UNIVERSITY OF COPENHAGEN

Københavns Universitet

Transatlantic Trade and Investment Partnership

notat med baggrund og danske interesser

Lind, Kim Martin Hjorth; Elleby, Christian; Hansen, Per Svejstrup; Zobbe, Henrik

Publication date:
2015

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Lind, K. M. H., Elleby, C., Hansen, P. S., & Zobbe, H., (2015). *Transatlantic Trade and Investment Partnership: notat med baggrund og danske interesser*, 26 s., mar. 27, 2015. IFRO Udredning Nr. 2015/16

Download date: 07. Oct. 2026

INSTITUT FOR FØDEVARE- OG RESSOURCEØKONOMI
KØBENHAVNS UNIVERSITET

IFRO Udredning

Transatlantic Trade and Investment Partnership

Notat med baggrund og danske interesser

Kim M. Lind
Christian Elleby
Per Svejstrup Hansen
Henrik Zobbe

2015 / 16

IFRO Udredning 2015 / 16

Transatlantic Trade and Investment Partnership: Notat med baggrund og danske interesser

Forfattere: Kim M. Lind, Christian Elleby, Per Svejstrup Hansen, Henrik Zobbe

Udarbejdet i henhold til aftalen mellem Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri om forskningsbaseret myndighedsberedskab.

Afleveret 27. marts 2015, udgivet juni 2015

Se flere myndighedsaftalte udredninger på www.ifro.ku.dk/publikationer/ifro_serier/udredninger/

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg
www.ifro.ku.dk

Indhold

1. Indledning 2
2. Den historiske og institutionelle proces og ramme 5
3. Den aktuelle handel mellem USA og EU 7
4. Bilaterale aftaler generelt 9
5. Potentielle økonomiske konsekvenser af en TTIP-aftale 11
5.1 Oversigt over eksisterende studier 11
5.2 Metodemæssig tilgang 12
5.2.1 Estimering af ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer 12
5.2.2 CGE-analyse 14
5.3 Sammenligning af resultater 15
5.3.1 TTIPs betydning for fødevaresektoren 17
5.4 Delkonklusion 18
6. Danmarks interesser 19
7. Afsluttende bemærkninger 23
Referencer 25

1. Indledning

Frihandelsaftalen mellem EU og USA vil have store politiske og økonomiske konsekvenser. Aftalen vil omfatte omkring 50 procent af den globale produktion, 30 procent af verdens varehandel og 20 procent af de globale investeringer. Aftalen kan potentielt medføre store velfærdsgevinster for de transatlantiske økonomier. OECD (2014) har beregnet, at alene de statiske effekter vil løfte deres samlede BNP med op mod 3,5 procent, og de dynamiske effekter vil naturligvis være langt større. Da økonomi er magt, vil dette påvirke den geopolitiske balance. Den nordatlantiske alliance vil få fornyet indflydelse i forhold til Kina, Indien og andre fremstormende økonomier.

EU og USA er to af verdens største og mest udviklede økonomiske regioner med udviklet samhandel og udbyggede relationer på tværs af Atlanten. Foruden at være hinandens vigtigste internationale handelspartnere er de også hinandens vigtigste internationale investeringspartnere. Siden 2. verdenskrig er der gennem mange forhandlingsrunder i regi af GATT (Den Generelle overenskomst om told og handel) gradvist blevet fjernet/reduceret handelsbarrierer mellem EU og USA foruden andre GATT-medlemslande. Dette har ført til, at toldbarrierer er reduceret til et minimum for de fleste varer, om end der stadig eksisterer nogle på landbrugs- og fødevareområdet. De største barrierer for handel findes i dag inden for ikke-toldsatsrelaterede barrierer (NTB – Non-Tariff Barriers), som f.eks. lovgivning, regler, standarder og administrative procedurer. I mange tilfælde underkastes virksomheder krav, regulering og kontrol fra adskillige forskellige styrelser og myndigheder i de lande/regioner, virksomheden opererer i. Det har i særlig grad betydning for virksomheder, der opererer på tværs af nationer, da værdikæden derved bliver tværregional og/eller tværnational. Globaliseringen har medført flere af disse multinationale selskaber og tværregionale og/eller tværnationale værdikæder. Det har medført et særligt fokus på NTB, fordi de virker hindrende for en tættere integration af økonomiske aktiviteter. En harmonisering og/eller gensidig anerkendelse af regler og procedurer mellem EU og USA vil gøre det lettere for virksomheder at investere og opnå markedsadgang. Desuden vil der kunne opnås besparelser ved at reducere handelshindringerne til gavn for forbrugere og producenter. En tættere økonomisk integration mellem EU og USA forbedrer mulighederne for at udvikle styrkerne i hver region. Det kan dermed føre til øget vækst og beskæftigelse, hvilket også åbner nye muligheder for tredjelande.

For at forstå de muligheder og perspektiver, der ligger i en øget globalisering og herunder specielt øget samhandel og flere investeringer, vil det været gavnligt med en kort introduktion til den teori og de tankegange, der ligger til grund for denne. Den grundlæggende tankegang er, at lande overordnet set vil have gavn af fri handel, fordi landene derved får mulighed for at udnytte det, de er relativt bedst til, frem for selv at skulle producere alt. Gennem handel udnyttes de såkaldte komparative fordele. Komparative fordele opstår, fordi landene ikke er ens. Der kan være forskel i deres faktorudrustning, altså f.eks. forskel i mængden af råstoffer i et land, og størrelsen af arbejdsstyrken, lige som der kan være forskelle i teknologisk stade, uddannelsesniveau, graden af entreprenørskab, etc. Disse forskelle genererer forskelle i de relative omkostninger ved at producere varer, hvilket fører til økonomiske gevinster ved øget frihandel mellem lande (Krugman & Obstfeld, 2003).

Teorien om komparative fordele er generelt anerkendt blandt økonomer, men også kritiseret for at beskrive et statisk system, hvor et land, der eksempelvis har store råvareforekomster, vil forblive specialiseret i råvarehandel, som de komparative fordele tilsiger (Porter, 1985). Ifølge Porter (1990) er et

lands velstand skabt, ikke arvet. Det vil sige, at det er et lands evne og kapacitet til at innovere og udvikle sig over tid, der er afgørende for dets konkurrenceevne. Porter taler derfor om det mere dynamiske koncept: konkurrencemæssige fordele. De opstår, hvor et land udvikler særlige konkurrencemæssige fordele i bestemte sektorer, der ikke nødvendigvis er knyttet til komparative fordele i form af f.eks. råvareforekomster. Udviklingen af konkurrencemæssige fordele genereres ved at have stærke rivaler, aggressive forsyningsvirksomheder og krævende forbrugere. Og dem har man flere af, når der er fri handel, da markedet ganske enkelt bliver større, og et lands egen økonomi ikke er beskyttet fra udenlandsk konkurrence gennem handelsbegrænsninger.

De handelsgevinster, der opstår på baggrund af de komparative og konkurrencemæssige fordele, skyldes, at landene er forskellige og handler med forskellige produkter. Den såkaldte inter-industrielle handel. Men en meget stor del af verdenshandelen er handel med nært beslægtede produkter mellem nogenlunde ens lande. Det er den såkaldte intra-industrielle handel. Et eksempel er handel med biler mellem f.eks. Tyskland og Frankrig. Handelsgevinsterne ved den intra-industrielle handel opstår, fordi virksomhederne, ved at få adgang til et større marked, kan producere i større skala og dermed lettere få dækket deres faste omkostninger. Samtidig opnår forbrugerne en gevinst, fordi de får adgang til flere produktvarianter, når handelen bliver fri. I tillæg viser det sig, at det typisk er de mest produktive virksomheder, der overlever konkurrencen fra den frie handel, og dermed får økonomien koncentreret en større del af sin produktion hos de produktive virksomheder, mens de mindre produktive lukker. Så den intra-industrielle handel giver gevinster ved frihandel i form af bedre udnyttelse af stordriftsfordele, højere produktivitet og adgang til flere produktvarianter.

Der er ofte en tendens blandt ikke-økonomer til at tro, at eksport på en eller anden måde er bedre end import, og at overskud på handelsbalancen derfor per definition er godt. Men det er en fejlslutning. Der er gevinster ved handel. Og handel er både import og eksport. Nogle varer er et land ikke i stand til selv at producere lige så effektivt som et andet land. Derfor giver det mening at importere disse varer fra det andet land. På den led spares ressourcer, der kan dirigeres over til produktionen af de varer, hvor landet enten absolut eller relativt set er mere produktivt end udlandet. Dette er netop gevinsten som følge af de komparative fordele. Dertil kommer gevinsterne ved, at den øgede importkonkurrence som følge af handelsliberaliseringer får de mindre effektive virksomheder inden for en sektor til at lukke, mens produktionen overtages af de mest produktive, så der opstår en produktivitetsforbedring. Desuden vil importkonkurrence være til gavn for forbrugerne gennem lavere priser. I følge Konkurrencestyrelsen (2014) betaler danske forbrugere 4-6 procent mere for dagligvarer end forbrugere i gennemsnittet af EU-lande, om end disse lande er underlagt de samme generelle handelsregler for import fra USA. Så når man taler om velfærdsgevinsterne ved handel og f.eks. ser på estimaterne af effekten på BNP ved en handelsaftale mellem EU og USA, så er effekten positiv, fordi der samtidig med en stigning i eksporten sker en stigning i importen. Ikke på trods af, at der sker en stigning i importen.

Empirisk kan der vises en sammenhæng mellem handel og indkomstvækst (Frankel & Romer, 1999), hvor lande med et højere indkomstniveau generelt handler mere end lande med et lavere indkomstniveau, om end kausaliteten ikke er klar i de empiriske analyser. Typisk er gevinsterne ved frihandel målt på en stigning i BNP ikke særligt store og i størrelsesordenen 0,5 -1,5 procent, når man estimerer modeller, der ikke tager højde for effekterne af den intra-industrielle handel. Det er ikke fuldstændig entydigt, hvor store gevinsterne er ved at inddrage stordriftsfordele, højere produktivitet og adgang til flere produktvarianter.

Men et nyere studie ser på betydningen for Canada af frihandelsaftalen mellem USA og Canada fra 1989. Her finder man frem til, at produktiviteten i fremstillingssektoren i Canada er øget med 13,8 procent som følge af aftalen (Melitz & Trefler, 2012).

Der er altså overordnet set potentielt store fordele for både USA og EU ved en frihandelsaftale. Der er imidlertid internt i landene vindere og tabere, da nogle brancher og virksomheder vil kunne udnytte de fordele det giver at handle frit, mens andre vil blive udkonkurreret af stigende import. Samlet set vinder vinderne dog mere, end taberne taber. Taberne ved frihandelsaftaler vil ofte være de sektorer, der er støttede, da de måske ikke er i stand til at klare sig i den internationale konkurrence uden støtte. Det gælder f.eks. landbruget og stål- og bilindustrien. Fagforeninger og organisationer er stærke på disse områder og har, gennem stærk lobbyisme, indtil nu været en medvirkende årsag til, at det går langsomt med handelsliberaliseringerne. Omvendt er det også klart, at der kan findes delsektorer inden for disse sektorer, der vil se frem til en frihandelsaftale, hvis denne delsektor er meget produktiv og kunne klare sig uden støtten.

