

IKKE-TOLDMÆSSIGE HANDELSBARRIERER MED FOKUS PÅ FØDEVAREOMRÅDET

Ph.d.-stipendiat Kenneth Baltzer

Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet

kb@foi.dk

Adjunkt, ph.d. Lill Andersen

Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet

lth@foi.dk

Seniorforsker, ph.d. Tove Christensen

Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet

tove@foi.dk

På fødevarerområdet ses et stigende antal internationale handelskonflikter vedrørende brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer. Fra et samfundsøkonomisk perspektiv kan sådanne barrierer give velfærdsgevinster, hvis de løser et informationsproblem eller internaliserer en eksternalitet (en producents eller forbrugers handling påvirker utilsigtet et andet individs nytte eller profit). Omvendt påvirker de ofte den internationale handel og kan potentielt bruges som protektionistisk handelspolitik. Om en given fødevareregulering er samfundsøkonomisk velfærdsfremmende på nationalt og globalt plan, er et empirisk spørgsmål, der kun kan besvares gennem studier af den enkelte sag, hvor såvel informations- som eksternalitetsproblemet omfang samt reguleringens betydning for den internationale handel og i hvilken udstrækning, den begrænser forbrugernes valgfrihed, inddrages.

1. Indledning

Gennem de sidste 30-40 år er det lykkedes at reducere de toldmæssige handelsbarrierer ver-

den over. Samtidig er brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer ("Non-Tariff Barriers" – NTB) steget markant og udgør i dag en signifi-

kant kilde til forstyrrelse af den internationale handel med varer og tjenester (Bora in Dee and Ferrantino, 2005). Set med globale økonomiske briller er dette en negativ udvikling. Også for det land, som implementerer en NTB, kan indgrebet have store negative samfundsøkonomiske konsekvenser gennem begrænsninger af forbrugernes valgmuligheder, øgede fødevarerpriser etc.

NTB er et diffust begreb, der dækker alle begrænsninger af den internationale handel, der ikke har form af en told¹. En mere præcis definition findes i Baldwin (1970): "A nontariff trade-distorting policy is any measure (public or private) that causes internationally traded goods and services, or resources devoted to the production of these goods and services, to be allocated in such a way as to reduce potential real world income."

Videre opdeler Baldwin ikke-toldmæssige handelsbarrierer i 12 kategorier:

- 1) Kvoter og restriktiv statskontrolleret handel med visse varer
- 2) Eksportsubsidier og skatter
- 3) Diskriminerende offentlige og private regler og reguleringer
- 4) Selektive indirekte skatter
- 5) Selektive nationale subsidier
- 6) Restriktive toldprocedurer
- 7) Anti-dumping
- 8) Restriktive administrative og tekniske reguleringer
- 9) Restriktiv forretningspraksis
- 10) Kontrol med udenlandske investeringer
- 11) Restriktive immigrationspolitikker

1) "...a non-tariff measure may simply be whatever anyone wants to define it to be as long as it isn't a statutory tariff." (Bora in Dee and Ferrantino, 2005).

12) Selektiv monetær kontrol og diskriminerende valutakurspolitik

I denne artikel fokuseres på en række instrumenter, som vi vil betegne *offentlig fødevareregulering*. Der går således ikke i dybden med alle kategorier af ikke-toldmæssige handelsbarrierer, dels fordi det vil være for omfattende, dels fordi ikke alle typer af NTB'er er relevante for samhandlen med fødevarer. At fokus på offentlig regulering er valgt, er ikke nødvendigvis et udtryk for, at disse NTB'er er de mest restriktive på fødevarerområdet. Det er vanskeligt at kvantificere de handelsmæssige konsekvenser af NTB'er, og systematisk økonomiske forskning på området er først lige begyndt, se f.eks. OECD (2005) samt Dee and Ferrantino (2005). Begrundelsen for at fokusere på offentlig fødevareregulering er, at det er her, der ses et stigende antal internationale handelskonflikter – en tendens, der forventes at fortsætte fremover.

I afsnit 2 introduceres de økonomiske argumenter for offentlig fødevareregulering.

I afsnit 3 beskrives tre typer af instrumenter, der ofte anvendes til regulering af fødevareremarkederne i Danmark, EU, USA og hos andre af vores handelspartnere: 1) Mærkningsordninger, 2) Tekniske standarder og 3) Mængdemæssige restriktioner, der er den mest eksplicitte begrænsning af den internationale samhandel.

I afsnit 4 diskuteres fordele og ulemper ved offentlig fødevareregulering set fra et samfundsøkonomisk synspunkt. Selvom fødevareregulering ofte er handelsforvridende, har den typisk til formål at øge velfærden ved at tilvejebringe en sikker fødevarerforsyning af høj kvalitet. Spørgsmålet er, om velfærdsgevinsterne opvejer omkostningerne skabt af handelsforvridninger.

Pga. de mulige negative globale samfundsøkonomiske konsekvenser, søges brugen af NTB'er reguleret gennem internationale aftaler i WTO-regi. I afsnit 5 gennemgås tre aftaler, der har betydning for Danmarks muligheder for at anvende NTB'er.

Afsnit 6 indeholder konkluderende bemærkninger og anbefalinger vedrørende Danmarks holdning til brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer.

2. Årsager til regulering

En af grundstenene i den økonomiske tankegang er, at hvis individerne overlades til sig selv, vil de vælge forbrugs- og produktionsmønstre, som giver de enkelte individer den højeste velfærd. Der er dog nogle tilfælde, hvor dette ikke er tilfældet. I sådanne tilfælde kan der være samfundsøkonomiske gevinster forbundet med en aktiv politik.

I relation til fødevarer er der specielt to forhold, der hindrer, at markedsdeltagernes udbud og efterspørgsel mødes i en optimal pris. For det første medfører informationsproblemer, at der ikke er gennemsigtighed i markedet om fødevarernes sikkerheds- og kvalitetsegenskaber. Mens ernæringsmæssige oplysninger normalt fremgår af varedeklarationerne, og derfor kendes af forbrugeren, fremgår fødevarsikkerhedsegenskaberne, kvalitative egenskaber og procesindhold ikke af deklarationerne. Og for det andet hindrer tilstedeværelsen af eksternaliteter² i enten forbrug eller produktion, at fødevaremarkederne fungerer optimalt.

