

Verdens største frihandelsaftale underskrives snart

USMCA erstatter den 25-år gamle NAFTA-aftale

Tre af verdens største økonomier med USA i spidsen har lagt sidste hånd på en frihandelsaftale, som forventes underskrevet i november. Der er tale om den gamle NAFTA-aftale – mellem USA, Mexico og Canada – der efter 25 år er genforhandlet. I dette notat gives et overblik af Danmarks samhandel med de tre lande.

Highlights

- Danmark eksporterede for 47 mia. kr. til de tre lande, fortrinsvis lægemidler mm. i 2017.
- Fødevarerklungen eksporterede for 7 mia. kr., fortrinsvis grisekød og enzymer til USA, Mexico og Canada i 2017, en stigning på 67 pct. siden 2008. Klyngen udgjorde 12,8 pct. af den samlede danske vareeksport til landene.

Indhold

USMCA – DET NYE NAFTA	2
SET MED DANSKE BRILLER.....	3
SET MED AMERIKANSKE BRILLER	3
NØGLETAL	4
UDENRIGSHANDEL.....	4
Dansk vareeksport til USMCA-landene	4
Fødevarerklungens eksport til USMCA-landene	5
INVESTERINGER.....	7
BILAG: EN KOMMENTAR OM HANDELSUNDERSKUD.....	9

USMCA – det nye NAFTA

Aftalen har først effekt fra
2020

Den 30. september 2018 blev USA, Mexico og Canada enige om, at fjerne handelsbarrieren mellem dem. Aftalen som foreløbig kaldes for USMCA, erstatter den tidligere NAFTA-aftale, som blev indført 1. januar 1994¹.

Den nye aftale knytter landene endnu tættere sammen ved at eliminere handelstarifferne, hvilket forventes at øge handlen og investeringerne mellem landene. Aftalen er ganske omfattende, hvilket er udtrykt ved de 2.000 sider, som beskriver handelsbetingelserne. Aftalen skal efter underskrivelsen i november efterfølgende ratificeres i landene, hvilket betyder at aftalen først træder i kraft i løbet af 2020.

Forud for den nye aftale som bliver verdens største, har USA med Donald Trump i spidsen trukket sig fra to lignende aftaler. Disse to frihandelsaftaler – hhv. TPP og TTIP – kunne have været endnu mere omfattende.² Den reviderede NAFTA-aftale fastholder to af de tidligere hovedformål. Dels at øge handelen mellem de involverede lande, dels at skabe en fælles konkurrencestærk front mod resten af verden.

Den nye aftale ændrer den gamle NAFTA-aftale på en række områder, hvor det vigtigste punkt vedrører produktionen af biler. Nedenfor er angivet de mest markante ændringer:

1. Det kan ses som et gennembrud hvad der er sket på landbrugs- og fødevarerområdet, og især den øgede adgang, som USA har fået til det canadiske marked for mejeriprodukter af forskellig art. Derudover er der nye bestemmelser om en minimumspris af varer, som fx handles direkte over grænsen fx i form af postordresalg, hvor beløbsgrænsen er sat op, førend varerne pålægges en afgift.
2. Udløbsdato: Aftalen indeholder en såkaldt 'solnedgangsklausul' på 16 år, hvilket betyder at aftalen herefter forfalder, hvis ikke andet er besluttet. Men løbende, hvert 6. år, skal aftalen beses for justeringer, herunder med muligheden for at forlænge aftalen.
3. Arbejdskraft: Mellem 40-45 pct. af en bils værdi skal være lavet af arbejdere, som tjener mindst 16 USD i timen i år 2023.
4. En form for civilret oprettes i regi af USMCA. Det betyder, at handelstvister mellem landene forbliver behandlet indenfor frihandelsrådets eget system. Initiativet er et forsøg på at sænke omkostningerne når juridiske uenigheder opstår.
5. Ophavsret og digital handel: Landene skal i stigende grad respektere patenter, varemærker og copyrights. Samtidigt vil aftalen sikre, at disse immaterielle rettigheder ikke influerer på handlen.