Derudover er de lavt hængende frugter som sagt plukket under GATT fra 1947 til 1993. På nær på fødevareområdet er toldsatserne allerede lave. Det, der står tilbage af handelshindringer, skal findes i regler, regulativer og standarder, der alle bunder i forskelle i kultur, værdier og politik.

Fødevarer er et godt eksempel på et område med store grundlæggende forskelle mellem EU og USA. Det gælder f.eks. det såkaldte "forsigtighedsprincip". Generelt er der i EU en større skepsis omkring ny teknologi end i USA. EU ønsker derfor at kunne benytte forsigtighedsprincippet i et langt videre omfang end USA og WTO. Denne strid har udspillet sig ved WTO's domstol i forbindelse med flere sager, såsom benyttelse af hormoner i kvægopdræt i USA og omkring genmodificerede afgrøder, der benyttes i stor stil i USA. I begge sager er dommen gået EU imod. WTO's domstol har fastslået, at under de gældende aftaler skal der kunne påvises videnskabelig evidens for skadelige effekter, før forsigtighedsprincippet kan benyttes til at afvise import. Om end USA har fået medhold i begge sager, har EU dog ikke ændret politik, da det møder stor modstand i EU's medlemsstater blandt både forbrugere og politikere.

Siden 2006 har EU forfulgt en strategi med at forhandle mere dybe og omfattende bilaterale og regionale handelsaftaler end førhen. En række aftaler er indgået, senest en ambitiøs aftale med Sydkorea. De igangværende forhandlinger med USA er dog særlige både mht. til størrelsen af de to økonomiske regioner såvel som ambitionerne for integration af de transatlantiske markeder. De fremtrædende forhandlingsmål om konvergens, kompatibilitet og sammenhæng af regler og administrative procedurer for en bred vifte af markeds- og politikområder foruden målet om at formulere standarder og regler, der kan fungere som internationale retningslinjer, gør TTIP unik og global i rækkevidde.

Målet med dette notat er at give en beskrivelse af forhandlingerne og de potentielle økonomiske effekter af en aftale, foruden at pege på nogle særlige danske interesser i forhandlingerne. Afsnit 2 præsenterer den historiske og institutionelle proces og ramme for forhandlingerne. Afsnit 3 giver et overblik over den aktuelle handelssituation mellem USA og EU. Afsnit 4 giver et overblik over bilaterale aftaler generelt. Afsnit 5 diskuterer de potentielle økonomiske konsekvenser ved TTIP-aftalen. Afsnit 6 forsøger at komme lidt tættere på de danske interesser i forbindelse med en sådan aftale og afslutningsvis er der en konklusion i afsnit 7.

2. Den historiske og institutionelle proces og ramme

På et topmøde mellem EU og USA blev der opnået enighed, den 28. november 2011, om at nedsætte en arbejdsgruppe, *High-Level Working Group on Jobs and Growth*, med det formål at identificere politikker og metoder til at øge handel og investeringer mellem EU og USA for at støtte fælles gavnlig jobskabelse, økonomisk vækst, og international konkurrenceevne (EC Memo, 2011). Arbejdsgruppen analyserede en række muligheder for at opnå de erklærede formål og udgav i juni 2012 en midlertidig rapport med konklusionen, at, hvis mulig, vil en omfattende transatlantisk handels- og investeringsaftale have det største potentiale for jobskabelse, økonomisk vækst og øget konkurrenceevne over Atlanten (HLWG, 2012).

I den endelige rapport fra arbejdsgruppen i 2013 (HLWG, 2013) blev det pointeret, at EU og USA tilsammen står for næsten halvdelen af det globale BNP og 30 procent af verdenshandelen. Derudover har begge parter investeret mere end 2,8 billioner € på hver side af Atlanten. Der eksisterer derfor allerede et højst succesfuldt økonomisk partnerskab. Men, konkluderes det, der kan gøres mere for at forstærke dette økonomiske partnerskabs betydning for handel og investering med henblik på jobskabelse, økonomisk vækst og øget konkurrenceevne. HLWG (2013) anbefaler derfor, at EU og USA indleder forhandlinger om en omfattende ambitiøs aftale, der indeholder en bred vifte af bilaterale handels- og investeringsemner, inklusive emner relateret til regulering, og bidrager til udviklingen af globale regler.

Den 13. februar 2013 blev EU og USA enige om at igangsætte forhandlinger om et ambitiøst Transatlantisk Handels- og Investeringspartnerskab (EC Memo, 2013). Erklæringen fastslår, at en sådan aftale åbner mulighed for ikke kun at forøge handel og investeringer over Atlanten, men også bidrage til udviklingen af globale regler, der kan forstærke og udbygge det multilaterale handelssystem.

EU forhandler på vegne af medlemsstaterne med USA under et forhandlingsmandat givet af det Europæiske Råd. Forhandlingsmandatet formulerer i brede vendinger de emner og mål, der ønskes behandlet og opnået i en aftale (EU, 2013). Disse emner kan inddeles i tre hovedområder:

1. **Markedsadgang**
   Toldsatser, hvor der ønskes stort set fjernelse af alle eksisterende toldsatser, dog med speciel behandling for de mest følsomme produkter.
   Oprindelseslandsregler: Samordne Europæiske og Amerikanske regler under hensyntagen til EU-producenters interesser.
   Defensive handelstiltag: Dialog mellem EU og USA vedrørende brugen af anti-dumping og anti-støtte-tiltag, dog uden indskrænkning af brug deraf i forhold til WTO-regler.
   Tjenesteydelser: Åbne servicesektoren mindst lige så meget som i andre handelsaftaler. Åbne for nye områder, som eks. transportsektoren. Gensidig anderkendelse af professionelle kvalifikationer. Omhandle også det regionale niveau.
   Investeringer: Opnå det højest mulige niveau af liberalisering og investorbeskyttelse. Oprette et tvistbilæggelsessystem.
   Offentlige indkøb: Åbne for ligebehandling af europæiske og amerikanske virksomheder ved offentlige udbud på alle statslige niveauer.
2. **Reguleringsemner og ikke-toldbarrierer**
   De største hindringer for samhandelen mellem EU og USA ligger i dag ikke i toldsatser, men i "bag-grænsen" barrierer, såsom forskelle i sikkerheds- og miljøbeskyttelsesstandarder. Målet er at reducere

unødvendige omkostninger og forsinkelser for virksomheder samtidig med at opretholde høje niveauer for sundhed, sikkerhed, forbruger- og miljøbeskyttelse. Da ikke alle forskelle i regler og standarder kan fjernes i samme omgang, forventes det, at parterne bliver enige om en ramme for en løbende konvergens over tid.

3. **Fælles globale handelsudfordringer og -muligheder i det 21. århundrede**
   Intellektuelle ejendomsrettigheder: Både EU og USA ønsker at opretholde og fremme et højt niveau for beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder. Intentionen er ikke at harmonisere reglerne mellem EU og USA, men at identificere en række specifikke områder, hvor forskelle over tid vil blive set på. Især lægger EU vægt på geografiske indikatorer.
   Handel og bæredygtig udvikling: Intentionen er at samarbejde om de sociale og miljømæssige aspekter af handel og bæredygtig udvikling.
   Andre globalt relevante udfordringer og muligheder: Aftalen skal tage hensyn til mange hånde aspekter af en større samordning af økonomierne. Dette indebærer et pålæg om at inddrage interessenter, før der introduceres tiltag med betydning for handel og investeringer.

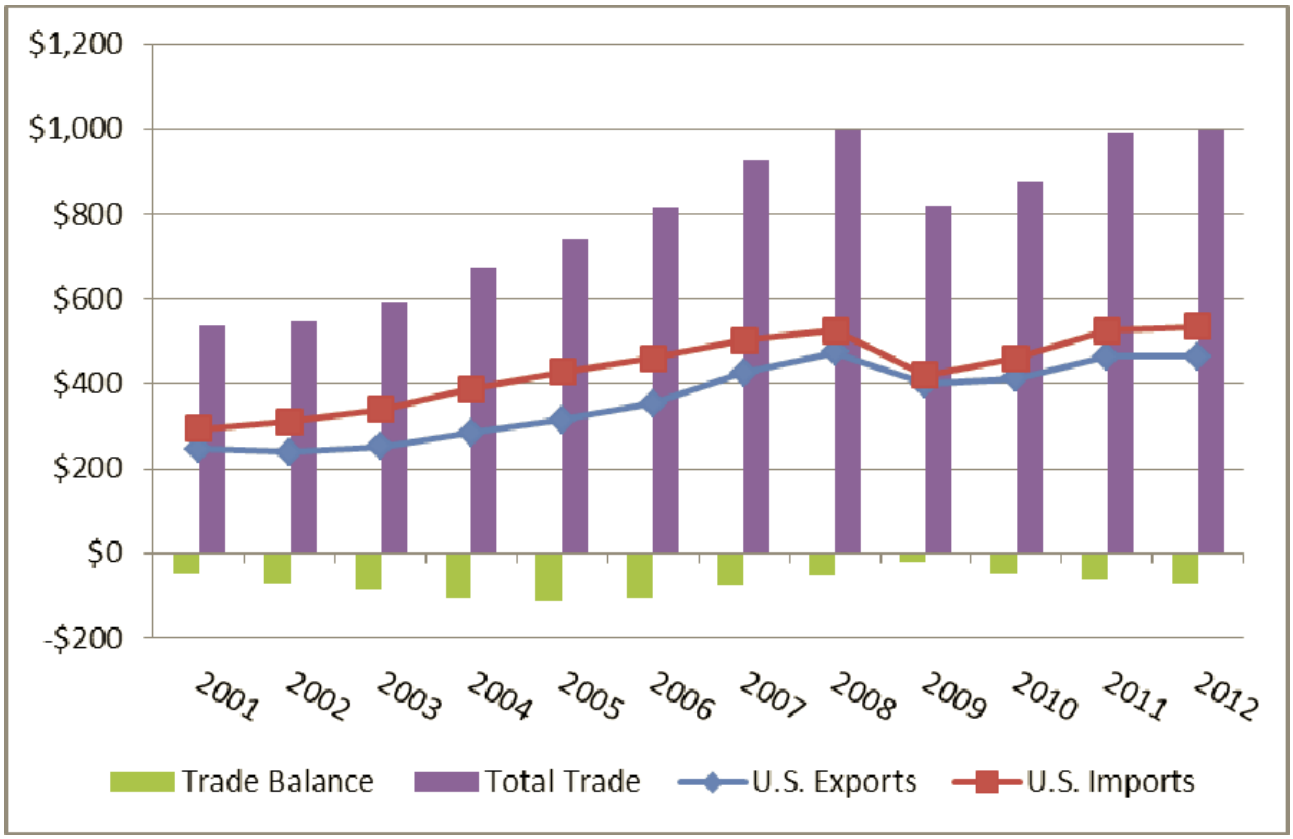
Forhandlingerne foregår med størst mulig åbenhed og med inddragelse af input fra interessenter. EU har udpeget et rådgivningspanel bestående af eksperter, ligesom en gruppe af europaparlamentarikere er udpeget til at følge forhandlingerne. Derudover bliver der ofte holdt møder med repræsentanter for civilsamfundet, herunder virksomheder, forbrugerorganisationer, fagforeninger og NGO'er. Samtidig insisterer Kommissionen dog på en vis grad af fortrolighed, da det, som de udtrykker det (EU Trade, 2014), "ellers vil være som at vise den anden spiller ens kort i et kortspil."

