og der bevilges midler inden for rammerne af Den Europæiske Udviklingsfond. Denne støtte suppleres af EU-medlemsstaterne, som også bevilger midler, navnlig under strategien [Aid for Trade \(Aft\)](#)³¹, og af interne programmer i AVS-landene. I fremtiden vil en intelligent kombination af Aid for Trade, ØPA-gennemførelsesstøtte og [EU's eksterne investeringsplan](#)³² sikre, at partnerne yderligere kan udnytte de muligheder, som de økonomiske partnerskabsaftaler giver.

Kapacitetsopbygning til handel – eksempler på EU's gennemførelsesstøtte under de økonomiske partnerskabsaftaler

Støtten til gennemførelse af de økonomiske partnerskabsaftaler sigter mod at fremme den handelspolitiske kapacitet, forbedre erhvervsklimaet og styrke kapaciteten på udbudssiden i den private sektor i partnerlandene. I ESA-regionen gennemfører Mauritius f.eks. et projekt for at forbedre lovrammen for lettere udøvelse af forretningsvirksomhed og investeringer med støtte fra EU. Der er blevet udviklet en e-licensplatform som et fælles kontaktpunkt for forretningslicenser og -tilladelser, som forkorter og forenkler ansøgningsproceduren. I SADC-regionen har de nationale administrationer modtaget støtte inden for områderne told, SPS-forvaltning og handelslettelse, hvilket har fremmet såvel den regionale handel som eksporten til EU.

I juli 2017 ydede EU et supplerende bidrag på 5 mio. EUR til Hub and Spokes-handelsprogrammet. Under programmet styrker og forbedrer handelskonsulenter – "spokes" (eger) – kapaciteten i ministerierne, mens regionale handelskonsulenter – "hubs" (nav) – yder bistand til de vigtigste regionale organisationer. Formålet er at forbedre kapaciteten hos centrale interessenter i den offentlige og private sektor i AVS-landene for at bidrage til udformning, forhandling og gennemførelse af handelspolitikker og -aftaler såsom de økonomiske partnerskabsaftaler.

En væsentlig del af udviklingssamarbejdet (under alle de eksterne bistandsinstrumenter, som EU har til rådighed, herunder blanding) støtter de ØPA-relaterede politikområder i de respektive partnerlande og -regioner, herunder udvikling af SMV'er, industrialisering, erhvervsuddannelse, landbrugsudvikling og konnektivitet (transport- og energiinfrastruktur).

³¹ EU's strategi Aid for Trade er baseret på Rådets konklusioner af 12.12.2005 (dok. 15791/05), af 16.10.2006 (dok. 14018/06) og af 15.5.2007 (dok. 9555/07).

³² Se meddelelse fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Rådet, Den Europæiske Centralbank, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg, Regionsudvalget og Den Europæiske Investeringsbank af 14.9.2016, COM(2016) 581 final.

6.1. Den økonomiske partnerskabsaftale med SADC-fællesskabet (Southern African Development Community)

I det første fulde gennemførelsesår for den økonomiske partnerskabsaftale har Sydafrika og EU gjort omfattende brug af de nyliberaliserede toldpositioner. For Botswana, Lesotho, Namibia og Swaziland steg eksporten af koncentre til ikkealkoholholdige læskedrikke og tropisk frugt og nødder til EU. Nogle afrikanske ØPA-lande – navnlig Mozambique, Swaziland og Zimbabwe (som gennemfører den økonomiske partnerskabsaftale for ESA) – oplevede, at deres sukkereksport til EU faldt som følge af den tiltagende globale konkurrence fra andre producenter og udløbet af EU's sukkervoteordning. Det første civilsamfundsforum blev afholdt i Sydafrika i oktober 2017. Forummet drøftede de økonomiske partnerskabsaftalers rolle inden for bæredygtig udvikling, herunder deres miljø- og arbejdskraftrelaterede aspekter.

I 2017 rejste EU igen de handelsrelaterede irritationsmomenter inden for fjerkræ- og tekstilsektoren over for ØPA-staterne i SADC, især Sydafrika.

6.2. Interims-ØPA'en med det østlige og sydlige Afrika (ESA)

De fire partnerlande i interims-ØPA'en med ESA oplevede igen en stigning i deres eksport til EU på 15,3 % i 2017. ØPA-partnerne foreslog, at aftalen blev udbygget i retning af en fuldgyldig økonomisk partnerskabsaftale, som dækker andre områder handel med varer.