2) Eksternaliteter defineres som en situation, hvor et individs handling utilsigtet påvirker et andet individs nytte eller profit.

2.1. Informationsproblemer

I økonomisk teori skelnes mellem to typer af informationsproblemer: Generel usikkerhed og asymmetrisk information.

Der er tale om generel usikkerhed, når ingen med sikkerhed ved, om en fødevarer har et bestemt karakteristika, hvilket bevirker, at ingen med sikkerhed kan forudse konsekvenserne – f.eks. sygdomsrisikoen – ved en given produktions- eller forbrugeradfærd. Ved generel usikkerhed er det ikke muligt at give forbrugere og producenter fuld information, men ved at tilstræbe, at al eksisterende information i samfundet gøres offentligt tilgængelig forud for aktørernes beslutninger, gives de bedste muligheder for at træffe de rigtige forbrugs- og produktionsvalg.

Der er tale om asymmetrisk information, når en producent har privat information om sine produktionsomkostninger eller -processer, og når en forbruger har privat information om behandlingen af et produkt efter køb. Ved asymmetrisk information kan producenten eller forbrugeren påvirke et produkts kvalitative eller sikkerhedsmæssige egenskaber gennem sine handlinger. F.eks. kan en fjerkræproducent mindske risikoen for salmonellaforekomst i besætningen gennem opfyldelse af visse hygiejneregler, ligesom forbrugeren kan eliminere risikoen for salmonella i det tilberedte kød ved at gennemstege det. Når de offentlige myndigheder ved, at der er asymmetrisk information til stede, kan fødevareregulering mindske aktørernes muligheder for at påvirke fødevarernes egenskaber i negativ retning.

Der skelnes også mellem typer af imperfekt information om en fødevars egenskaber afhængig af, hvornår forbrugeren kan konstatere denne egenskab. For det første kan der være tale om egenskaber ved et produkt, som

forbrugeren kan konstatere ved at undersøge produktet, før det købes ("search characteristics"). Det er f.eks. konsistensen af en avocado eller størrelsen på et blomkålshoved. For det andet kan fødevarer have nogle egenskaber, der først kan konstateres, når de er købt og evt. spist ("experience characteristics"). Det er f.eks., hvor saftig en appelsin er, hvor mør en bøf er, og hvor holdbar en agurk er. Og for det tredje kan der være tale om egenskaber, der ikke kan konstateres, selv efter at produktet er spist ("credence characteristics"), f.eks. om det indeholder pesticidrester eller er genmodificeret. Når en egenskab først kan konstateres, efter at produktet er købt, eller ikke lader sig konstatere, selv efter at det er spist, så kan offentlige reguleringer, der øger informationsniveauet være efficiente – også selvom det ikke er muligt at opnå fuld information.

2.2. Eksternaliteter

Når en producents eller en forbrugers handling utilsigtet påvirker et andet individs nytte eller profit, er der tale om en eksternalitet. Eksternaliteter knyttet til fødevarerisici medfører, at hverken forbrugere eller producenter bærer de fulde omkostninger ved disse risici. Der kan skelnes mellem to typer af eksternaliteter i relation til fødevarerisikier, nemlig forbrugseksternaliteter og produktionseksternaliteter.

Der opstår en forbrugseksternalitet, hvis en person pådrager sig en salmonellanfektion – f.eks. som følge af tankeløs sammenblanding af fersk kød og grøntsager eller som følge af dårlig hygiejne hos producenten. Herved påføres samfundet en negativ eksternalitet, der består i, at den danske arbejdsløshedsforsikring har udgifter til kompensation for tabt ar-

bejdsfortjeneste, og at den offentlige sektor har udgifter til finansiering af evt. sygehusophold. Dvs. at de samfundsøkonomiske omkostninger rækker ud over prisen på det stykke kød, der forårsagede salmonellainfektionen.

Hvis en producents adfærd utilsigtet rammer andre producenters produktionsmuligheder, er der ligeledes tale om en eksternalitet, f.eks. hvis en enkelt producents håndtering af et smitsomt sygdomsudbrud kan have konsekvenser for, om sygdommen spredes, og dermed påvirker produktionsmulighederne for større dele af erhvervet. Dvs. at omkostningerne ved det smitsomme sygdomsudbrud rækker ud over den enkelte producents omkostninger.

3. Politikinstrumenter

Vi følger opdelingen af Josling et al. (2004) af instrumenter, der kan anvendes ved offentlig fødevareregulering, i tre typer: Informationsfremmende foranstaltninger eller mærkningsordninger, tekniske standarder og mængdemæssige restriktioner.

3.1. Mærkningsordninger

Generel usikkerhed i relation til fødevarerisikier bevirker, at ingen med sikkerhed kan forudse sygdomsrisikoen ved en given produktions- eller forbrugeradfærd. I dette tilfælde kan regeringen blot sikre, at den eksisterende information i samfundet gøres offentlig tilgængelig forud for forbrugers køb. Det kan ske gennem mærkningsordninger. Det giver stor valgfrihed til producenter og forbrugere, og de bedst mulige vilkår for at træffe de rigtige forbrugs- og produktionsvalg. Derfor anses mærkning for at være en effektiv og

attraktiv måde at sprede eksisterende information på, idet det er en meget neutral måde at påvirke individernes adfærd på.

Mærkning kan anvendes, både når der er tale om generel usikkerhed og asymmetrisk information. Er der tale om asymmetrisk information, kan mærkningsordninger med tilhørende håndhævelse og kontrol give producenterne incitament til at producere på en sådan måde, at produktet kan markedsføres som et mærket produkt.

Ø-mærket er et eksempel på en succesfuld mærkningsordning. Mærket er forbeholdt varer, hvor danske myndigheder har kontrolleret varen fysisk. Reglerne, der ligger til grund for Ø-mærket, er en EU-forordning om økologisk produktion, som angiver detaljerede regler for planteproduktion og dyrehold. Forordningen kræver kontrol af de økologiske landmænd mindst én gang årligt. Det kan enten være et privat kontrolorgan eller – som i Danmark – staten, der varetager kontrollen. Under alle omstændigheder skal myndighederne føre tilsyn med kontrolorganet. Myndighederne skal desuden godkende import af økologiske varer, der kommer fra lande uden for EU. Også i disse tilfælde skal produktionen hele vejen igennem være kontrolleret af et kontrolorgan, som EU har godkendt.