Forhandlingerne foregår i runder af cirka en uges varighed i mange undergrupper, hvor alle de særdeles tekniske regler og standarder gennemgås. Den første runde foregik 7.-12. juli 2013, og den seneste runde, 2.-6. februar 2015, er den ottende i rækken. Foreløbig er der produceret to konsoliderede forhandlingstekster – under emnerne Varehandel og Tvistbilæggelse mellem Stater – som er tekster, hvor der er opnået enighed om den overordnede ramme, mens der endnu ikke opnået enighed om detaljer. På andre områder er forhandlingerne nået så langt, at en konsolideret tekst er inden for rækkevidde, mens en række områder stadig mangler afklaring. Et væsentligt område er foreløbig sat på pause afventende udfaldet af en offentlig høring i EU, nemlig området omhandlende investorbeskyttelse.

3. Den aktuelle handel mellem USA og EU

For bedre at kunne forstå det samlede økonomiske potentiale ved en fremtidig TTIP-aftale og samtidig være i stand til at vurdere nogle af de overordnede problemstillinger i forhandlingerne er det på sin plads at give et overblik over den nuværende handel mellem de to blokke. Udgangspunktet er, måske for nogle det overraskende, at EU og USA stadig er hinandens største handelspartnere på trods af den voksende rolle, som Kina, Indien og andre fremvoksende økonomier har fået i globaliseringen.

Figur 1. Handel med varer og tjenester mellem USA og EU 2001-12, mia. US $



Kilde: Akhtar og Jones (2014).

Samhandelen på tværs af Atlanten har været voksende i perioden 2001-12, bortset fra under den finansielle krise, som det fremgår af figur 1. I 2012 blev der handlet for næsten 1.000 mia. US $ mellem EU og USA, hvilket er næsten en fordobling siden 2001. Som det fremgår af figuren, er EU's eksport til USA lidt større end USA's eksport til EU, hvorfor EU har en positiv handelsbalance over for USA.

Ifølge Danmarks Statistik eksporterede Danmark i 2013 varer for godt 41 mia. kr. til USA og importerede varer for godt 13 mia. kr. Det svarer til 6,6 procent af den samlede vareeksport og 2,4 procent af den samlede vareimport. Knap 14 procent af importen og knap 7 procent af eksporten var landbrugsvarer.

I tabel 1 er listet de gennemsnitlige toldsatser for varegrupper i 2012.

Tabel 1. Gennemsnitlig toldsats for varegrupper omregnet til ad valorem told (procent), 2012.

Varegruppe	USA toldsats	EU toldsats
Animalske produkter	2,2	20,4
Mejeriprodukter	19,9	52,9
Frugter, grønsager, planter	4,7	10,7
Kaffe, te	3,3	6,2
Korn	3,1	17,1
Oliefrø, fedtstoffer og olier	4,8	5,6
Sukker og konfekture	14,4	32,1
Drikkevarer og tobak	14,0	19,9
Bomuld	4,1	0,0
Andre landbrugsprodukter	1,1	4,3
Fisk og fiskeprodukter	0,8	11,8
Mineraler og metaller	1,7	2,0
Brændstoffer	1,1	2,8
Kemikalier	2,8	4,6
Træ, papir, etc.	0,5	1,0
Tekstiler	7,9	6,6
Beklædning	11,6	11,5
Læder, fodtøj, etc.	3,8	4,2
Ikke-elektriske maskiner	1,2	1,9
Elektriske maskiner	1,7	2,8
Transportudstyr	3,1	4,3
Andre industrivarer	2,4	2,7

Kilde: Akhtar og Jones (2014).

De fleste gennemsnitlige toldsatser mellem EU og USA er beskedne, som tabel 1 viser. Dog findes der toldsatser af betydning for især landbrugsprodukter. Således bliver eksempelvis EU's mejeriprodukter pålagt omkring 20 procent told ved eksport til USA, mens amerikanske mejeriprodukter pålægges cirka 53 procent ved eksport til EU. De tilbageværende toldsatser kan derfor bidrage til at forklare noget af den relativt beskedne eksport af danske landbrugsprodukter til USA sammenlignet med dansk eksport til lande inden for EU.

Med globaliseringen er der opstået nye mønstre for produktion baseret på komplekse tværnationale værdikæder. Det har medført en stor intra-industriel handel (handel mellem nogenlunde ens lande i nogenlunde ens produkter (produktvarianter)). Det har ligeledes medført en stor intra-virksomhed-handel. Intra-virksomhed-handel er handel mellem enheder i samme multinationale virksomhed. Den opstår typisk, fordi multinationale virksomheder kan have produktionsfaciliteter i forskellige lande, og har behov for at flytte varer fra en enhed til en anden. Det estimeres, at omkring 50 procent af EU-US-samhandelen i 2012 var mellem enheder inden for samme virksomhed, jf. Lakatos og Fukui (2013). Francois et al. (2013) estimerer dog intra-virksomhed-handelen til at udgøre cirka en tredjedel af EU-US-samhandelen. Tendensen til en stor intra-virksomhed-handel medfører, at selv beskedne toldsatser kan akkumuleres i det endelige produkt, eftersom delelementer og halvfabrikata sendes på tværs af landegrænser, før det endelige produkt samles og færdiggøres. En empirisk analyse af EU-US-handelen viser, at intra-virksomhed-handel er mere sensitiv over for toldsatser end anden handel (Lakatos & Fukui, 2013).

4. Bilaterale aftaler generelt

Både EU og USA har indgået bilaterale/regionale aftaler i de senere år. Dette er bl.a. en konsekvens af de fastfrosne multilaterale forhandlinger under WTO (Verdenshandelsorganisationen) og den fremadskridende globalisering, der har medført, at stadig flere lande bliver dybere inddraget i den internationale arbejdsdeling. Blot siden 2000 har EU indgået handelsaftaler eller andre aftaler, hvor handel er en komponent, med:

- **Sydafrika** - Trade, Development and Co-operation Agreement, januar 2000
- **Marokko** - Association Agreement, marts 2000
- **Israel** - Association Agreement, juni 2000
- **Mexico** - Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement, juli 2000
- **Jordan** - Association Agreement, maj 2002
- **Chile** - Association Agreement and Additional Protocol, februar 2003 (trade) / marts 2005 (full agreement)
- **Libanon** - Interim Agreement, marts 2003
- **Makedonien** - Stabilisation and Association Agreement, maj 2004
- **Ægypten** - Association Agreement, juni 2004
- **Algeriet** - Association Agreement, september 2005
- **Bosnien og Hercegovina** - Interim Agreement on trade and trade related matters, juli 2008
- **CARIFORUM States** - Economic Partnership Agreement, provisionally applied oktober 2008
- **Albanien** - Stabilisation and Association Agreement, april 2009
- **Madagaskar, Mauritius, Seychellerne og Zimbabwe** - Interim Partnership Agreement, august 2009
- **Serbien** - Interim Agreement on trade and trade related matters, februar 2010
- **Montenegro** - Stabilisation and Association Agreement, maj 2010
- **Sydkorea** - New Generation Free Trade Agreement, oktober 2010
- **Papua New Guinea og Fiji** - Interim Partnership Agreement, maj 2011
- **Irak** - Partnership and Cooperation Agreement, maj 2012
- **Colombia og Peru** - Trade Agreement, juli 2012
- **Centralamerika** - Association Agreement with a strong trade component, juni 2012

Tilsvarende har USA indgået en række aftaler, ligesom både EU og USA er i gang med nye forhandlinger. Specifikt forhandler USA med en række stillehavslande om en handelsaftale, mens EU er særligt involveret i forhandlinger med Indien og Mercosur.

De allerede indgåede aftaler nævnt ovenfor og de igangværende forhandlinger er hovedsageligt drevet af kommercielle interesser, om end der også indgår politiske og strategiske hensyn (Woolcock, 2014). I de aftaler EU har indgået, har de været i stand til at opnå regler, der er mere bindende end reglerne i WTO-aftalerne. Dog har de indgåede aftaler endnu ikke ført til væsentlige stigninger i handelen mellem aftalepartnerne, ligesom der ikke er observeret større EU-tilstedeværelse på disse nyligt åbnede markeder.

Det er vigtigt at understrege, at overordnet set er en række særligt følsomme emner ofte udelukket eller behandlet varsomt i mange af disse bilaterale aftaler. Baggrunden for dette er den samme som for de multilaterale forhandlingers træghed, nemlig at der er områder, hvor de indenlandske negative

konsekvenser bremser for de enkelte landes forhandlingsfleksibilitet (Fulponi et al., 2011; Nielsen, 2003). Landbrug og fødevarer er ofte på en eller anden måde erklæret et følsomt område. Det er derfor særdeles vanskeligt at spå om netop dette områdes plads i en eventuelt kommende TTIP-aftale.

5. Potentielle økonomiske konsekvenser af en TTIP-aftale

Dette afsnit diskuterer de forventede økonomiske gevinster forbundet med en transatlantisk frihandelsaftale mellem EU og USA. Der tages udgangspunkt i eksisterende studier, og der fokuseres særligt på konsekvenserne for fødevaresektoren i EU.

5.1 Oversigt over eksisterende studier

Adskillige studier estimerer potentielle økonomiske effekter forbundet med realiseringen af en handelsaftale mellem EU og USA. De mest relevante af disse er

- Berden et al. (2009)
- Felbermayr et al. (2013a)
- Fontagné et al. (2013)
- Francois et al. (2013).