Mauritiske spiselige blomster lavet af vaffel finder vej til de europæiske borde

I 2017 gik næsten halvdelen af den mauritiske eksport til EU-markedet. En af de virksomheder, der nyder godt af den økonomiske partnerskabsaftale, er Creasim Ltd, en mauritisk virksomhed, som producerer spiselige kagedekorationer i form af blomster, frugter og blade lavet af vaffel til bager- og konditorvarer. Mere end 180 t kagedekorationer eksporteres hvert år til EU-markederne, hvilket udgør 60 % af virksomhedens omsætning. Creasim har 230 medarbejdere, hvoraf 30 % er blevet ansat, siden den økonomiske partnerskabsaftale trådte i kraft. Vaffelprodukterne bliver mere og mere populære i EU i kraft af deres lave priser og kalorieindhold. De registrerede mønstre og modeller er håndlavede produktioner og er underlagt en streng kvalitetskontrol, der er i overensstemmelse med EU's standarder.

6.3. Den økonomiske partnerskabsaftale med Det Caribiske Forum af AVS-Stater (CARIFORUM)

Vestindiens eksport til EU steg med 12 % i 2017 på trods af en nedgang i eksporten af bananer, kakao og ris, der kan tilskrives cykloner. De vestindiske lande har endnu ikke haft nogen større fordel af liberaliseringen af handelen med tjenesteydelser. Det skyldes flere faktorer, herunder mangelfuld gennemførelse for nogle partneres vedkommende, manglende kapacitet på udbudssiden, men også EU-medlemsstaternes visumordninger og manglende data om tjenesteydelser. For at afhjælpe disse problemer er ØPA-partnerne blevet enige om at oprette et udvalg om handel med tjenesteydelser. Civilsamfundsrepræsentanter (det rådgivende udvalg for ØPA'er) mødtes for tredje gang i 2017. I sine anbefalinger opfordrede civilsamfundet til rettidig vedtagelse af en overvågningsmekanisme og fremhævede behovet

for at tage hensyn til sociale aspekter og centrale arbejdsstandarder ved gennemførelsen af den økonomiske partnerskabsaftale.

6.4. ØPA med Stillehavsområdet og ØPA'er med Ghana, Elfenbenskysten og Cameroun

I Stillehavsområdet fortsætter Papua Ny Guinea med at booste sin eksport af forarbejdede og konserverede fiskeprodukter (primært tun på dåse). Eksporten steg med 48,7 % i 2017. I Vest- og Centralafrika, Ghana, Elfenbenskysten og Cameroun fortsatte stigningen i eksport af forarbejdede kakaoprodukter under deres respektive økonomiske partnerskabsaftaler.

Flere bananer fra Elfenbenskysten

EU-importen af bananer fra Elfenbenskysten er steget med 80 % i det sidste årti (2007-2017), selv om den overordnede bananimport i EU kun steg med 50 %. Mængdemæssigt steg eksporten til 316 000 t i 2017 (til en værdi på 235 mio. EUR i 2017). Denne opadgående tendens blev hjulpet på vej af den langsigtede told- og kvotefri adgang til det europæiske marked takket være den økonomiske partnerskabsaftale. Produktionen af bananer til eksport tegner sig for ca. 10 % af landbrugets BNP i Elfenbenskysten. Bananproduktionen er arbejdskraftintensiv, og beskæftigelsesfrekvensen er højere end inden for andre landbrugssektorer i landet. Sektoren beskæftiger omkring 10 000 arbejdere direkte, og 3 300 andre arbejder inden for støtteaktiviteter. Når familiemedlemmerne tælles med, lever 60 000 mennesker af banansektoren.

Forarbejdet kakao fra Ghana giver lokal merværdi

En af de vigtigste faktorer bag Ghanas succes har været landets evne til at øge eksporten af forarbejdede kakaoprodukter til EU takket være den told- og kvotefri markedsadgang, som den økonomiske partnerskabsaftale giver. Gennem de seneste 10 år har Ghana øget eksporten af kakaosmør, kakaomasse og kakaopulver til EU med 237 %. Til sammenligning stagnerede eksporten af forarbejdet kakao til EU for Nigeria, som fortsat var under den generelle præferenceordning.