Ø-mærket er en frivillig mærkningsordning. Økologiske producenter er ikke tvunget til at sælge deres produkter under Ø-mærket.

Der findes imidlertid også tvungne mærkningsordninger såsom Danmarks og EU's behandling af fødevarer, der indeholder eller er fremstillet af genmodificerede organismer (GMO'er). Der er stor usikkerhed og uenighed om de langsigtede sundhedseffekter af at indtage genmodificerede fødevarer, fordi genteknologien er så ny, at de langsigtede konse-

kvenser ikke kendes (den første gensplejsede plante blev fremvist i 1980). I USA er der f.eks. ikke krav om, at forbrugerne informeres, hvis en fødevare indeholder eller er fremstillet af en GMO. Omvendt har EU siden 1997 opretholdt regler for godkendelse og mærkning af gensplejsede produkter. Endvidere har mange medlemslande indført nationale marketings- og importforbud mod gensplejsede produkter. I Danmark skal fødevarer, der består af, indeholder eller er fremstillet af en GMO mærkes med oplysning herom, uanset om der er indhold af genetisk modificeret DNA eller protein tilstede i det færdige produkt. De regionale fødevareregioner fører tilsyn med, at genmodificerede fødevarer er godkendte, og at reglerne om mærkning er overholdt. Endvidere skal virksomheder, der fremstiller eller importerer produkter, der stammer fra en GMO eller kunne tænkes at indeholde materiale fra en GMO, have et egenkontrolsystem, der sikrer, at GMO-reglerne bliver overholdt.

Informationsfremmende foranstaltninger anses generelt for at være den mindst byrdefulde form for regulering. Hvis mærkningsordninger varierer fra marked til marked, skal producenterne imidlertid ikke blot betale omkostningerne ved at producere forskellige varianter af en vare, men også omkostningerne ved at opretholde forskellige lagerbeholdninger til forskellige markeder. Dermed kan mærkningsordninger i sidste ende begrænse konkurrencen på et marked og dermed øge prisen på den mærkede vare.

3.2. Tekniske standarder

Tekniske standarder angiver betingelser, der skal være opfyldt, for at opnå adgang til et bestemt marked. Der skelnes mellem produktstandarder og processstandarder.

Produktstandarder angiver krav til slutproduktets egenskaber (f.eks. størrelse, kemisk komposition, fravær af visse mikroorganismer etc.).

Processtandarder angiver krav til de teknologier, der anvendes til produktion, processing, håndtering eller distribution af produktet.

Processtandarder begrænser producentens mulighed for at vælge den proces, der er billigst for ham. Derfor vil krav til slutproduktets egenskaber (produktstandarder) ofte være mere omkostningseffektive end processtandarder, selv i de tilfælde hvor kravene forventes at resultere i samme kvalitative eller sikkerhedsmæssige niveau. Årsagen er netop, at når kravene formuleres i forhold til slutproduktet, så er der valgfrihed i tilpasningen, og det giver den regulerede part mulighed for at vælge den billigste måde at opfylde kravet på. Til gengæld kan der være faktorer som sporbarhed og forbrugertryghed, som trækker i retning af mere detailregulering. En anden ulempe ved tekniske standarder (fælles for produkt- og processtandarder) er, at de skal håndhæves, hvilket giver anledning til kontrolomkostninger.

Et eksempel på en produktstandard er Sverige og Finlands nultolerance over for salmonellainficerede fødevarer. Da landene trådte ind i EU, fik de dispensation til at kræve, at importerede fødevarer har en lige så høj sikkerhed mht. salmonella som indenlandsk producerede varer. Da landene har nultolerance over for salmonella i indenlandsk producerede fødevarer, bevirker denne dispensation i realiteten, at de udelukker al import af fødevarer, der ikke er dokumenteret salmonellafri. Efter fund af store forskelle i salmonellaprævalensen mellem EU-landene, har EU vist større vil-

lighed til at åbne op for, at andre lande kan implementere en nultolerance over for salmonella i importerede fødevarer, forudsat at de opretholder samme høje krav til indenlandsk producerede fødevarer.

Selvom enhver virksomhed i ethvert land i princippet kan eksportere en vare til et land med en bestemt standard, så hindrer det i praksis nogle virksomheder fra at eksportere til det pågældende land pga. fraværet af tilfredsstillende kontrolorganer. Det kan især gå ud over udviklingslandenes eksportmuligheder. Dvs. at selvom tekniske standarder synes mindre forstyrrende end mængdemæssige restriktioner, så kan de meget vel have samme effekt.

3.3. Mængdemæssige restriktioner

Hvis det er væsentligt, at et bestemt produkt eller produkter med en bestemt egenskab ikke indtages af forbrugerne, og det ikke er teknisk muligt at reducere risikoen til et acceptabelt niveau, så kan mængdemæssige restriktioner være at foretrække. Her kan være tale om totale restriktioner, der forbyder al salg eller import af et produkt fra bestemte lande, eller det kan være partielle restriktioner, der begrænser sig til enkelte regioner inden for et eller flere lande, midlertidige eller sæsonafhængige restriktioner m.v. Afgrænsningen mellem mængdemæssige restriktioner og tekniske standarder kan være flydende. Regulering betegnes som en mængdemæssig restriktion, hvis handel med et produkt begrænses uafhængigt af varens produkt- eller procesmæssige egenskaber. Men en teknisk standard kan være så restriktiv, at den i praksis medfører totalt importforbud.

Et typisk eksempel på en mængdemæssig restriktion er forbud mod import af oksekød

fra lande ramt af BSE (kogalskab). BSE blev første gang opdaget i Storbritannien i 1985 (omkring 95% af alle konstaterede tilfælde af BSE er fundet i Storbritannien), og i starten kunne man ikke finde nogen sammenhæng mellem BSE og forøget sundhedsrisiko for mennesker. Da sygdommen primært overføres gennem foderet ved iblanding af benmel fra smittede dyr og ikke derudover synes at være særlig smitsom, kunne man med relative billige midler reducere spredning af sygdommen – og dermed de økonomiske konsekvenser for landmændene – betragteligt. Det første årti efter opdagelsen af BSE var derfor præget af forholdsvis mild regulering på området. Det ændrede sig i 1996, da forskere påviste en sandsynlig sammenhæng mellem BSE og den dødelige Creutzfeldt-Jakob sygdom (vCJD) blandt mennesker. På baggrund af usikkerhed omkring størrelsen af sundhedsrisikoen valgte mange lande (heriblandt det øvrige EU og USA) at indføre totalt importforbud mod oksekød fra Storbritannien og andre lande berørt af BSE. Reguleringen havde store økonomiske konsekvenser. Som følge af fald i den indenlandske efterspørgsel og specielt eksportefterspørgslen faldt prisen på britisk oksekød med 25%, og der blev brugt enorme ressourcer på at slå kvægbesætninger ned, (britiske landmænd blev i høj grad kompenseret af den britiske stat og gennem EU's fælles landbrugs-politik) (Josling et al., 2004).