Det bemærkelsesværdige ved disse studier er, at de ikke begrænser sig til at analysere effekterne af en reduktion i toldsatser på varehandelen mellem EU og USA. De forsøger også at kvantificere handels-, investerings- og velfærdseffekterne af en harmonisering af den generelle nationale regulering i de to blokke. Toldsatserne på varer handlet mellem EU og USA er i gennemsnit meget lave som følge af mange års multilaterale handelsliberaliseringer. Ifølge Felbermayr et al. (2013a) er i de gennemsnit 3,5 procent. De samlede handelsomkostninger er imidlertid meget større pga. af de ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer (Non-Tariff Barriers - NTB). Berden et al. (2009) estimerer disse handelsomkostninger til 20-25 procent. Det er derfor oplagt, at yderligere reduktioner alene i toldsatserne ikke bidrager med store handelsgevinster. Derimod vil en reduktion af de ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer potentielt have en betydeligt større virkning.

Initiativet til den førstnævnte rapport (Berden et al., 2009) blev taget under topmødet mellem EU og USA, der blev afholdt i april 2007, hvor fremtiden for det transatlantiske marked blev diskuteret. Kommissionen bestilte efterfølgende en omfattende kulegravning af, hvordan de ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer påvirkede samhandelen og investeringerne de to blokke imellem på sektorniveau. Kontrakten blev vundet af et konsortium anført af det private hollandske konsulenthus ECORYS med dansk deltagelse af Copenhagen Economics og DTU. Det sidstnævnte studie (Francois et al., 2013), også udført på bestilling af Europa-Kommissionen, indeholder en opdateret analyse af effekterne af en transatlantisk frihandelsaftale med udgangspunkt i estimater fra ECORYS-rapporten. Kontrakten blev varetaget af forskningsnetværket CEPR, baseret i London under ledelse af Joseph Francois, som også sad i styregruppen for ECORYS-rapporten. De to andre rapporter er udarbejdet på eget initiativ af hhv. det franske CEPII-institut (Fontagné et al., 2013) og en privat fond (Felbermayr et al., 2013a). Pelkmans et al. (2014) og Raza et al. (2014) diskuterer resultaterne fra disse rapporter.

Andre studier værd at nævne er Rollo et al. (2013), som evaluerer handelseffekterne af TTIP-aftalen for 43 lavindkomstlande, samt Erixon og Bauer (2010), som analyserer handels- og velfærdsmæssige effekter af en afskaffelse af alle toldsatser på produkter handlet mellem USA og EU. Udover disse tværgående rapporter eksisterer der en række studier, som fokuserer på effekterne på de enkelte EU-landes økonomier, heriblandt CEPR (2013) for Storbritannien, Plaisier et al. (2012) for Holland, Kommerskollegium (2013) for Sverige, Francois og Pindyuk (2013) for Østrig og Felbermayr et al. (2013b) for Tyskland. Baldwin og

Francois (1997) leverede en tidlig analyse af de økonomiske konsekvenser forbundet med en nordatlantisk frihandelsaftale.

Af de 4 rapporter fremhævet ovenfor indeholder Berden et al. (2009), Francois et al. (2013) og Fontagné et al. (2013) detaljerede sektoranalyser. Her deles økonomierne i EU og USA op i hhv. 20, 20 og 34 sektorer inkl. forarbejdede fødevarer. Effekterne af TTIP estimeres for hver sektor isoleret set og for økonomierne i EU og USA som helhed. I Felbermayr et al. (2013a) foretages ikke nogen sektormæssig opdeling af de samlede økonomiske effekter af en eventuel aftale. Der gives altså ikke noget bud på, hvordan fødevaresektoren vil reagere på handelsliberaliseringerne relativt til andre sektorer. Til gengæld beregnes effekterne for 126 forskellige lande samt en række geografiske regioner repræsenterende resten af verden. Her analyseres altså ikke alene på effekterne i EU og USA, men også effekten på tredjelande.

5.2 Metodemæssig tilgang

Berden et al. (2009), Francois et al. (2013) og Fontagné et al. (2013) er baseret på den samme tilgang. Denne består i først at formulere en række scenarier og dernæst beregne de forventede handelsstrømme og aktivitetsniveauer som en funktion af handelsomkostningerne. Det gøres ved hjælp af en såkaldt anvendt generel ligevægtsmodel (på engelsk computable general equilibrium model – CGE model). Man forsøger at besvare "hvad hvis-spørgsmål". Det vil sige, man tager udgangspunkt i den nuværende situation med de gældende toldsatser, NTB og øvrig politik. Så estimerer man et scenarium, som f.eks. fjernelse af alle toldsatser og en reduktion af NTB med 25 procent, og regner modellen igennem for at se, hvilket udfald man vil få, hvis dette scenarium i stedet var gældende. Konsekvenserne af en handelsaftale kan dermed opgøres som den procentvise forskel i handel, investeringer og BNP mellem den gældende situation og fremskrivningen af et givet scenarium (den såkaldt kontrafaktiske udvikling). Forskellene mellem disse tre studier består i den måde ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer estimeres på, samt de specifikke valg der foretages mht. de analyserede scenarier. Studiet af Felbermayr et al. (2013a) er ikke baseret på en typisk CGE-model, og har en helt anden måde at opstille basisscenariet på og finde den kontrafaktiske udvikling. Metoden er nærmere beskrevet nedenfor.

5.2.1 Estimering af ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer

Formålet med en enhver handelsaftale er at reducere handelsomkostningerne for virksomhederne i de lande, som indgår i aftalen, således at samhandelen kan øges til gavn for de mest konkurrencedygtige virksomheder og forbrugerne. De samlede omkostninger forbundet med international handel kan opdeles i toldsatsrelaterede og ikke-toldsatsrelaterede omkostninger. De ikke-toldsatsrelaterede omkostninger opstår pga. andre handelshindringer, der reducerer samhandelen imellem lande. Disse kaldes for "non-tariff barriers" eller NTB i handelslitteraturen. NTB er en samlebetegnelse for en række forskellige elementer bestående både af klassiske handelsinstrumenter, såsom importkvoter og licenser, foruden de mange krav og regler til produkter, der ikke nødvendigvis er indført med henblik på at begrænse importen, men som alligevel diskriminerer imod udenlandske virksomheder, eftersom der skal bruges ressourcer på at sætte sig ind i flere landes lovgivning og praksis. Eksempler på sådanne regler inkluderer sanitære og fytosanitære standarder samt specifikke krav til mærkning af produkter. Problemet er ikke som sådan, at der er krav og standarder, som skal overholdes, men snarere at deres konkrete udformning varierer fra land til land. Omkostningerne forbundet med at efterkomme disse reguleringsmæssige eller tekniske handelsbarrierer er i sagens natur vanskelige at identificere og observere og må derfor estimeres, hvis man er interesseret i at kende deres størrelsesorden. Yderligere kan nævnes forskelle i administrative

procedurer og benyttet praksis, hvilket forsinker handelsstrømmene og dermed påfører eksport/import-virksomheder omkostninger.

Der eksisterer adskillige databaser over tekniske handelshindringer såsom UNCTADs "Trade Analysis and Information System" (TRAINS) og OECDs "FDI Regulatory Restrictiveness Index" og "Product Market Regulation Indicators". Disse er dog temmelig mangelfulde, og Berden et al. (2009) foretog da også deres egen omfattende analyse af sådanne tekniske handelshindringer i EU og USA baseret på et litteraturstudie, en virksomhedsspørgeskemaundersøgelse samt inputs fra sektoreksperter og regulatorer mf. Målet var for hver sektor at identificere de væsentligste handelshindringer og hvor stor en andel af de tekniske handelshindringer, der realistisk set potentielt kunne elimineres i forbindelse med en transatlantisk frihandelsaftale. Graden af åbenhed i en sektor blev derpå sammenfattet i et enkelt tal fra 0-100, hvor 0 repræsenterer frihandel i ordets bredeste betydning, mens 100 angiver et fuldkommen lukket marked pga. NTB.

De ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer kan som nævnt ovenfor bestå af mange elementer. Det er derfor ikke entydigt i litteraturen, hvordan man præcist definerer endsige kvantificerer NTB. Det er heller ikke alle af disse barrierer, der kan reduceres i en handelsaftale. De, der ikke umiddelbart kan reduceres, kalder man naturlige NTB. Disse kunne f.eks. være geografisk afstand, sprogforskelle, forskelle i juridiske systemer og traditioner, institutioner mv. De NTB, det giver mening at forhandle om i en handelsaftale, kalder man "actionable NTB". Det er i sagens natur vanskeligt nøjagtigt at fastsætte, hvor stor en andel af de samlede NTB, der er "actionable". Ikke desto mindre er de væsentlige for de scenarieberegninger, der foretages, når effekterne af TTIP skal estimeres, da NTB relativt til toldsatserne udgør broderparten af handelshindringerne. I Berden et al. (2009) regnes der på flere forskellige scenarier, herunder et ambitiøst, hvor 50 procent af alle NTB-forskelle elimineres (samtlige "actionable NTB"), og et mere beskedent, hvor kun 25 procent af NTB-forskellene elimineres (halvdelen af alle "actionable NTB"). Lignende scenarier analyseres i Francois et al. (2013) og Fontagné et al. (2013). Et oplagt kritikpunkt ved disse studier er, at disse vurderinger af, hvor stor en andel af NTB-forskelle der kan elimineres, er grundlæggende subjektive og således åbne over for forskellige opfattelser. Felbermayr et al. (2013a) benytter som sagt en helt anden metode og kommer uden om problemerne med at fastsætte, hvor stor en andel NTB udgør af handelshindringerne (mere herom senere).

Den konkrete metode, hvorpå de (negative) handelsmæssige konsekvenser af NTB kvantificeres, baseres typisk på en statistisk model kaldet en gravitationsmodel. Gravitationsmodellen refererer til Newtons gravitationslov. Den siger, at trækningskraften mellem to objekter er proportional med produktet af disse objekters masse, og den aftager med afstanden mellem dem. I handelssammenhæng er analogien, at handelen mellem to lande – alt andet lige - er proportional med produktet af landenes BNP, og den aftager med afstanden mellem dem. Gravitationsmodellen forklarer derfor observerede handelsstrømme mellem lande med disses BNP samt en række variabler relateret til bilaterale handelsbarrierer såsom afstand og sproglige forskelle. Det har vist sig muligt at udlede sådanne gravitationsligninger fra mange af standardmodellerne inden for den teoretiske handelslitteratur, men gravitationsmodellen kan også betragtes som et rent empirisk redskab til at karakterisere internationale handelsmønstre mm. Under en række antagelser om den underliggende økonomiske model er det muligt ud fra gravitationsmodellen at udlede den toldsats, en given handelsbarriere mellem to lande svarer til (toldsats-ækvivalenten). Dette estimat kan efterfølgende benyttes i et CGE-model-scenarium, hvor man analyserer effekterne af en given

procentmæssig reduktion i toldsatsækvivalenten. Det vil sige, man kan analysere effekterne af en reduktion i handelsbarriererne målt i procent, da handelsbarriererne er omregnet til en toldsats, der er målt i procent.