Ved at gå videre fra eksport af rå kakaobønner til eksport af lokalt forarbejdede kakaoprodukter er Ghana blevet mere modstandsdygtig over for udsving i råvarepriserne på verdensmarkedet. De lave priser for kakaobønner i 2017 betød, at eksporten af kakaobønner fra Ghana til EU faldt med 400 mio. EUR. Til gengæld fortsatte eksporten af forarbejdet kakao sin opadgående tendens.

7. HANDEL OG BÆREDYGTIG UDVIKLING (TSD): OPDATERING OM DE SENESTE AKTIVITETER

Alle de frihandelsaftaler og DCFTA'er i den "nye generation", som EU har indgået siden 2010, indeholder et TSD-kapitel med retligt bindende forpligtelser, hvis håndhævelse overvåges af TSD-udvalg, der mødes én gang om året.

I 2017 førte EU-institutionerne, EU-medlemsstaterne og civilsamfundet en omfattende politisk debat om, hvordan man kan gøre gennemførelsen af TSD-kapitlerne mere effektiv og forbedre deres håndhævelse og samtidig bekræfte de centrale internationale forpligtelser, herunder Parisaftalen om klimaændringer. På denne baggrund offentliggjorde Kommissionens tjenestegrene den 26. februar 2018 et [uofficielt dokument](#) med en moderniseret strategi bygget op omkring en handlingsplan med 15 konkrete handlingspunkter. Disse er inddelt i fire grupper, som afspejler den konsensus, der opstod under debatten om de områder, inden for hvilke der er brug for forbedringer:

1. Samarbejde (med EU-medlemsstaterne, Europa-Parlamentet og internationale organisationer)
2. forbedring af civilsamfundets (herunder arbejdsmarkedets parter) mulighed for at spille sin rolle i gennemførelsen
3. opfyldelse (herunder ved at opstille partnerspecifikke prioriteter, mere assertiv håndhævelse og forbedring af den tematiske dækning med hensyn til bestemmelserne om arbejdskraft og klimaændringer samt adgang til øgede ressourcer under bl.a. [strategien Aid for Trade](#)) og
4. øget kommunikation og gennemsigtighed.

Der er nu fokus på at få handlingsplanen med de 15 punkter fuldstændig gennemført, idet den efter planen skal revideres efter fem år.

Ved gennemførelsen af TSD-kapitlerne sikrer Kommissionen et tæt samarbejde med EU-medlemsstaterne gennem en særlig TSD-ekspertgruppe, som mødes fire gange om året. Der er oprettet indenlandske rådgivningsudvalg for civilsamfundet under handelsaftalerne, som mødes regelmæssigt med støtte fra Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg.

EU presser stadig på for at få sine partnere til at indføre mekanismer for afbalanceret og gennemsigtig dialog om TSD-relaterede emner og optrapper de finansielle ressourcer for at fremme interessenternes deltagelse. Oprettelsen af et indenlandsk rådgivningsudvalg i Colombia kan fremhæves som en væsentlig udvikling i denne forbindelse.

Gennemførelsen af materielle TSD-forpligtelser forløber i forskellige tempi, som afspejler de udfordringer, de enkelte partnere står over for. Ikke desto mindre begynder EU's stærkere engagement at give resultater. Der er f.eks. kommet opmuntrende signaler fra Sydkorea, hvor myndighederne har fremsendt en tidsplan til EU for trepartsdrøftelserne om revision af arbejdsloven og anden lovgivning for at vil bane vejen for Sydkoreas ratificering af fire udestående grundlæggende ILO-konventioner (se: [resumé af drøftelserne på det sjette møde i TSD-udvalget](#)). Kommissionens tjenestegrene overvåger denne proces nøje og vil træffe yderligere foranstaltninger efter behov. I Mellemamerika har EU taget kontakt til nationale regeringer og indenlandske rådgivningsudvalg for at komme videre med TSD-forpligtelserne

under udfordrende forhold i samarbejde med ILO og andre internationale organer. EU optrapper sin indsats over for Peru for at sikre, at gennemførelsesarbejdet accelereres. Den skrivelse, som en gruppe civilsamfundsorganisationer indsendte til Kommissionen, påpegede yderligere behovet for, at de peruvianske myndigheder formelt inddrager civilsamfundet i TSD-anliggender.

TSD-relevante aktiviteter findes ikke kun i den "nye generation" af frihandelsaftaler og DCFTA'er, men også i andre typer handelsaftaler, såsom økonomiske partnerskabsaftaler (se f.eks. mødet i det første civilsamfundsforum under SADC, der er beskrevet i afsnit 6.1).