Mængdemæssige restriktioner er den type af offentlig regulering, der mest eksplicit begrænser samhandlen med andre lande. De bør kun implementeres, når risikoen eller usikkerheden er stor, og alternative metoder til at reducere risikoen er teknisk umulige.

4. Hvornår er fødevareregulering protektionistisk?

Den amerikanske økonom R.E. Baldwins definition af en NTB specificerer, om en regulering er handelsforvridende eller ej, men den siger intet om, hvorvidt reguleringen kan betegnes som værende protektionistisk i samfundsøkonomisk forstand. Man kan definere en NTB som protektionistisk, hvis handelsforvridningen reducerer den globale velfærd (snarere end global indkomst) (Bureau et al., 1998). Begrebet protektionisme bliver typisk brugt i forbindelse med traditionel handelspolitik, hvor importtold og -kvoter nærmest pr. definition betegnes som protektionisme. Handelsbarrierer kan i visse tilfælde øge den indenlandske velfærd, men det er altid på bekostning af landets samhandelspartnere. Derfor er de fleste økonomer enige om, at protektionisme bør undgås og aktivt søges reduceret gennem multilaterale forhandlinger.

Begrebet er med tiden blevet udvidet til at omfatte alle former for handelsbarrierer, herunder også fødevareregulering. Problemet er, at det er vanskeligt at vurdere, hvorvidt en fødevareregulering er protektionistisk. Formålet med en national fødevareregulering er som nævnt ovenfor at give en løsning på markedsfejl i form af eksternaliteter eller informationsproblemer. I den udstrækning reguleringen er effektiv, vil den bidrage til øget velfærd. Spørgsmålet er, om fordelene er større end de samlede omkostninger forbundet med fødevarereguleringen. Dette er ofte et empirisk spørgsmål og kan i bedste fald kun besvares ved indgående studier af hver enkelt sag. Men det er alligevel muligt at gøre sig nogle generelle betragtninger.

4.1. Valg af fødevareregulering

Økonomer antager ofte, at offentlig regulering søger at maksimere national velfærd (snarere end global velfærd). Der vil derfor være en naturlig tendens til at vælge en fødevareregulering, der giver en løsning på relevante markedsfejl med så få omkostninger for indenlandske forbrugere og producenter som muligt, uden at der tages specielt hensyn til udenlandske producenter. Dette kommer til udtryk ved, at offentlig regulering ofte tager udgangspunkt i nationale standarder, som allerede er indarbejdet i de indenlandske industrier, snarere end mulige internationale standarder, som vil indebære omstilling for indenlandske virksomheder. Et aktuelt eksempel fra bilindustrien er den igangværende debat i EU om fremtidige standarder for bilers udledning af CO₂. Specielt Frankrig og Italien taler for meget stramme grænseværdier, mens Tyskland, Storbritannien og Sverige hellere vil nedbringe CO₂-udledninger gennem andre midler, som f.eks. beskatning. Ifølge the Economist (2007) er forklaringen, at franske og italienske biler typisk er meget mindre med små miljøvenlige motorer, mens tyske, britiske og svenske bilfabrikanter – med deres fokus på større luksusbiler – vil have svært ved at overholde stramme standarder.

Selvom fravigelse fra internationale standarder ikke nødvendigvis er ensbetydende med protektionistisk fødevareregulering, kan det bidrage til at beskytte indenlandske industrier. Der kan være store omkostninger forbundet med at leve op til en fødevareregulerings bestemmelser – ikke alene i form af øgede produktionsomkostninger for at frembringe tilstrækkelig høj kvalitet og sikkerhed (compliance costs), men også i form af bestræbelserne på at bevise at produkterne lever

op til de stillede krav (conformity assessment costs). Sidstnævnte kan f.eks. indebære omkostninger til stikprøvetest eller separering af produkter med forskellige karakteristika. Det betyder, at jo flere forskellige standarder en virksomhed skal leve op til, desto større bliver omkostningerne, og desto vanskeligere bliver det at opnå stordriftsfordele. Fischer and Serra (2000) viser i en teoretisk model, at indenlandske virksomheder under visse forudsætninger har incitament til at lobby for meget høje standarder på trods af høje omkostninger, hvis det samtidig betyder, at man derved kan presse udenlandske konkurrenter ud af markedet.

4.2. Valg af reguleringsinstrument

Valget af reguleringsinstrument indebærer en balancering af omkostningerne ved de forskellige instrumenter i form af produktions- og testomkostninger samt handelsforvridninger med instrumentets effektivitet, dvs. i hvor høj grad forventes det, at reguleringen kan bidrage til at løse relevante markedsfejl. Der er generel enighed om, at mærkningsordninger er de mindst handelsforvridende, mens tekniske standarder og især mængdemæssige begrænsninger er mere restriktive. Omvendt kan de mest restriktive instrumenter samtidig være de mest effektive afhængig af formålet med reguleringen.

De mest restriktive reguleringer er typisk mest relevant i forbindelse med smitsomme sygdomme blandt planter, dyr eller mennesker, specielt hvis udbrud kommer pludseligt, eller sygdommene er meget smitsomme. Eksempler er forbud mod import af oksekød fra lande eller regioner med tilfælde af BSE (kogalskab) eller FMD (Foot and Mouth Disease = mund- og klovsyge). Importforbud kan i sådanne tilfælde være nødvendige, fordi import

af blot nogle enkelte sygdomstilfælde kan have store konsekvenser for det indenlandske landbrug (og evt. i form af menneskeliv). Selv hvis risikoen for spredning af smitte er minimal, kan drastiske forholdsregler retfærdiggøres ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt som et middel til at opretholde/genoprette forbrugernes tillid til fødevarerne (Josling et al., 2004).