5.2.2 CGE-analyse

Helt generelt består en CGE-model af et system af ligninger beskrivende sammenhængen mellem økonomiske variabler såsom forbrug, produktion, opsparing, BNP osv. foruden en database over disse variabler for en række lande. Det sidste element i en-CGE model er en samling af parametre (konstanter, der er bestemt uden for modellen). Parametrene er nogle, der siger noget om virksomhedernes eller forbrugernes adfærd, når en eller anden variabel ændres. En sådan parameter kunne være, hvor meget f.eks. eksporten ændres, når eksportprisen ændres – den såkaldte eksportelasticitet, eller f.eks. i hvilken grad forbrugerne substituerer over til andre varer, når en vare stiger i pris – den såkaldte substitutionselasticitet. Modellen og databasen er konstrueret således, at de fundamentale identiteter altid vil være overholdt, f.eks. vil den samlede import altid være lig den samlede eksport. CGE-modeller er således logisk og teorimæssigt konsistente repræsentationer af verdensøkonomien for et givet basisår, dog baseret på en række restriktive antagelser og en stiliseret økonomisk model.

Som skrevet tidligere, benytter Berden et al. (2009), Francois et al. (2013) og Fontagné et al. (2013) sig alle af en konventionel CGE-model (GTAP/MIRAGE-modellen). De er her nødt til at lave en subjektiv vurdering af, hvor store ”actionable NTB” er (altså de elementer af alle de ikke-toldsatsrelaterede handelsbarrierer, som kan påvirkes i en handelsaftale). Det sidste af studierne (Felbermayr et al., 2013a) adskiller sig derimod radikalt fra de andre mht. metodisk tilgang.

Felbermayr et al. (2013a) benytter sig ikke af en konventionel CGE-model til at evaluere effekterne af en fremtidig TTIP-aftale. I stedet baserer de deres analyse på en modelramme udviklet af Arkolakis et al. (2012) og modificeret af Felbermayr et al. (2013c). Konkret estimerer de først en gravitationsmodel for alle 126 lande, der indgår i studiet. Det sker ved at se på handelsstrømmene mellem par af lande, hvilket giver dem 15.750 landepar. Denne estimering bliver kalibreret til 2007. Det vil sige, estimeringen passer med, hvordan handelsstrømmene, BNP og arbejdsløsheden rent faktisk var i 2007. På basis af denne estimering kan man udlede den historisk gennemsnitlige handelsskabende effekt af de frihandelsaftaler, der allerede eksisterer mellem en række af de 126 lande. Det vil sige, Felbermayr et al. (2013a) ser på, hvad handelseffekten i gennemsnit har været af de tidligere aftaler. De behøver ikke lave en subjektiv vurdering af, hvor store ”actionable NTB” er, hvilket er denne models store styrke.

Baseret på deres statistiske analyse (gravitationsmodellen) kommer Felbermayr et al. (2013a) frem til, at den gennemsnitlige handelsskabende effekt af en frihandelsaftale er 80 procent. Det vil sige, at lande som indgår i en frihandelsaftale, såsom NAFTA og EU, over tid i gennemsnit øger deres samhandel med 80 procent. Dette resultat bruger de til så at sige at regne baglæns. De tager nemlig udgangspunkt i, at den handelsaftale, der laves mellem EU og USA, vil øge handelsstrømmene med 80 procent. Ud fra modellen kan se så beregne, hvor stor reduktionen i handelsomkostningerne må være, for at det forøger handelsstrømmene med 80 procent.

En fordel ved denne tilgang er altså, at man undgår at tage stilling til, hvor stor en andel af de tekniske handelshindringer som realistisk kan elimineres, og beregningerne er ikke baseret på usikre fremskrivninger. En anden fordel er, at metoden kan benyttes til at give et geografisk meget detaljeret

billede af TTIPs konsekvenser. Det vil sige. hvilke lande der taber, og hvilke der vinder på en transatlantisk frihandelsaftale. En ulempe er, at metoden ikke kan bruges til at dekomponere landeeffekterne på sektorniveau. En anden ulempe er, at de beregnede velfærdseffekter er baseret på en mindre deltaljeret økonomisk model af verdensøkonomien, hvilket kan indebære, at visse af de komplekse sammenhænge, som udgør en CGE-model, delvist ignoreres.

5.3 Sammenligning af resultater

Tabel 1 sammenfatter de estimerede velfærds- og handelsmæssige konsekvenser for EU og USA af TTIP-aftalen. Der er i alle studier taget udgangspunkt i det mest ambitiøse scenarium, der er analyseret i de fire studier. De estimerede effekter angiver derfor en øvre grænse for, hvor store effekterne forventes at blive. Alle andre analyserede scenarier har en lavere velfærds- og handelsmæssig effekt. Når det mest ambitiøse scenarium er valgt, så skyldes det, at man derved netop får et estimat for de maksimale effekter af denne aftale. Man kunne godt forestille sig, at man sammenfattede de mest realistiske scenarier. Men hvad, der er realistisk, afhænger meget af en subjektiv vurdering, og resultaterne ville derfor være sværere at sammenligne de fire studier imellem. Det mest bemærkelsesværdige er de store velfærdseffekter, der nås frem til i Felbermayr et al. (2013a) relativt til de andre tre studier. For EU er disse 10 gange større end gennemsnittet af de andre tre studier, og for USA er de mere end 30 gange større. Således forventer Felbermayr et al. (2013a), at EU's BNP stiger med 5 procent og USA's BNP med 13,4 procent som følge af en TTIP-aftale, som beskrevet i scenariet i tredje kolonne. De andre studier finder kun en stigning i BNP for EU og USA på omkring 0,5 procent som følge af en TTIP-aftale.

Den samlede forventede stigning i EU's eksport ud af EU spænder fra 2,1 til 7,6 procent (Felbermayr et al. (2013a) rapporterer ikke dette tal). Fontagné et al. (2013) forventer, at den bilaterale eksport fra EU til USA vil stige med 49 procent, hvorimod Francois et al. (2013) forventer en noget lavere stigning på 28 procent. De to andre studier giver ikke noget bud på denne effekt. Felbermayr et al. (2013a) rapporterer til gengæld en forventet stigning i handelen mellem Tyskland og USA på hele 94 procent.

Når Felbermayr et al. (2013a) får så markant større effekter end de andre studier, skal det tilskrives, at de ganske enkelt bruger en anden model. De tre CGE-baserede modeller tager udgangspunkt i, hvordan situationen er i et bestemt år med de politikker og handelshindringer, der måtte være. De reducerer så toldsatserne og NTB og estimerer, hvad der ville blive resultatet af det. Felbermayr et al. (2013a) går så at sige den modsatte vej rundt. De tager udgangspunkt i, hvor meget handel der rent faktisk er blevet genereret af tidligere handelsaftaler, og bruger dette til en forudsigelse af, hvad der vil ske, hvis TTIP-aftalen gennemføres. Sagt på en anden måde, så inddrager Felbermayr et al. (2013a) indirekte de forskellige velfærdsmæssige gevinster, der opstår ved handel, når man ud over de gevinster, der opstår af komparative fordele, også tager højde for gevinsterne ved at kunne udnytte stordriftsfordele og gevinsterne ved, at produktionen foretages af de mest produktive virksomheder (jf. diskussionen om gevinster ved handel i indledningen). Hvorvidt den ene metode er bedre end den anden er endnu uafklaret. Metoderne er forskellige og har hver sine styrker og svagheder.

En anden markant forskel mellem Felbermayr et al. (2013a) og de andre tre studier er den estimerede velfærdseffekt af TTIP på tredjelande, dvs. landene som vil komme til at stå uden for en fremtidig transatlantisk frihandelsaftale (ikke vist her). Felbermayr et al. (2013a) forudsiger, at disse en bloc pga. store mistede eksportindtægter vil opleve en betydelig nedgang i deres realindkomster. Denne nedgang vil

f.eks., ud fra deres beregninger, blive på 2,6-4 procent i Vestafrika, 9,5 procent i Canada, 7,2 procent i Mexico og 7,4 procent i Australien. De andre tre studier kommer frem til betydeligt lavere handels- og velfærdseffekter af TTIP på tredjelande.

Tabel 1. Scenarier og velfærds- og handelsmæssige effekter

Studie	Tidshorisont	Scenarie	BNP effekt (procent)	Eksporteffekt (procent)
Berden et al. (2009)	2008-2018	50 procent af alle NTB elimineres på både varer og tjenester (samtlige "actionable NTB").	EU: 0,7 USA: 0,3	EU: 2,1 USA: 6,1
Felbermayr et al. (2013a)		Alle tariffer på varer handlet mellem EU og USA afskaffes. NTB nedbringes til et niveau der medfører en forventet stigning i samhandelen på 80 procent.	EU: 5,0 (simpelt landegennemsnit) USA: 13,4	Tyskland -> USA: 93,5 USA -> Tyskland: 93,6
Fontagné et al. (2013)	2013-2025	Alle tariffer på varer handlet mellem EU og USA afskaffes. 25 procent af alle NTB elimineres på både varer og tjenester.	EU: 0,3 USA: 0,3	EU: 7,6 EU -> USA: 49,0 USA: 10,1 USA -> EU: 52,5
Francois et al. (2013)	2013-2027	Alle tariffer på varer handlet mellem EU og USA afskaffes. 25 procent af alle NTB elimineres på både varer og tjenester (50 procent af alle "actionable NTB").	EU: 0,5 USA: 0,4	EU: 5,9 EU -> USA: 28,0 USA: 8,0 USA -> EU: 36,6

Note: Tidshorisont i anden kolonne betyder, at hvis handelsaftalens mest ambitiøse scenarium blev gennemført med udgangspunkt i, hvordan økonomien så ud i det første årstal nævnt, så ville man i det sidst nævnte år opnå de effekter på BNP og eksporten, der er beskrevet i fjerde hhv. femte kolonne. Da Felbermayr et al.'s model er anderledes end de tre andre, kan man ikke opskrive en sådan tidshorisont, men blot notere sig, at effekterne på BNP og eksporten er langsigtseffekter. BNP-effekten i fjerde kolonne hentyder til den forventede procentuelle stigning i BNP som følge af scenariet beskrevet i tredje kolonne. Eksporteffekten i femte kolonne er den tilsvarende forventede stigning i eksporten. EU: 2,1 i første linje, femte kolonne henviser til den forventede stigning i EU's samlede eksport ud af EU. Tyskland -> USA i tredje linje, femte kolonne henviser til den forventede stigning i Tysklands eksport til USA, osv.

I et studie udført for det tyske forbundsministerium for erhvervssamarbejde og udvikling (Felbermayr & Kohler, 2015) er konklusionerne vedrørende effekterne på tredjelande noget mere tvetydige. Studiet kommer frem til: i) præcise konsekvenser for tredjeland er umuligt at beregne, da mange tredjelande vil vinde, mens andre vil tabe på en EU-USA-frihandelsaftale; ii) tabene for tredjelande, som målt ved modelsimulationer, er ikke truende; iii) der findes en række af realistiske muligheder for at indbygge udviklingslandsfremmende foranstaltninger i en TTIP-aftale.