En række EU-finansierede programmer og projekter bidrager også til opfyldelsen af TSD-målsætningerne i, men også uden for de lande, der er omfattet af EU-handelsaftaler³³.

Derudover sigter [EU's eksterne investeringsplan](#) og EU-forordning 2017/1601 af 26. september 2017³⁴ mod at støtte tiltag, der bidrager til opfyldelsen af TSD-målsætningerne.

³³ Se f.eks. programmet "Switch Africa Green", som hjælper landene i Afrika med at opnå bæredygtig udvikling ved at skabe en overgang til en inklusiv grøn økonomi: <https://www.switchafricagreen.org/index.php?lang=en>.

³⁴ Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2017/1601 af 26.9.2017 om oprettelse af Den Europæiske Fond for Bæredygtig Udvikling (EFSD), en EFSD-garanti og en EFSD-garantifond.

8. I FOKUS: HANDEL MED LANDBRUGSFØDEVARER UNDER FRIHANDELSAFTALERNE

Hvordan EU's handelsaftaler bidrager til handelen med landbrugsfødevarer: status i 2017

Handelen med landbrugsfødevarer under EU's frihandelsaftaler vokser og bidrager i høj grad til EU's succesfulde eksport af landbrugsfødevarer. I 2017 stod EU's handel med landbrugsfødevarer med FTA-partnere for en tredjedel af EU's samlede eksport af landbrugsfødevarer og over 40 % af importen. Handelen under EU's "første generation" af frihandelsaftaler (navnlig med Schweiz, Norge og Algeriet) ydede et stort bidrag til EU's overskud på 20 mia. EUR i den samlede handel med landbrugsfødevarer i 2017. Under den "nye generation" af frihandelsaftaler med Sydkorea, EU's femtestørste eksportdestination for landbrugsfødevarer under frihandelsaftalerne, er EU-eksporten inden for denne sektor steget med 113 % gennem de seneste otte år. Fra 2016 til 2017 er EU-eksporten til Sydkorea steget med 10 % fra 2,6 til 2,9 mia. EUR. Aftalen med Canada, CETA, forventes at ville give omfattende fordele i takt med, at gennemførelsen skrider fremad. CETA sigter mod gradvis fjernelse af tolden på 91 % af alle toldpositioner inden for landbruget.

EU's eksport under frihandelsaftalerne er rimelig jævnt fordelt mellem primære landbrugsprodukter og forarbejdede føde- og drikkevarer. I 2017 var de primære eksportdestinationer Schweiz, Norge, Tyrkiet, Canada, Sydkorea og Algeriet, der tegnede sig for 55 % af eksporten af landbrugsfødevarer til FTA-lande og 19 % af EU's samlede eksport af landbrugsfødevarer. Ukraine er nu EU's vigtigste kilde til landbrugsimport under frihandelsaftalerne (primært korn, vegetabiliske olier og olieholdige frø). I 2017 steg importen fra landet med en tredjedel. Ukraine, Schweiz, Tyrkiet, Elfenbenskysten, Sydafrika, Colombia og Chile tegnede sig for 51 % af al import af landbrugsfødevarer under frihandelsaftalerne og 22 % af EU's samlede import af landbrugsfødevarer i 2017. Den væsentligste del af EU-importen består af primære landbrugsprodukter såsom tropisk frugt, kakao, grøntsager og kaffe (72 %), mens forarbejdede føde- og drikkevarer tegner sig for 22 %.

Frihandelsaftalerne åbner markederne for landbrugsprodukter samt føde- og drikkevarer og skaber dermed merværdi og arbejdspladser inden for det primære landbrug og fødevarerforarbejdningsindustrien, som det fremgår af [en undersøgelse af EU's handelsaftalers indvirkning på landbrugssektoren](#), der blev foretaget i 2016 af Copenhagen Economics for Kommissionen. I 2017 tog Kommissionen igen initiativer til at fremme landbrugshandelen, bl.a. med et besøg på højt plan i Canada og promovering af EU's føde- og drikkevarer på de største internationale handelsmesser (f.eks. i Toronto og Abu Dhabi). Oven i de over 100 individuelle salgsfremmende programmer, der allerede var i gang i 2017, udvalgte Kommissionen 33 yderligere forslag om promovering af EU's landbrugsfødevarer i tredjelande, som vil blive gennemført i 2018-2020. Nogle af disse EU-samfinansierede kampagner omfatter f.eks. promovering af æbler med en geografisk betegnelse i Egypten og fremme af eksporten af skinke og ost fra EU til Mexico.