Diskussionen omkring valg mellem tekniske standarder og mærkningsordninger kan med fordel ske ved at betragte et illustrativt eksempel: EU's forbud mod import af oksekød fra kvæg behandlet med vækstfremmende hormoner. Denne regulering klassificeres som en processtandard, idet den specificerer, hvordan oksekødet skal produceres. Formålet med reguleringen er at sikre, at forbrugerne har mulighed for at spise sikkert oksekød, under formodning om at hormonbehandlet oksekød kan indebære en sundhedsrisiko.

EU kunne have valgt alternative instrumenter, som tjener samme formål: En mærkningsordning eller en produktstandard. En produktstandard specificerer bestemte karakteristika ved produktet (og ikke produktionsprocessen), f.eks. en øvre grænse for tilstedeværelsen af hormonrester i oksekødet. Produktstandarder adskiller sig fra processtandarder ved de testprocedurer, der skal udføres for at bevise, at produktet overholder standarden. Ved en produktstandard er det tilstrækkeligt at teste det færdige produkt (evt. ved stikprøvetest) for at se, om grænseværdien er overskredet. Ved en processtandard er stikprøvetest ikke nok, fordi det ikke altid er muligt at skelne tilsatte hormoner fra naturligt forekommende hormoner. Derfor kræver en processtandard, at der etableres procedurer for sporing og separering af behandlet og ikke-behandlet oksekød hele ve-

jen fra landmanden gennem slagteriet til landegrænsen. Det samfundsøkonomisk optimale valg mellem proces- eller produktstandard afhænger således af, hvilken bevismetode er dyrest, stikprøvetest eller sporing, samt hvorvidt det er koncentrationen af hormoner i kødet eller hormonbehandlingen i sig selv, der anses for at indebære en sundhedsrisiko. Der til kommer en vurdering af, om den forventede risiko er alvorlig nok til at retfærdiggøre reguleringsomkostningerne.

Tekniske standarder er typisk mindre handelsforvridende end importforbud, idet de tillader importerede varer, så længe de overholder standarderne. Men de reducerer stadig forbrugernes valg i sammenligning med f.eks. en mærkningsordning. Et alternativ til en proces- eller produktstandard i forbindelse med EU's hormonoksekødsregulering er at kræve en særlig mærkning for at informere forbrugeren om produktets egenskaber. Fordelen ved en mærkningsordning i forhold til en mere restriktiv regulering er, at forbrugerne selv får mulighed for at vælge det foretrukne forhold mellem pris og kvalitet/sikkerhed. Dette vil typisk give en større samfundsøkonomisk velfærd, medmindre omkostningerne i forbindelse med mærkningsordningen er meget høje (Gaisford and Lau, 2000), eller hvis markedsfejlen i højere grad har karakter af en eksternalitet, og forbrugerens frie valg derfor ikke nødvendigvis er samfundsøkonomisk optimalt.

4.3. Protektionistisk brug af fødevareregulering

Det kan være svært at vurdere, hvorvidt en fødevareregulering er protektionistisk i samfundsøkonomisk forstand, dvs. om den bidrager til at reducere global velfærd. Protektioni-

stisk regulering kan være baseret på legitime bekymringer og markedsfejl, men reguleringsinstrumentet kan samtidig være valgt ud fra et ønske om at favorisere indenlandske industrier på bekostning af udenlandsk produktion, eller designet og implementeret på en sådan måde at omkostningerne for udenlandske producenter er højere end omkostningerne for indenlandske producenter. Det er et empirisk spørgsmål, som kun kan besvares gennem nøje studier af enkeltsager.

Vurderingen er gjort vanskeligere af, at protektionisme ikke længere er begrænset til beskyttelse af indenlandske industrier, men nu også kan omfatte protektionistisk forbrugerbeskyttelse (Perdikis and Kerr, 1999) (Kerr, 2004). Det er internationalt anerkendt, at hvert enkelt land har ret til at regulere fødevareremarkederne for at beskytte forbrugerne mod fødevarerborne sundhedsrisici i så høj en grad, som forbrugerne måtte ønske det. Men hvert lands forbrugerne er ikke en homogen gruppe, som alle er enige om, hvor stor en risiko, de er villige til at tage, eller hvor meget de er villige til at betale for højere fødevarer-kvalitet. Man kan tale om protektionistisk forbrugerbeskyttelse, hvis en gruppe forbrugere, som har en høj betalingsvillighed for fødevarer af høj kvalitet og sikkerhed, formår at sikre en meget stram fødevareregulering på bekostning af forbrugere med andre præferencer. Hvis f.eks. et land vælger at indføre en restriktiv teknisk standard i stedet for en mærkningsordning, reduceres valgmulighederne for forbrugerne, hvilket under visse forudsætninger gavner de mest kvalitetsbevidste forbrugere, men fratager de mere prisbevidste forbrugere muligheden for at købe billigere fødevarer (Gaisford and Lau, 2000).

5. Internationale aftaler vedrørende brugen af offentlig fødevareregulering

Den udbredte brug af traditionelle handelspolitiske instrumenter, som f.eks. told og importkvoter, har længe været et udtryk for de enkelte landes incitamenter til at regulere den internationale handel for at beskytte hjemlige industrier og arbejdspladser. Disse incitamenter er ikke blevet mindre, efterhånden som traditionelle handelsbarrierer gradvist reduceres gennem omfattende multilaterale forhandlingsrunder under først GATT og siden WTO. I et forsøg på at forhindre at offentlig regulering bliver brugt som påskud for protektionistisk beskyttelse af hjemlige industrier, har man inden for WTO indgået en række internationale aftaler, som udstikker retningslinjer for offentlig regulering. Tre WTO-aftaler er specielt relevante for fødevarerområdet: SPS-aftalen, TBT-aftalen og TRIPS-aftalen.

Fælles for de tre aftaler er, at de bygger på de to grundlæggende GATT/WTO-principper om ikke-diskriminering:

National Treatment: Regulering må ikke være indrettet på en sådan måde, at tilsvarende udenlandsk og indenlandsk producerede varer behandles forskelligt.

Most-Favoured Nation (MFN): Regulering skal være ens for alle tilsvarende udenlandsk producerede varer.