5.3.1 TTIPs betydning for fødevaresektoren

Den transatlantiske handel med landbrugsprodukter er langt mindre end handelen med industriprodukter og serviceydelser. En medvirkende faktor til dette er, at toldsatser på varer fra landbrugssektoren er blandt de højeste i både USA og EU. Især er europæiske mejeriprodukter udsat for høje toldsatser i USA, og omvendt er amerikansk kød udsat for høje toldsatser i EU. Der er også høje ikke-toldsatsrelaterede omkostninger forbundet med transatlantisk fødevarehandel pga. tekniske handelshindringer. Mest kendt er nok EU's forbud mod GMO-produkter, hormonkød og klorbehandlede kyllinger.

Tabel 2 opsummerer toldsatserne og de estimerede toldsats-ækvivalenter af ikke-toldsatsrelaterede omkostninger på varer og tjenester handlet mellem USA og EU. Det fremgår, at toldsatserne på landbrugsvarer er højere end på industrivarer i begge lande, men at EU's toldsatser på amerikansk landbrugsimport (USA -> EU) er omtrent dobbelt så høje som USA's toldsatser på europæiske landbrugsprodukter (EU -> USA).

Tabel 2: Omkostninger forbundet med handel mellem EU og USA (procent)

Sektor	**Gnst. toldsatser 2010**		**Gnst. estimerede ad valorem told-ækvivalenter af NTB**			
	Fontagné et al. (2013)		Fontagné et al. (2013)		Berden et al. (2009)	
	EU -> USA	USA -> EU	EU -> USA	USA -> EU	EU -> USA	USA -> EU
Landbrug	6,6	12,8	51,3	48,2	73,3	56,8
Industri	1,7	2,3	32,3	42,8	23,4	19,3
Service	-	-	47,3	32,0	8,9	8,5

Note: Anden kolonne viser de gennemsnitlige toldsatser på landbrugs- og industrivarer produceret i EU og solgt i USA. Tredje kolonne viser de gennemsnitlige toldsatser på amerikansk producerede varer solgt i EU. De sidste fire kolonner kvantificerer omfanget af tekniske handelsbarrierer i landbrugs-, industri- og servicesektoren (baseret på to forskellige studier) ved at udtrykke de sektorspecifikke NTB i toldsatser, som ville reducere handelen mellem EU og USA tilsvarende.

Som det også fremgår af tabellen, er omkostningerne forbundet med de ikke-toldsatsrelaterede handelshindringer meget større end de faktiske toldsatser mellem EU og USA, selvom der er noget uenighed om deres omfang. Berden et al. (2009) kommer således frem til, at NTB i USA over for europæiske landbrugsprodukter medfører omkostninger svarende til ikke mindre end en 73,3 procent toldsats (disse omkostningsestimater benyttes også af Francois et al. (2013)). Det tilsvarende estimat i Fontagné et al. (2013) er 51,3 procent, altså noget mindre, men stadig betydelig højere end de faktiske toldsatser på 6,6 procent.

På baggrund af de høje toldsatser og NTB-omkostninger i landbrugs- og fødevaresektoren ville man forvente, at landbrugs- og fødevaresektoren ville blive påvirket forholdsvis kraftigt af TTIP-handelsliberaliseringerne. Som det fremgår af Tabel 3, er dette dog ikke tilfældet. Fontagné et al. (2013) finder, at produktionen i primærlandbruget reagerer svagt negativt på TTIP-aftalen i både EU som helhed og i de nordeuropæiske lande, hvorimod produktionen i den amerikanske landbrugssektor stiger. Francois et al. (2013) finder derimod, at produktionen i primærlandbruget i EU vil gå marginalt frem, hvis TTIP-aftalen gennemføres, mens der ikke er nogen produktionsmæssig effekt på den amerikanske landbrugssektor.

Mht. forarbejdede fødevarer er der uenighed om, hvorvidt produktionen i den amerikanske sektor går frem eller tilbage. Studierne peger derimod samstemmende på, at denne sektor vil gå frem i EU, selvom der er noget uenighed om størrelsen af effekten.

Tabel 3. Outputeffekter på sektorniveau

Sektor	Studie	Outputændring (procent)		
		EU	USA	Nordeuropa
Primærlandbrug	Fontagné et al. (2013)	-0,8	1,9	-1,2
Forarbejdede fødevarer	Fontagné et al. (2013)	0,1	0,7	0,0
Forarbejdede fødevarer	Berden et al. (2009)	0,9	-2,1	-
Primærlandbrug	Francois et al. (2013)	0,06	0,0	-
Forarbejdede fødevarer	Francois et al. (2013)	0,6	-1,1	-

Note: De tre sidste kolonner angiver de forventede sektormæssige ændringer i produktion som følge af scenarierne beskrevet i tabel 1.

Tabel 4 opsummerer de forventede ændringer i EU's og USA's samlede og bilaterale eksport. Det fremgår, at der er en betydelig variation i de beregnede effekter, især i ændringen i de bilaterale handelsstrømme. Fontagné et al. (2013) kommer således til en stigning i fødevarehandelen, der er 5-10 gange større end den beregnede stigning i Francois et al. (2013). Det er også værd at nævne, at Francois et al. (2013) forudsiger en stigning i EU's samlede fødevareimport, der er større end stigningen i EU's samlede fødevareeksport. TTIP-aftalen forventes således at føre til en forværring af handelsbalancen på fødevareområdet, især inden for primærlandbrugssektoren.

Tabel 4. Handelseffekter på sektorniveau

Sektor	Studie	Eksportændring (procent)			
		EU	USA	EU -> USA	USA -> EU
Primærlandbrug	Fontagné et al. (2013)	1	13	149,5	168,5
Forarbejdede fødevarer	Fontagné et al. (2013)	1	13	-	-
Forarbejdede fødevarer	Berden et al. (2009)	5,4	3,0	-	-
Primærlandbrug	Francois et al. (2013)	0,2	1,1	15,1	21,8
Forarbejdede fødevarer	Francois et al. (2013)	9,4	6,9	45,5	74,8

Note: Kolonne tre og fire angiver de forventede ændringer i EU's og USA's samlede eksport som følge af scenarierne beskrevet i tabel 1. De sidste to kolonner angiver tilsvarende forventede ændringer i de bilaterale handelsstrømme mellem EU og USA.

5.4 Delkonklusion

For øjeblikket er der fire interessante studier, der forsøger at kvantificere konsekvenserne af en fremtidig transatlantisk frihandelsaftale. Tre af disse er metodemæssigt meget lig hinanden, hvorimod det fjerde studie skiller sig væsentligt ud. De tre beslægtede studier kommer frem til beskedne velfærdsmæssige konsekvenser af TTIP-aftalen. Disse finder desuden små effekter på produktionen i EU's fødevaresektor. Mht. de handelsmæssige konsekvenser af TTIP-aftalen er der noget større uenighed om størrelsen af effekten, men studierne peger samstemmende på en stigning i samhandelen mellem EU og USA, også inden for fødevareområdet. Endelig peger resultaterne på en forøget nettoimport af landbrugsvarer i EU.

6. Danmarks interesser

Danske interesser i TTIP-forhandlingerne adskiller sig ikke grundlæggende fra danske interesser i EU's indre marked. I tilfælde af at en omfattende aftale opnås, kan man betragte en EU-USA-frihandelsaftale som en udvidelse af det indre marked med de muligheder såvel som udfordringer, der følger heraf. Ifølge en nylig udgivet rapport (Bertelsmann Stiftung, 2014) er Danmark det EU-land, der har fået størst udbytte af det indre marked med en årlig indkomstfremgang på omkring 3.500 kr. pr. indbygger siden 1992. Åbenbart er dansk erhvervsliv god til at udnytte de muligheder, der opstår ved øget markedsadgang. Erhvervs- og Vækstministeriet (2014) begrunder dansk interesse i TTIP med: "Handel og internationale investeringer er til gavn for både forbrugere, vækst og arbejdspladser, og handelsliberalisering er grundlæggende i Danmarks interesse, fordi vores velstand og velfærd i høj grad afhænger af, at danske virksomheder er i stand til at sælge deres varer og tjenester i udlandet." Erhvervs- og Vækstministeriet (2014) vurderer, at den samlede danske eksport til USA kan øges med 14 procent som følge af en frihandelsaftale. Når den samlede danske eksport til USA forventes at stige 14 procent, når det i dag inden for fødevaresektoren kun er 6 procent af den danske eksport, der går til USA, mens det er omkring 20 procent til andre EU-lande, og fødevaresektoren samtidig er den sektor med en af de højeste handelsomkostninger, så må der vurderes at være et stort potentiale for at øge andelen af fødevareeksporten til USA.

Tabel 5. Danmarks vareeksport i 2013, mio. kr.

	EU	Verden udenfor EU	USA	Kina	OECD	BRIK	LANDE I ALT
I ALT	383,832	236.233	43.819	19.431	505.122	40.873	620.065
I ALT (ekskl. skibe og fly)	383,117	233.783	43.676	19.232	503.642	40.604	616.899
Næringsmidler, drikkevarer, tobak mv.	77,187	37.078	2.717	4.055	92.262	8.804	114.265
Råstoffer, ikke spiselige, undt. brændsel	13,794	17.097	294	3.013	16.637	3.516	30.891
Mineral, brændsels- og smørestoffer o.l.	50,536	10.745	4.818	0	59.057	38	61.281
Kemikalier og kemiske produkter	51,716	59.385	19.896	4.929	84.894	11.559	111.101
Forarbejdede varer, primært halvfabrikata	41,014	14.594	1.277	585	49.206	2.125	55.607
Maskiner, undt. transportmidler	75,369	56.095	8.131	4.836	102.186	10.765	131.464
Transportmidler	13,091	7.551	761	324	16.625	817	20.642
Færdigvarer og andre varer	61,127	33.689	5.926	1.688	84.255	3.248	94.815

Kilde: Danmarks Statistik

Danmark eksporterede for 620 mia. kr. varer i 2013 ifølge tabel 1. Det svarer til cirka 33 procent af Danmarks BNP. Af den samlede eksport i 2013 gik godt 60 procent til EU, mens kun 7 procent havde USA som destination, hvilket svarer til eksporten til BRIK-landene. Hvor 20 procent af eksporten til EU bestod af fødevarer og lignende, er kun 6 procent af eksporten til USA fra denne kategori. Dette kan hænge sammen med, at de toldsatser der stadig kan have en betydning for handelen mellem EU og USA, findes på landbrugs- og fødevareområdet. Men om end der stadig findes toldsatser på fødevareområdet, er det i højere grad ikke-toldrelaterede barrierer, der begrænser eksporten af fødevarer fra EU til USA. I et notat fra den Britiske organisation for fødevareindustri (FDF, 2011) identificeres de større ikke-toldrelaterede barrierer (NTB) for eksport af fødevarer og drikkevarer til USA:

- *Food Safety Modernization Act*. Denne lov om fødevaresikkerhed i USA blev vedtaget af Kongressen i 2011. Loven giver bl.a. FDA, den amerikanske fødevaresikkerhedsstyrelse, autorisation til at afvise importerede fødevarer, hvis eksportvirksomheden eller eksportlandet ikke giver FDA adgang til inspektion. Loven introducerer tredjeparts eftersyn og certificering samt pålægger afgifter for inspektion af udenlandske virksomheder. Ydermere introducerer loven et verifikationsprogram, hvorefter eksportører skal påvise overholdelse af risikoanalyser og præventive kontroller i overensstemmelse med nye standarder for amerikanske producenter. Fødevaresikkerhedsprocedurer og -bestemmelser er et område, hvor virksomheder og producenter i både EU og USA med fordel kunne harmonisere, uden at der nødvendigvis sker en sænkelse af fødevaresikkerhedsniveauet. Som det er i dag, skal de efterkomme forskellige procedurer og standarder foruden at skulle afholde udgifter og betale afgifter de to regioner imellem.
- *Sikkerhedsbestemmelser for handel*. USA har vedtaget en lov om anti-terrortiltag vedrørende containere. Denne kræver bl.a., at alle containere bliver røntgenfotograferet, hvilket betyder forsinkelser og giver ekstraomkostninger for især fødevareeksportører. En gensidig anerkendelse af respektive autorisationer for godkendte operatører (i EU såkaldte Authorized Economic Operators – AEO) kunne føre til gensidig lettelse af omkostninger og forsinkelser i forbindelse med sikkerhedsbestemmelserne.
- *Mejeriprodukter*. For mejeriprodukter opretholder USA toldsatskvoter (tariff rate quotas, hvor import under kvotemængden pålægges en lav toldsats, mens import over kvotemængden pålægges en høj toldsats), foruden at den amerikanske landbrugspolitik, US Farm Bill, pålægger en speciel afgift på importerede mejeriprodukter. For pasteuriseret mælk og produkter, der indeholder sådant, eksempelvis flydende mælk, fløde, hytteost og yoghurt, kræves særskilt tilladelse fra FDA for import. For at opnå tilladelse til indførsel skal USA's regler overholdes, herunder at produkterne er certificeret og kontrolleret af FDA. Alternativt kræves det eksporterende lands regler og certificering at være anerkendt som værende i overensstemmelse med FDA. Disse krav har gjort det meget vanskeligt for EU-virksomheder at opnå eksporttilladelse til USA.
- *Æg*. Ingen EU-producenter har fået autorisation til at eksportere æg til USA. Derfor kan planlagte introduktioner af fødevaresikkerhedsstandarder for at opnå importtilladelse for produkter, der indeholder mere end to procent æg, lukke det amerikanske marked for mange produkter.
- *Manglende harmonisering inden for USA*. Der er en mængde regulering på delstatsniveau i USA, hvilket udgør et specifikt problem for virksomheder uden kontorer i USA. Således eksisterer der mere end 2.700 delstats- og lokale myndigheder, der forlanger specifikke sikkerhedscertificeringer eller overholdelse af specifikke miljøregler for produkter, der sælges inden for deres respektive områder.
- *Ukogte kødprodukter*. Eksport af ukogte kødprodukter som pølser, skinke og bacon til USA har været underlagt et langvarigt forbud, om end nogle produkter er blevet tilladt.
- *Slagterier og kødforarbejdningsvirksomheder*. EU-virksomheder, der eksporterer kødbaserede produkter til USA, bliver i stigende grad mødt med vanskeligheder i at opnå godkendelse af deres forarbejdningsvirksomheder fra amerikanske myndigheder. Godkendelsesprocedurerne kræver signifikante investeringer med omkostninger i form af både tid og penge i hele fødevarekæden. Dette vanskeliggør og kan afholde virksomheder fra at søge godkendelse.

Listen af disse udvalgte handelshindringer, som ikke på nogen måde er udtømmende, illustrerer, at ikke-toldrelaterede barrierer udgør en væsentlig og formentlig den største hindring for eksporten af fødevarer

til USA. Ydermere viser oplistningen, at forhandlingerne om TTIP er omfattende og nødvendigvis må foregå på et meget detaljeret og teknisk komplekst niveau, hvis målsætningen om en harmonisering af regler og standarder mellem EU og USA skal opnås. Begravet under de oplistede overordnede emner ligger et utal af standarder, regulativer og lovgivning, hvor der givet kan være danske interesser og præferencer for, hvorledes eventuelle harmoniserede regler specifikt udformes. Det kræver dog særlig ekspertise og kendskab inden for de enkelte detailområder for at kunne afgøre, hvorvidt en specifik regelharmonisering er til dansk fordel eller ej. Overordnet vil det dog være gavnligt for danske eksportører med en harmonisering, der vil kunne sænke omkostningerne ved at skulle leve op til forskellige landes, styrelsers og myndigheders standarder og certificeringsordninger.

Tabel 6. Danmarks vareimport i 2013, mio. kr.

	EU	Verden udenfor EU	USA	Kina	OECD	BRIK	LANDE I ALT
I ALT	380.285	167.668	13.155	37.326	441.366	60.126	547.953
I ALT (ekskl. skibe og fly)	377.398	159.317	12.706	35.844	432.356	58.644	536.714
Næringsmidler, drikkevarer, tobak mv.	53.000	21.322	1.931	737	61.641	2.789	74.323
Råstoffer, ikke spiselige, undt. brændsel	13.487	3.901	377	173	14.088	708	17.387
Mineral, brændsels- og smørestoffer o.l.	22.118	42.605	341	13	41.551	11.462	64.723
Kemikalier og kemiske produkter	55.709	11.516	1.844	1.807	60.484	4.612	67.225
Forarbejdede varer, primært halvfabrikata	56.736	15.313	782	5.066	59.782	8.023	72.049
Maskiner, undt. transportmidler	94.553	21.701	3.012	9.942	101.989	10.236	116.255
Transportmidler	34.720	12.678	1.204	2.365	42.985	2.630	47.398
Færdigvarer og andre varer	49.962	38.632	3.664	17.223	58.846	19.665	88.593

Ifølge tabel 6 importerede Danmark for 548 mia. kr. i 2013. Det svarer til cirka 30 procent af Danmarks BNP. 70 procent af vareimporten kommer fra EU, mens kun 2 procent kommer fra USA, 7 procent fra Kina og 11 procent fra BRIK-landene generelt. Sammensætningen af importen fra USA adskiller sig ikke væsentligt fra importen fra EU i hovedgrupperne vist i tabel 2.

Der er ofte en tendens blandt ikke-økonomer til at tro, at eksport på en eller anden måde er bedre end import, og at overskud på handelsbalancen derfor per definition er godt. Men det er en fejlslutning. Som skrevet i indledningen, er der gevinster ved handel. Og handel er både import og eksport. Nogle varer er et land ikke selv i stand til at producere lige så effektivt som et andet land. Derfor giver det mening at importere disse varer fra det andet land. På den led spares ressourcer, der kan dirigeres over til produktionen af de varer, hvor landet enten absolut eller relativt set er mere produktivt end udlandet. Det er gevinsten som følge af de komparative fordele. Dertil kommer gevinsterne ved, at den øgede importkonkurrence som følge af handelsliberaliseringer får de mindre effektive virksomheder inden for en sektor til at lukke, mens produktionen overtages af de mest produktive, så der opstår en produktivitetsforbedring. Desuden vil importkonkurrence være til gavn for forbrugerne gennem lavere priser. I følge Konkurrencestyrelsen (2014) betaler danske forbrugere 4-6 procent mere for dagligvarer end forbrugere i gennemsnittet af EU-lande, om end disse lande er underlagt de samme generelle handelsregler for import fra USA. Så når man taler om velfærdsgevinsterne ved handel og ser på estimaterne af effekten på BNP ved en handelsaftale mellem EU og USA, er effekten positiv, fordi der samtidig med en stigning i eksporten sker en stigning i importen. Ikke på trods af, at der sker en stigning i importen.

Det største marked for dansk fødevareindustri er EU. En frihandelsaftale mellem EU og USA åbner op for større konkurrence fra amerikanske producenter. Produktionen af svinekød i USA er ikke underlagt de samme stramme regler vedrørende miljø og dyrevelfærd, som er gældende for EU-producenter. Derudover er lønomkostningerne generelt lavere i USA, hvilket øger amerikanske producenters konkurrenceevne. Det kunne således tyde på, at det ikke er givet, at dansk svinekødsproduktion samlet vinder på en sådan aftale. En øget eksport til USA kunne blive modgået af en større konkurrence på EU-markedet. Omvendt har dansk svinekød i mange år eksporteret til det globale marked, hvor de har været udsat for konkurrence fra amerikanske og andre landes producenter, med stor succes. Det kunne tyde på, at danske svineproducenter er konkurrencedygtige også i forhold til amerikanske producenter, hvorfor en åbning af det amerikanske marked er af større betydning end åbningen af EU-markedet for USA-eksport og dermed føre til samlet nettogevinst for danske svineproducenter. Den samlede nettogevinst er uklar, men en mulig konsekvens af en stigende intra-industriel handel med svinekød er naturligvis en samlet velfærdsstigning på begge sider af Atlanten pga. den forstærkede integration.

For den danske mejerisektor er billedet mere entydigt positivt. Eksporten til USA af mælk og mejeriprodukter er underlagt mange bindende regler. Det er særligt vedrørende godkendelsesordninger og administrative procedurer, der opstår vanskeligheder, forsinkelser og omkostninger ved eksport til USA. Implementeringen af "Food Safety Modernization Act", som beskrevet ovenfor, blev besluttet i 2011 i USA, men er endnu ikke fuldt ud implementeret. Implementeringen vil sandsynligvis yderligere øge de ikke-toldsatsrelaterede handelsomkostninger. En harmonisering og gensidig anerkendelse af regler og autorisationsordninger vil umiddelbart være gunstig for dansk mejeriindustri. Samtidig er toldsatserne inden for mejeriprodukter stadig relativt høje. En sænkelse af disse vil også utvetydigt være til gavn for dansk mejeriindustri.

7. Afsluttende bemærkninger

Ambitionerne er store for integration af de transatlantiske økonomier. Ifølge de studier, der nævnt i dette notat, vil der være positive effekter af en TTIP-aftale på både BNP og handelsomfang. Tre af studierne finder små, men positive effekter på BNP og eksport, mens det fjerde studie kommer frem til noget højere og positive estimater.