EU-eksportører kan anvende over 600 præferencetoldkontingenter, som vi har fået tildelt af vores frihandelspartnere. Af forskellige årsager varierer udnyttelsen af toldkontingenterne mellem de forskellige lande og produkter, og Kommissionen forsøger at forbedre deres anvendelse. I 2017 lykkedes det den at opnå forbedrede markedsadgangsvilkår for EU-eksport af oksekød til Tyrkiet.

Frihandelsaftalernes bestemmelser om SPS-aspekter anvendes til at tackle handelshindringer i forbindelse med SPS-foranstaltninger i partnerlandene. I 2017 opnåede Kommissionen f.eks. øget markedsadgang for svinekød fra flere EU-medlemsstater i Mexico og for EU-mejeriprodukter i Peru. Ukraine ophævede sit midlertidige forbud mod fjerkræ som følge af den aviære influenza, og Japan fjernede forbuddet mod import af oksekød som følge af BSE (bovin spongiform encephalopati) for yderligere to medlemsstater. Frihandelsaftalerne indeholder endvidere bestemmelser til sikring af et højt beskyttelsesniveau for plante- og dyresundhed hos EU's handelspartnere, herunder i de østlige partnerskabslande og landene på Vestbalkan. En af den seneste tids succesoplevelser var de relevante DCFTA-underudvalgs vedtagelse af SPS-strategier for Moldova og Georgien. Ukraine er også ved at afslutte forhandlingerne med Kommissionen herom.

Frihandelsaftalerne sikrer beskyttelse af EU's flagskibsprodukter som Aceto Balsamico di Modena, Feta, Reblochon, Prosciutto di Parma og Queso Manchego samt vin og spiritus med geografiske betegnelser³⁵. De nyere europæiske frihandelsaftaler sikrer en omfattende beskyttelse på højt niveau af geografiske betegnelser i lande, hvor de i de fleste tilfælde ikke var sikret nogen beskyttelse før. Eksempelvis vil Ecuador beskytte 116 europæiske geografiske betegnelser. Siden september 2017 har 143 EU-landbrugsfødevarer med geografiske betegnelser været beskyttet under CETA ud over de geografiske betegnelser for vin og spiritus, der har været beskyttet i Canada siden 2003. Beskyttelsen af Prosecco er blevet sikret i Moldova efter en langvarig retssag.

Frihandelsaftalerne beskytter EU-producenter af følsomme produkter som oksekød, fjerkræ og sukker. Disse produkter er enten helt udelukket fra præferencehandelen eller, hvis de kun er delvist udelukket, omfattet af i alt omkring 360 EU-toldkontingenter. For følsomme frugter og grøntsager anvendes en indgangsprisordning i højsæsonen for høst i EU.

Derudover sigter frihandelsaftalerne mod at støtte den lokale landbrugssektor i udviklingslande som AVS-landene og nogle mellem- og latinamerikanske partnerlande. EU's økonomiske partnerskabsaftaler fokuserer på udviklingsmål og har givet resultater ved at støtte kapaciteten i landbrugssektoren i mange AVS-lande. I perioden 2007-2017 er importen af landbrugsfødevarer fra ØPA-lande værdimæssigt steget med 71 %, primært af landbrugsråvarer som tropisk frugt, kakao og kaffe, som ikke dyrkes i EU. Mens EU-eksporten til Mellemamerika og Colombia, Ecuador og Peru har været i stigning, har sidstnævnte overskud i handelen med landbrugsfødevarer i kraft af EU's import af frisk tropisk frugt som bananer.

Kommissionen arbejder sammen med frihandelspartnerne inden for en bred vifte af vigtige landbrugsrelaterede områder, lige fra EU's tekniske bistand til landbrugssektoren og udviklingen af landdistrikter til forbedring af kontrolsystemerne for fødevarer sikkerhed.

Gennemførelse af frihandelsaftaler i landbrugsfødevarerektoren: nuværende og fremtidige aktiviteter

³⁵ En geografisk betegnelse er et kendetegn, der anvendes til at identificere et produkt, som kommer fra et bestemt land eller en bestemt region eller lokalitet, hvor produktets kvalitet, omdømme eller andre karakteristika hænger sammen med dets geografiske oprindelse.