I teorien vil efterlevelse af disse to principper sikre, at regulering er så lidt handelsforvridende som mulig, men i praksis kan det være vanskeligt at vurdere, hvorvidt en given regulering er i overensstemmelse med de to principper. Der er således stor uenighed om, hvornår udenlandske og indenlandske produkter er tilsvarende. F.eks. bygger EU sin regulering af GMO på en antagelse om, at konventionelle fødevarer og produkter fremstillet vha.

GMO er fundamentalt forskellige varer, uanset om det er muligt at påvise (teste) forskelle i de endelige produkter (Josling et al., 2004). Andre lande, specielt USA, insisterer på, at fødevarer er tilsvarende, hvis de har samme produkttegenskaber, uanset hvordan de er fremstillet.

Aftalerne indeholder også anbefalinger til, hvordan medlemslandene aktivt kan søge at forebygge konflikter omkring fødevareregulering. Det anbefales, at regulering baseres på internationale standarder fastsat af tre internationale organisationer: Codex Alimentarius (under FAO og WHO) for fødevarerstandarder, OIE (Office International des Epizooties) for standarder vedrørende husdyr og IPPC (Secretariat of the International Plant Protection Convention under FAO) for plantestandarder. Således vil medlemslande kun afkræves en retfærdiggørelse af reguleringen i henhold til WTO-aftalerne, hvis reguleringen afviger fra internationale standarder.

Desuden anbefales det, at medlemslandene selv søger at løse/forebygge konflikter gennem harmonisering eller "gensidig anerkendelse" (mutual recognition) af regulering. Harmonisering indebærer, at lande indfører fælles regulering på området, og det er specielt ønskeligt at harmonisere reguleringen omkring internationale standarder. Gensidig anerkendelse betyder, at medlemslande anser hinandens regulering (og håndhævelse af regulering) for at være på samme sikkerheds- og kvalitetsmæssige niveau, selvom de ikke er enslydende. Varer, som opfylder kravene på et marked, vil således automatisk få adgang til andre markeder inden for den gensidige anerkendelse. For at øge gennemsigtigheden i international handel har alle medlemslande pligt til at notificere WTO om alle reguleringer, som

kan påvirke den internationale handel (transparency).

5.1. SPS-aftalen (aftalen om "Sanitary and Phytosanitary"-regulering)

SPS-aftalen blev forhandlet under Uruguay-runden (1986-94) og trådte i kraft samtidig med oprettelsen af WTO den 1. januar 1995 (WTO, 1998). Den omfatter al regulering af fødevarer, som har til formål at sikre helbred for mennesker, dyr (sanitary) og planter (phytosanitary). Formålet med aftalen er at disciplinere brugen af fødevareregulering ved på den ene side at sikre de enkelte landes rettigheder til selv at bestemme graden af beskyttelse mod fødevarerbårne sygdomme og på den anden side at forhindre, at SPS-regulering bliver brugt som protektionistisk instrument til beskyttelse af indenlandske industrier. På baggrund af denne aftale er det muligt for de enkelte WTO-medlemmer at rejse en sag ved WTO's "domstol" (Dispute Settlement Board) for at løse en potentiel konflikt om SPS-regulering.

SPS-aftalen bygger på et videnskabelighedsprincip, dvs. at SPS-regulering kun er tilladt i henhold til aftalen, hvis der er videnskabeligt belæg (en objektiv risikovurdering) for, at der er en sundhedsrisiko ved det pågældende produkt. Det vil i praksis sige, at bevisbyrden ligger hos det land, der ønsker at indføre reguleringen. Dette princip har været genstand for ulmende handelskonflikter. En af de mest berømte konflikter er "hormonoksekødskrigen" mellem EU og USA sammen med Canada, der har stået på lige siden aftalens ikrafttræden, og som endnu ikke har fundet en løsning.

Hormonoksekødssagen er en udmærket illustration af SPS-aftalen og de uoverensstem-

melser, der er forbundet med den. Sagens kerne er EU's forbud mod brug af væksthormoner i kvægproduktion og import af hormonbehandlet oksekød. EU retfærdiggør forbudet med beskyttelse af forbrugernes helbred, men USA (og Canada) fremfører, at der ikke er videnskabeligt bevis for, at hormonbehandlet oksekød kan være sundhedsskadeligt.

I hormonoksekødssagen benytter EU sig af SPS-aftalens artikel 5.7 (WTO, 1994). Den lyder: "In cases where relevant scientific evidence is insufficient, a Member may provisionally adopt sanitary or phytosanitary measures on the basis of available pertinent information, including that from the relevant international organizations as well as from sanitary or phytosanitary measures applied by other Members. In such circumstances, Members shall seek to obtain the additional information necessary for a more objective assessment of risk and review the sanitary or phytosanitary measure accordingly within a reasonable period of time."

EU forsvarer sin politik med, at selvom det ikke er endegyldigt bevist, at hormonbehandlet oksekød er forbundet med en sundhedsrisiko, er der stadig så megen videnskabelig usikkerhed på området, at det retfærdiggør regulering på baggrund af forsigtighedsprincippet. Modargumentet fra USA's side har været, at EU fejlfortolker artikel 5.7 i et forsøg på at vende bevisbyrden. Regulering skal ifølge artikel 5.7 være baseret på eksisterende relevant forskning, den skal være midlertidig, og EU skal aktivt søge at tilvejebringe den manglende forskning inden for en rimelig tidshorisont. Ifølge USA har EU fejlet på alle tre områder, og WTO har først i en panelafgørelse og

siden ved appel fundet, at EU's regulering er i modstrid med SPS-aftalen.

SPS-aftalen er baseret på et videnskabeligt snarere end et samfundsøkonomisk fundament. Det betyder i praksis, at aftalen kan tillade regulering, som ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt kan betegnes protektionistisk. Såfremt en objektiv risikovurdering påviser, at der eksisterer en sundhedsmæssig risiko ved en vare, uanset hvor stor eller lille risikoen er, har de enkelte medlemslande ifølge aftalen ret til selv at bestemme, hvor restriktiv fødevarereguleringen skal være. Der skal ikke nødvendigvis være nogen sammenhæng mellem risikoens størrelse og graden af reguleringens beskyttelse. Det er således muligt at indføre en meget restriktiv regulering med store økonomiske omkostninger for at reducere en relativ lille sundhedsrisiko.