Det skal med i billedet, at studierne er baseret på stiliserede modeller af økonomierne og ikke mindst usikre estimater af effekterne af ikke-toldsatsrelaterede barrierer. Sådanne barrierer er notorisk vanskelige at estimere, da præcise omkostninger ved sådanne barrierer ikke er observerbare og i stedet må anslås via indirekte analysemetoder. Ikke-toldsatsrelaterede barrierer består af mange forskellige komponenter, hvor det er vanskeligt at vurdere betydningen for virksomhederne af en reduktion eller en total fjernelse af handelshindringerne.

Overordnet viser studierne ikke nogen markante effekter inden for fødevaresektoren i EU, hverken på produktionen eller eksporten. For USA viser resultaterne signifikant større effekter. For dansk fødevareindustri specifikt kan billedet være anderledes. Dansk fødevareindustri har i mange år opereret på det globale marked og dermed været udsat for konkurrence fra mange lande med betydeligt lempeligere regler foruden lavere lønomkostninger, herunder også fra amerikanske virksomheder. Dette kan begrunde, at handelsliberaliseringer mellem EU og USA kan føre til nettogevinster for dansk fødevareindustri.

Det er stadig usikkert, hvor dyb en harmonisering af regler og standarder, der kan opnås enighed om. En del emner kan vise sig politisk følsomme, især hvor det drejer sig om fødevaresikkerhed og andre former for certificeringer. Selv om der ikke kan opnås enighed om en fuldstændig harmonisering, vil en gensidig anerkendelse af certificeringsordninger være gunstig for virksomheder og forbrugere. Gensidig anerkendelse mellem EU og USA af de respektive standarder og kontrolmyndigheder ville kunne spare omkostninger og tid for eksportører og producenter. Ydermere er der potentiale for omkostningsbesparelser ved samordning eller gensidig anerkendelse af sikkerheds- og kvalitetskrav, således at der ikke skal søges godkendelse i både EU og USA foruden andre regionale og lokale myndigheder.

Harmonisering eller gensidig anerkendelse af produkter produceret under mærkningsordninger med specielle krav som eksempelvis økologi eller særlige dyrevelfærdsorienterede produkter kunne ligeledes udvide markedet for disse produkter og sænke omkostningerne for producenterne. Samtidig åbner samordning eller gensidig anerkendelse dog også op for øget amerikansk konkurrence på EU-markedet, hvilket kan være til gavn for forbrugerne i form af lavere priser og på længere sigt for virksomhederne, da de gennem den øgede konkurrence bliver nødt til at blive mere produktive.

Danmarks, såvel som EU's, animalske landbrugsproduktion er særlig afhængig af import af proteinafgrøder til foder som f.eks. soja. Det meste af importen af proteinafgrøder fra USA stammer fra GMO-afgrøder. Dette giver nogle specifikke problemer for EU-producenter, da godkendelsesprocedurer for nye GMO-varianter i EU er en meget langvarig og besværlig proces. EU-lovgivning om GMO-produkter er "fragmenteret, inkonsistent og den praktiske regulering er ikke altid baseret på juridiske tekster (de facto moratoria)", Moschini (2008). Forskellen i den produktbaserede godkendelsesprocedure for GMO i USA og den procesbaserede procedure i EU kan blive problematisk for handelen med proteinafgrøder (Beghin et

al., 2014). Harmonisering eller en mindre ambitiøs samordning af procedurer og regler vedrørende GMO-afgrøder vurderes at kunne få positiv betydning for dansk animalsk produktion og eksport.

Som i WTO-forhandlingerne er der nogle særligt følsomme emner, der skal opnås enighed om, før aftalen kan gennemføres. Dette gælder ikke mindst inden for fødevareområdet. GMO-afgrøder og -produkter, hormonkød og klorbehandlede kyllinger er årsag til uoverensstemmelser mellem EU og USA. Men ikke mindst oprettelsen af en domstol/panel for investorbeskyttelse skaber vanskeligheder for EU. Et lignende system blev inkluderet i den ikke helt færdigratificerede aftale mellem EU og Canada. Alligevel har en inkludering i TTIP-forhandlingerne skabt modstand, hvilket har ført til, at EU i første omgang har sat de videre forhandlinger om dette emne på pause. I lighed med WTO-forhandlingerne foregår de teknisk komplicerede forhandlinger om harmonisering af regler, procedurer og standarder i tematiske undergrupper uanfægtet af de overordnede forhandlinger. En afslutning af forhandlingerne kan dog ikke gennemføres, før svære politiske beslutninger om de følsomme emner er foretaget.

Referencer

AKHTAR, S.I. & JONES, V.C. 2014. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations, US Congressional Research Service Report.

ARKOLAKIS, C., COSTINOT, A. & RODRÍGUEZ-CLARE, A. 2012. New Trade Models, Same Old Gains? *American Economic Review,* 102**,** 94-130.

BALDWIN, R. E. & FRANCOIS, J. F. 1997. Preferential Trade Liberalization in the North Atlantic. Centre for Economic Policy Research.

BEGHIN, J., J.-C. BUREAU & A. GOHIN 2014. The impact of an EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement on Biofuel and Feedstock Markets, Working Paper 14-WP 552, Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University.

BERDEN, K. G., FRANCOIS, J., THELLE, M. M. & TAMMINEN, M. S. 2009. Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment–An Economic Analysis. ECORYS.

BERTELSMANNSTIFTUNG 2014: *20 years of the European single market: growth effects of EU integration*, Future Social Market Economy Policy Brief 2014/02, BertelsmannStiftung, http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-5B602ABE-9620BB05/bst_engl/xcms_bst_dms_40210_40211_2.pdf.

CEPR 2013. Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States London: Centre for Economic Policy Research.

EC MEMO 2013: European Commission - MEMO/13/94, 13/02/2013, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-94_en.htm.

ERHVERVS- og VÆKSTMINISTERIET 2014: "EU's Handelspolitik", http://www.evm.dk/arbejdsomraader/internationalt-udsyn/eus-handelspolitik.

ERIXON, F. & BAUER, M. 2010. A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods. *ECIPE occasional Paper.*

EU 2013, Member States endorse EU-US trade and investment negotiations, press release June 14, 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=918.

EU TRADE 2014, Questions and Answers, Member States endorse EU-US trade and investment negotiations, December 17, 2014, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/.

FDF 2011: Major non-tariff barriers for food and drink exports to US, Food and Drink Federation, UK, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149679.pdf.

FELBERMAYR, G., HEID, B. & LEHWALD, S. 2013a. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? : GED/Bertelsman Stiftung.

FELBERMAYR, G. & KOHLER, W. 2015. TTIP und die Entwicklungsländer: Gefahren, Potenziale und Politikoptionen. : IFO Schnelldienst 2/2015 - 68. Jahrgang.

FELBERMAYR, G., LEHWALD, S., SCHOOF, U. & RONGE, M. 2013b. Bundesländer, Branchen und Bildungsgruppen. Wirtschaftliche Folgen eines Transatlantischen Freihandelsabkommens (THIP) für Deutschland. GED/Bertelsman Stiftung.

FELBERMAYR, G. J., JUNG, B. & LARCH, M. 2013c. Icebergs versus tariffs: A quantitative perspective on the gains from trade.

FONTAGNÉ, L., GOURDON, J. & JEAN, S. 2013. Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences? : CEPII research center.

FRANCOIS, J., MANCHIN, M., NORBERG, H., PINDYUK, O. & TOMBERGER, P. 2013. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment. Institue for International and Development Economics.

FRANCOIS, J. & PINDYUK, O. 2013. Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for

Trade Policy Analysis. *FIW-Research Reports 2012/13.* The Vienna Institute for International Economic Studies.

FRANKEL, J.A. & ROMER, D. 1999. Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, 89:3, pp. 379-399.

FULPONI, L., SHEARER, M: & ALMEIDA, J. 2011. "Regional Trade Agreements - Treatment of Agriculture", *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, No. 44, OECD Publishing.

HLWG 2012: *Interim Report to Leaders from the Co-Chairs EU-U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth*, June 19, 2012, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149557.pdf.

HLWG 2013: Final *Report - High Level Working Group on Jobs and Growth*, February 11, 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

KOMMERSKOLLEGIUM 2013. Potential Effects from an EU–US Free Trade Agreement –Sweden in Focus. Swedish National Board of Trade.

KONKURRENCESTYRELSEN 2014: *Fremtidens Detailhandel*, Rapport, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, http://www.kfst.dk/~/media/KFST/Publikationer/Dansk/2014/20140410%20Detailhandel/20140410%20Analyse%20Fremtidens%20detailhandel.pdf.

KRUGMAN, P.R. & OBSTFELD, M. 2003. International Economics: Theory and Policy New York: Addison Wesley.

LAKATOS, C. & FUKUI, T. 2013: EU-US Economic Linkages: The Role of Multinationals and Intra-Firm Trade, European Commission, Chief Economist Note, Issue 2- 2013.

MELITZ, M.J. & TREFLER, D. 2012. "Gains from Trade When Firms Matter." Journal of Economic Perspectives, 26(2): 91-118.

MOSCHINI, G.C. 2008. "Biotechnology and the Development of Food Markets: Retrospect and Prospects." European Review of Agricultural Economics 35.3 (2008): 331-355.

NIELSEN, C.P. 2003. *Regional and Preferential Trade Agreements: A Literature Review and Identification of Future Steps*, Danish Reseearch Institute of Food Economics, Report no. 155.

OECD 2014. "The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Why does it Matter?" OECD Trade and Agriculture Directorate, Paris.

PELKMANS, J., LEJOUR, A., SCHREFLER, L., MUSTILLI, F. & TIMINI, J. 2014. EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership. Detailed Appraisal of the European Commission's Impact Assessment. European Parliamentary Research Service.

PLAISIER, N., MULDER, A., VERMEULEN, J. & BERDEN, K. 2012. Study on "EU-US High Level Working Group", Final Report. *ECORYS, Study for the Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation.*

PORTER, M.E. 1985. Competitive Advantage. Free Press.

PORTER, M.E. 1990. The Competitive Advantage of Nations, Harvard Business Review March-April 1990.

RAZA, W., GRUMILLER, J., TAYLOR, L., TRÖSTER, B. & ARNIM, R. V. 2014. Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Vienna: Austrian Foundation for Development Research.

ROLLO, J., HOLMES, P., HENSON, S., MENDEZ PARRA, M., OLLERENSHAW, S., LOPEZ GONZALEZ, J., CIRERA, X. & SANDI, M. 2013. Potential effects of the proposed transatlantic trade and investment partnership on selected developing countries. Brighton, UK: Centre for the Analysis of Regional Integration at Sussex (CARIS), University of Sussex.

WOOLCOCK, S. 2014. EU Policy on Preferential Trade Agreements in the 2000s: A Reorientation towards Commercial Aims, European Law Journal, 20.6 (2014), 718-732.