Kommissionen arbejder på flere fronter for at sikre, at frihandelsaftalerne tilgodeser landbrugssektoren:

- ✓ Løsning af uløste problemer med markedsadgang, såsom eksport af europæisk oksekød til Sydkorea og anerkendelse af EU's regionalisering, navnlig for EU-eksporten af fjerkræ og svinekød til Sydkorea, Japan og Sydafrika.
- ✓ Effektiv gennemførelse af CETA (f.eks. overvågning af anvendelsen af og indsamlingen af oplysninger om tildeling og overførsler af toldkontingenterne for ost) og forberedelse til den økonomiske partnerskabsaftale med Japan (når den bliver gennemført fuldt ud, vil den liberalisere 87 % af den aktuelle eksport af landbrugsfødevarer).
- ✓ Overvågning og forbedring af udnyttelsen af toldkontingenter.
- ✓ Håndhævelse af beskyttelsen af geografiske betegnelser (f.eks. CETA, Chile og Colombia, Ecuador og Peru) og fremme af processen med at føje yderligere europæiske geografiske betegnelser til den liste, der er beskyttet i henhold til frihandelsaftalen (Sydkorea).
- ✓ Overvågning af stabiliseringsmekanismen for bananer fra Colombia, Ecuador, Peru og Mellemamerika.
- ✓ Forbedring af samarbejdet med frihandelspartnerne (f.eks. Canada og Japan) om vigtige emner af fælles interesse, herunder dyrevelfærd og antimikrobiel resistens.
- ✓ Mobilisering af anvendelsen af EU-midler til ydelse af teknisk bistand i f.eks. den østlige partnerskabsregion (f.eks. for at fremme den lovgivningsmæssige tilpasning til gældende EU-ret i Georgien, Moldova og Ukraine), på Vestbalkan og i AVS-landene.

9. OPDATERING OM IGANGVÆRENDE OG FREMTIDIGE AKTIVITETER

Kommissionen har været i åbne forhandlinger med Europa-Parlamentet om frihandelsaftalernes gennemførelse, herunder om [Europa-Parlamentets beslutning om Kommissionens beretning om gennemførelsen af den fælles handelspolitik](#). Kommissionen vil fortsat hvert år aflægge beretning om gennemførelsen af EU's frihandelsaftaler til Europa-Parlamentet, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget.

Kommissionen har iværksat adskillige aktiviteter for at hjælpe personer og virksomheder med at få mest muligt ud af frihandelsaftalerne ved at bygge på eksisterende værktøjer og fremgangsmåder og udvikle nye:

- ✓ For at lette SMV'ernes anvendelse af frihandelsaftalerne er Kommissionen i færd med at udvikle en online portal for EU-import og -eksport, som indeholder oplysninger om Kommissionens markedsadgangsdatabase og EU-helpdesk for handel. Portalen vil bl.a. indeholde produktspecifikke oplysninger og vejledning om toldklareringsprocedurer, som bakkes op af et alarmsystem, der er tilpasset de enkelte brugere. Der kan også findes ajourførte oplysninger om præferencetold i [EU's Taric-database](#), og der findes detaljerede oplysninger om præferenceoprindelsesregler og tilhørende procedurer på Kommissionens websteder om told.
- ✓ Kommissionen forsøger at indhente pålidelige oplysninger fra sine partnere, som sætter den i stand til at bestemme præferenceudnyttelsesgraden for eksport fra EU, og den rejser eventuelle problemer med partnerne og yder bistand, når det er nødvendigt. Fra og med CETA vil nye aftaler indeholde en bindende bestemmelse om regelmæssig udveksling af oplysninger. Derudover indhenter Kommissionen yderligere oplysninger, der kan udledes af at se på andre proxies, som f.eks. toldbesparelsesprocenten, som måler, hvor meget told der spares i forhold til de potentielle samlede toldbesparelser³⁶.
- ✓ Den nye ekspertgruppe om EU's handelsaftaler rådgiver Kommissionen om frihandelsaftalernes gennemførelse. Civilsamfundet kommer med input, bl.a. gennem regelmæssige møder i civilsamfundsdialogen.
- ✓ Kommissionen intensiverede for nylig sit samarbejde med EU-medlemsstaterne for hurtigere at få tacklet problemer med frihandelsaftalernes gennemførelse via et særligt FTA-koordinatorknetværk.
- ✓ For at drøfte gennemførelsen af TSD-kapitlerne, navnlig de praktiske aspekter af TSD-handlingsplanen med de 15 punkter, mødes medlemsstaternes særlige TSD-ekspertgruppe nu fire gange om året. Derudover bestilte Kommissionens kompetente tjenestegrene