Et eksempel er påvist i et studie fra Verdensbanken af EU's regulering af aflatoxiner i fødevarereporten fra Afrika (Otsuki et al., 2001). Aflatoxiner er fællesbetegnelsen for en række naturligt forekommende giftstoffer, som kan inficere nødder og tørret frugt. Det blev i 1960 påvist, at aflatoxiner i mad kunne medføre en øget risiko for leverkræft efter en række forgiftninger blandt fjerkræ i Storbritannien, Kenya og USA (forgiftning hos mennesker blev påvist i Indien i 1974 og i Kenya i 1982). Sundhedsrisikoen ved aflatoxinforgiftning er internationalt anerkendt, men anset for at være forholdsvis lille. Ved harmonisering af medlemslandenes standarder valgte EU at fastsætte en meget restriktiv grænseværdi for aflatoxiner (2 parts per billion for varianten B1) (EU, 2006) i forhold til internationale standarder (9 parts per billion). Otsuki et al. (2001) estimerer handelspåvirkningen af aflatoxinstandard (relativt til international standard)

og holder den op imod den forventede reduktion af sundhedsrisikoen. De kommer således frem til, at EU's restriktive standard hvert år koster Afrika 670 mio. US-dollars i tabt eksport og forventer at reducere risikoen for dødsfald forårsaget af leverkræft med 1,1 person i EU-27. Dette resultat holdes op imod WHO's estimat for antallet af leverkræftdødsfald på 33.000 om året blandt en befolkning på omkring en halv milliard personer (som i EU-27).

Omvendt kan samfundsmæssig fordelagtig regulering stride imod SPS-aftalens bestemmelser om videnskabelig baseret regulering. Hvis nogle forbrugere er bekymrede for fødevarerens sikkerheden og er villige til at betale ekstra for fødevarer med høj grad af sikkerhed og kvalitet, så kan det være samfundsøkonomisk optimalt at indføre regulering, der sikrer, at forbrugerne har mulighed for at vælge sådanne fødevarer – uanset om der er videnskabeligt belæg for forbrugernes opfattelse eller ej. Det betyder ikke nødvendigvis, at f.eks. EU's forbud mod import af hormonbehandlet oksekød kan forsvares ud fra et samfundsøkonomisk synspunkt – et importforbud indskrænker forbrugernes valgmuligheder og rammer de forbrugere, som ikke er specielt bekymrede for fødevarerens sikkerheden – men der kan være økonomiske argumenter for at tillade mindre restriktiv regulering, som f.eks. en mærkningsordning.

5.2. TBT-aftalen (aftalen om "Technical Barriers to Trade")

TBT-aftalen blev forhandlet under Tokyo-runden (1973-79) og trådte i kraft i 1979 (WTO, 2007a). TBT-aftalen omfatter alle former for teknisk regulering, som ikke er dækket af SPS-aftalen, som f.eks. sikkerhedsstandarder for

biler og elektronik. Inden for fødevarerområdet er aftalen relevant for alle standarder, som ikke har til formål at sikre sundhed for mennesker, dyr og planter, som f.eks. miljøkrav. SPS-aftalen er således undtagelsen til den mere generelle TBT-aftale.

Formålet med TBT-aftalen er på den ene side at sikre medlemslandenes ret til selv at fastsætte regulering til beskyttelse af mennesker, dyr, planter og miljøet generelt, og på den anden side at forhindre, at regulering lægger unødige hindringer i vejen for den internationale handel. Der kan i den forbindelse være tale om unødige handelshindringer, hvis 1) Reguleringen er mere restriktiv end nødvendig for at opnå det angivne resultat, eller 2) Det angivne formål med reguleringen ikke anses for at være legitimt. I modsætning til SPS-aftalen er der ikke fastsat nogen objektive kriterier for, hvornår en regulering anses for at være illegitim i forhold til TBT-aftalen, og det vil, i tilfælde af at en handelskonflikt bliver bragt for WTO's tvistbilæggelse, i sidste ende være panelets afgørelse.

Som eksempler på fødevarerregulering, som hører ind under TBT-aftalen, kan nævnes Tunfisk-Delfin-sagen og Reje-Skildpadde-sagen. Førstnævnte sag vedrørte et amerikansk forbud mod import af tunfisk fra lande, der benyttede fangstmetoder, som kunne være skadelig for delfiner. I 1991 fandt et GATT-panel, at USA var i modstrid med GATT med den begrundelse, at reguleringen var diskriminerende, idet den behandlede udenlandske produkter anderledes end tilsvarende indenlandske produkter. GATT-panelet fandt således ikke, at forskelle i fangstmetode medførte, at de endelige produkter var forskellige. Den senere Reje-Skildpadde-sag lignede meget Tunfisk-Delfin-sagen. Den omhandlede et amerikansk

forbud mod import af rejer fanget med en teknologi, som ikke tog specielt hensyn til havskildpadder. I denne sag fandt et andet GATT-panel, at USA's begrundelse var legitim, og at regulering på området i princippet var i overensstemmelse med GATT og TBT-aftalen, men at implementeringen af reguleringen medførte unødige handelshindringer (Josling et al., 2004).

5.3. TRIPS-aftalen (aftalen om "Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights")

TRIPS-aftalen blev forhandlet under Uruguay-runden og trådte i kraft i 1995 (WTO, 2007b). Formålet med aftalen er at sikre de enkelte medlemslandes intellektuelle rettigheder, som f.eks. copyright, patenter og trademark, respekteres på alle markeder i WTO. Aftalen påbyder alle medlemslande at håndhæve andre landes rettigheder inden for egne grænser.

Især relevant for fødevarerområdet er den del af aftalen, der omfatter Geografiske Indikatorer (GI). GI identificerer et produkts oprindelsesland eller -region som en specifik egenskab ved produktet. Som typiske eksempler kan nævnes Champagne, Cognac og Roquefortost. Ifølge TRIPS-aftalen er det kun tilladt at betegne et produkt med en GI, hvis produktet stammer fra den relevante region og dermed har den pågældende egenskab. Formålet med bestemmelsen er at forhindre vildledning af forbrugerne. Det er således ikke tilladt at kalde en rødvin Bourgogne, hvis den ikke stammer fra Bourgognedistriktet i Frankrig. Netop for vin og spiritus giver TRIPS-aftalen en ekstra høj beskyttelse for GI – selv i tilfælde hvor der ikke er risiko for at vildlede forbrugerne. Aftalen åbner op for undtagelser i tilfælde, hvor GI med tiden er blevet en generisk

betegnelse for en bestemt type produkt. Det er eksempelvis tilfældet med cheddarost, som ikke nødvendigvis behøver at stamme fra Cheddar i Storbritannien. For at opnå en sådan undtagelse kræves dog forhandlinger med "ejerer" af GI.