³⁶ Denne indikator kunne være med til at identificere sektorer, hvor den underliggende værdi af eksporten og potentielt af toldbesparelserne er høj, og hvor det er vigtigt, at resultaterne forbedres (se også 2018-undersøgelsen fra Nilsson og Preillon, som findes på http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf).

for 2018 og 2019 undersøgelser om anvendelsen af centrale arbejdsstandarder og arbejdsvilkår i 29 lande, der er omfattet af forpligtelser under den generelle præferenceordning plus og frihandelsaftaler.

- ✓ For at øge gennemførelsens gennemsigtighed vil Kommissionen startende med CETA stille oplysninger til rådighed for offentligheden om frihandelsdialoger og udvalgsmøder på sit websted "[Transparency in Action](#)". Kommissionen vil stræbe efter at øge gennemsigtigheden for eksisterende frihandelsaftaler i samarbejde med sine partnere.
- ✓ For at sikre, at frihandelsaftalerne bliver operationelle så hurtigt som muligt, giver Kommissionen omfattende oplysninger på sit websted i tiden op til deres anvendelse. Ud over frihandelsaftalernes foreløbige tekst vil Kommissionen fra og med CETA offentliggøre faktablade, trinvis guider for virksomheder samt historier fra eksportører og infografik. For at være bedre forberedt på frihandelsaftalernes gennemførelse har Kommissionen i relevante tilfælde investeret i undersøgelser af adskillige partnerlandes nationale lovramme.
- ✓ Kommissionen fremmer endvidere frihandelsaftalernes gennemførelse gennem sine "Market Access Day"-begivenheder i EU-medlemsstaterne, hvor den bruger de erfaringer, den har fået gennem sine markedsadgangspartnerskaber. Sammen med erhvervs- og handelsforeninger som EBO WNW (de europæiske erhvervsorganisationers verdensomspændende netværk) promoverer og oplyser [Enterprise Europe-netværket](#) (EEN) og EU-medlemsstaternes handelsfremmende agenturer, i Europa såvel som i tredjelande, om de specifikke muligheder, som frihandelsaftalerne giver.
- ✓ EU's delegationer i tredjelande og deres markedsadgangsteams ønsker at bruge EU-midler til at støtte gennemførelsen af frihandelsaftaler, f.eks. partnerskabsinstrumentet og andre relevante instrumenter. EU's [strategi Aid for Trade](#) og [EU's eksterne investeringsplan](#) hjælper små virksomheder fra udviklingslande med at udnytte de muligheder, som frihandelsaftalerne giver dem. Det overordnede initiativ om europæisk økonomisk diplomati, der blev lanceret i 2017, sikrer, at de forskellige EU-politikker bakker hinanden op, når det gælder om at støtte økonomiske nøgleprioriteter, hvoraf den ene er frihandelsaftalernes gennemførelse.
- ✓ Kommissionen vil i 2018 offentliggøre sin midtvejsevaluering af frihandelsaftalen med Sydkorea og vil om kort tid indlede en midtvejsevaluering af aftalen med Colombia og Peru. En [efterfølgende evaluering](#) af EU's frihandelsaftaler med seks Middelhavslande er undervejs og forventes at ligge klar ved udgangen af 2019.

10. RETSHÅNDHÆVELSE

EU's frihandelsaftaler indeholder bestemmelser om håndfast håndhævelse af de materielle forpligtelser, der indgår i de enkelte aftaler, med henblik på at sikre effektiv og rettidig bilæggelse af de tvister, der måtte opstå i denne forbindelse. I 2017 blev tvistbilæggelsen under frihandelsaftalerne ikke anvendt, men Kommissionen vil fortsat føre grundigt og omhyggeligt tilsyn med frihandelsaftalernes gennemførelse. Dette giver Kommissionen mulighed for i hvert enkelt tilfælde at vurdere, om retshåndhævelse er et egnet middel.