Som eksempel på en handelskonflikt, som inddrager både TRIPS- og TBT-aftalerne, kan nævnes Sardin-krigen mellem EU og Peru. Ved harmonisering af mærkningsregler internt i EU blev det bestemt, at varer kun måtte betegnes sardiner, hvis de stammer fra en bestemt sardinvariant (*Sardina Pilchardus*), som kun findes i det vestlige Middelhav (omkring Sardinien). Peru, som eksporterer en anden variant af sardiner (*Sardinops Sagax*) til EU, kunne under EU-lovgivning ikke få lov til at benytte betegnelsen sardiner i markedsføringen af produktet. Peru rejste sagen ved et WTO-panel i 2001 og argumenterede for, at EU's regulering ikke var i overensstemmelse med WTO's aftaler, idet reguleringen ikke var baseret på internationale standarder, og EU ikke havde argumenteret tilfredsstillende for afvigelsen, (ifølge internationale standarder kan begge varianter betegnes sardiner). I et forsøg på at løse konflikten tilbød Peru at markedsføre produktet som Stillehavssardiner for at undgå evt. vildledning af forbrugerne, men det blev afvist af EU. WTO-panelet fandt, at der ikke var grundlag for at diskriminere mellem forskellige varianter af sardiner og bad EU om at ændre reguleringen i overensstemmelse hermed (Josling et al., 2004).

6. Konklusion

Vi har betragtet offentlig fødevareregulering fra et samfundsøkonomisk perspektiv. Informationsproblemer og eksternaliteter kan hin-

dre, at fødevaremarkederne fungerer optimalt, hvorfor offentlig fødevareregulering kan give anledning til samfundsøkonomiske velfærdsgevinster. Hvilken regulering, der maksimerer den samfundsøkonomiske velfærd, afhænger af det specifikke problem. Desuden reguleres brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer af internationale aftaler, der søger at begrænse mulighederne for protektionistisk handelspolitik.

Fra et dansk synspunkt kan det umiddelbart se ud til, at høje standarder er velfærdsfremmende – nemlig af to årsager: For det første fordi Danmark har en høj grad af regulering af den indenlandske produktion, hvorfor danske virksomheder har let ved at konkurrere på markeder med høje internationale standarder, mens det er svært at afsætte produkterne på markeder, hvor den høje grad af fødevarekvalitet og -sikkerhed ikke værdisættes. Og for det andet fordi de danske forbru-

gere relativt set interesserer sig meget for fødevarekvalitet, hvorfor det vil tilgodese danske forbrugere, hvis der i Danmark udbydes fødevarer af høj kvalitet og sikkerhed.

Så entydig en konklusion kan imidlertid ikke uddrages på baggrund af ovenstående betragtninger. Valgfrihed har en værdi, og de danske forbrugere er ikke en homogen gruppe. Betalingsvilligheden for kvalitet og sikkerhed varierer. Det vil være i samfundets interesse at udbyde et bredt udvalg af fødevarer med forskellige kvalitets- og sikkerhedsmæssige egenskaber. I et globalt perspektiv er høje standarder heller ikke nødvendigvis velfærdsfremmende, hvis de begrænser handlen. Gevinsterne ved offentlig fødevareregulering skal således holdes op mod den internationale handelsforstyrrelse, det medfører, og den begrænsning i forbrugernes valgfrihed, det giver anledning til.

Litteratur

Andersen, L. og T. Christensen (2004), Fødevaresikkerhed i et samfundsøkonomisk perspektiv, rapport nr. 171, Fødevareøkonomisk Institut, København.

Baldwin, R.E. (1970), *Nontariff distortions of international trade*, The Brookings Institution.

Bureau, Jean-Christophe, Stephan Marette and Alessandra Schiavina (1998), Non-tariff trade barriers and consumers' information: the case of the EU-US trade dispute over beef, *European Review of Agricultural Economics*, 25:437-462.

Dee, P. and M. Ferrantino (ed.) (2005), The effects of non-tariff measures and trade facilitation, Asia-Pacific Economic Cooperation, Committee on trade and investment.

Economist (2007), *Setting the target*, February 10th 2007.

EU (2006), *Kommissionens Forordning Nr. 1881/2006 af 19. december 2006 om fastsættelse af grænseværdier for bestemte forurenende stoffer i fødevarer*.

Fischer, Ronald and Pablo Serra (2000), Standards and Protection, *Journal of International Economics*, 52(2):377-400.

Gaisford, James D. and Lau Chui-Ha (2000), The Case For and Against Import Embargoes on Products of Biotechnology, *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, 1(1):83-98.

Hathcock, John N. (2000), The Precautionary Principle – An Impossible Burden of Proof for New Products, *AgBioForum*, 3(4):255-258.

Josling, Tim, Donna Roberts and David Orden (2004), *Food Regulation and Trade – Toward a Safe and Open Global System*, Institute for International Economics, Washington DC.

Kerr, William A. (2004), The Changing Nature of Protectionism: Are “Free Traders” Up to the Challenges it Presents?, *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, 5(2):91-101.

OECD (2005), Quantifying the trade and economic effects of non-tariff measures, OECD WP no. 28.

Otsuki, Tsunehiro, John S. Wilson and Mirvat Sewadeh (2001), Saving two in a billion: quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports, *Food Policy*, 26:495-514.

Perdikis, Nick and William A. Kerr (1999), Can Consumer-based Demands for Protection be Incorporated in the WTO? – The Case for Genetically Modified Foods, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 47:457-465.

Thilmany, Dawn D. and Christopher B. Barrett (1997), Regulatory barriers in an integrating world food market, *Review of Agricultural Economics*, 19(1):91-107.

WTO (1994), *Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, available on the WTO website: www.wto.org.

WTO (1998), *Understanding the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures*, available on the WTO website: www.wto.org.

WTO (2007a), *Technical Information on Technical barriers to trade*, available on the WTO website: www.wto.org.

WTO (2007b), *Intellectual property: protection and enforcement*, available on the WTO website: www.wto.org.