BILAG 1 – PRÆFERENCEUDNYTTELSE FOR IMPORT TIL EU

Eksportland	2015	2016	2017
"Ny generation" af frihandelsaftaler			
Colombia	97 %	97 %	97 %
Costa Rica	96 %	97 %	96 %
Ecuador	89 %	88 %	97 %
El Salvador	82 %	74 %	90 %
Guatemala	95 %	95 %	93 %
Honduras	91 %	92 %	92 %
Nicaragua	94 %	94 %	93 %
Panama	70 %	61 %	82 %
Peru	98 %	97 %	96 %
Sydkorea	85 %	87 %	88 %
DCFTA'er			
Georgien	83 %	80 %	77 %
Moldova	91 %	88 %	85 %
Ukraine	87 %	89 %	87 %
"Første generation" af frihandelsaftaler			
Middelhavspartnere			
Algeriet	97 %	95 %	97 %
Egypten	95 %	96 %	97 %
Israel	89 %	90 %	91 %
Jordan	68 %	79 %	75 %
Libanon	76 %	71 %	70 %
Marokko	97 %	97 %	97 %
De besatte palæstinensiske områder	78 %	81 %	77 %
Tunesien	95 %	96 %	94 %
Vestbalkan			
Albanien	87 %	86 %	86 %
Bosnien-Hercegovina	93 %	94 %	94 %
den tidligere jugoslaviske republik Makedonien	97 %	95 %	94 %
Kosovo	85 %	89 %	92 %
Montenegro	81 %	83 %	90 %
Serbien	93 %	90 %	92 %
Latinamerikanske partnere			
Chile	95 %	95 %	96 %
Mexico	52 %	58 %	70 %
EFTA-stater			
Norge	71 %	66 %	69 %
Schweiz	86 %	83 %	85 %
Økonomiske partnerskabsaftaler (ØPA'er)			
CARIFORUM (gennemsnit)	91 %	92 %	91 %
SADC (gennemsnit)	87 %	80 %	83 %
ESA (gennemsnit)	97 %	97 %	96 %
Elfenbenskysten	99 %	98 %	98 %
Ghana	98 %	98 %	96 %
Centralafrika (Cameroun)	91 %	97 %	99 %
Stillehavsområdet (gennemsnit)	92 %	99 %	81 %

BILAG 2 – PRÆFERENCEUDNYTTELSE FOR EKSPORT FRA EU

Importland	2015	2016	2017
"Ny generation" af frihandelsaftaler			
Colombia	63 %	71 %	68 %
Peru	28 %	47 %	52 %
Costa Rica		38 %	
Ecuador			42 %
Sydkorea	68 %	71 %	74 %
DCFTA'er			
Georgien	72 %	71 %	77 %
"Første generation" af frihandelsaftaler			
Middelhavspartnere			
Egypten	36 %	62 %	44 %
Israel		89 %	86 %
Libanon	74 %		58 %
Marokko		52 %	
Vestbalkan			
Albanien	76 %	80 %	78 %
den tidligere jugoslaviske republik Makedonien		90 %	89 %
Kosovo		44 %	
Montenegro	85 %	85 %	86 %
Serbien	89 %	90 %	91 %
Latinamerikanske partnere			
Chile	76 %	75 %	76 %
Mexico	76 %	85 %	75 %
EFTA-stater			
Schweiz	79 %	79 %	78 %

BILAG 3 – FORKORTELSER

AVS	Lande i Afrika, Vestindien og Stillehavsområdet
Cariforum	Den økonomiske partnerskabsaftale med Det Caribiske Forum af AVS-Stater
CETA	Den samlede økonomi- og handelsaftale mellem EU og Canada
CITES	Konventionen om international handel med udryddelsestruede vilde dyr og planter
DAG	Indenlandsk rådgivningsudvalg
DCFTA	Vidtgående og bredt frihandelsområde
EBO WWN	De europæiske erhvervsorganisationers verdensomspændende netværk
EØS	Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde
EEN	Enterprise Europe-netværket
ØPA	Økonomisk partnerskabsaftale
ESA	Det østlige og sydlige Afrika
UDI	Udenlandske direkte investeringer
FTA	Frihandelsaftale
GI	Geografisk betegnelse
IPR	Intellectuelle ejendomsrettigheder
ILO	Den Internationale Arbejdsorganisation
MFN	Mestbegunstigelse
PUR	Præferenceudnyttelsesgrad
SAA	Stabiliserings- og associeringsaftale
SADC	Southern African Development Community
SMV'er	Små og mellemstore virksomheder
SPS	Sundhed og plantesundhed
TBT	Tekniske handelshindringer
TRQ	Toldkontingent
TSD	Handel og bæredygtig udvikling