¹ Allerede i 1980 havde Ronald Reagan et ønske om at skabe en frihandelsramme som skulle bruges mod konkurrencen fra især EU.

² **TPP**: Trans-Pacific Partnership. En handelsaftale som blev underskrevet 4. februar 2016 mellem Australien, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam og USA.

TTIP: The Transatlantic Trade and Investment Partnership. En handels- og investeringsaftale ml. EU og USA.

Set med danske briller

Hvad trækker op En række danske virksomheder i fødevareklyngen er etableret med store investeringer og produktion i primært USA. De opnår med den nye aftale et bedre og mere sammenhængende 'hjemmemarked', hvor produktionstilrettelæggelsen fungerer mere smidigt på tværs af grænserne.

Aftalen giver nu vished på den fremtidige bane i forhold til tidligere frygt for, at ende uden en aftale.

Hvad trækker ned Primært USA har med aftalen fået mange indrømmelser bl.a. på mejeriområdet, som kan forstærke konkurrencen i forhold til direkte eksport fra Danmark/EU inden for CETA.

Geografisk Indikation (GI) er ikke en stor dansk prioritet, men dette til trods er det alligevel værd at bemærke, at USA med aftalen i forhold til Mexico i et såkaldt *side letter* får sat hegnspele ned omkring fremadrettet brug af beskyttede betegnelser, som går på tværs af intentionerne i EU's opdaterede frihandelsaftale med Mexico³.

Derudover sætter aftalen nye standarder for handelsaftaler, som bryder med god handelspolitisk tradition. Canada og Mexico har bl.a. de facto accepteret frivillige eksportbegrænsninger på biler, for at undgå mere straffold fra USA.

Set med amerikanske briller

Isoleret set giver USMCA et plus for de amerikanske landmænd med en øget landbrugseksport på 454 mio. USD, navnlig pga. de forbedrede afsætningsvilkår for mejerivarer⁴.

En ikke-aftale ville have været dyr for USA

Såfremt USMCA-aftalen ikke var indgået og den 25 år gamle NAFTA-aftale blev lagt i graven, ville det have sænket den amerikanske landbrugseksport med 9,4 mia. USD. Med den gamle NAFTA-aftale har USA udvidet sin landbrugseksportandel fra 14,2 pct. til i dag 30 pct. til Canada og Mexico. Uden den nye aftale kunne det betyde et tilbagefald til et MFN (most favoured nation) tarifs-niveau, med deraf faldende amerikansk eksportandel til Canada og Mexico på 12 mia. USD. Eksporten af landbrugsprodukter øges dog med 3 mia. USD til andre lande. Nettoresultatet af en såkaldt *ikke-aftale* ville dermed have været et fald i landbrugseksporten på 9 mia. USD fra USA.

Gevinsten for USA på 450 mio. USD skal ses i relation til det tab som de amerikanske landmænd alt andet lige kan forvente som følge af de indførte importtariffer på stål og aluminium, hhv. 25 pct. og 10 pct., som USA har pålagt de fleste lande (inkl. Canada og Mexico). En række lande, herunder Canada og Mexico, har indført gengældelsesafgifter på især kødvarer, hvilket vil sænke den amerikanske landbrugseksport med over 2 mia. USD. Såfremt disse gengældelsesafgifter ikke ændres med USMCA-aftalen vil nettoeffekten af USMCA-aftalen tillagt de dynamiske effekter af de indførte importtariffer på stål og aluminium give en samlet amerikansk landbrugseksportnedgang på knap 1,8 mia. USD, ifølge GTAP-beregningerne.

³ Produkter med geografisk indikation har ofte navnet efter produktets geografiske oprindelse, men det er ikke et krav, fx angivet ved fetaost.

⁴ Publiceret i notatet 'How U.S. Agriculture Will Fare Under the USMCA and Retaliatory Tariffs', udgivet af Food and Agricultural Trade Resource Center oktober 2018. Resultaterne er baseret på GTAP-modelberegninger. Notatet giver en række indsigter om USMCA-aftalens øk. konsekvenser i forhold til eksporten af landbrugsvarer fra USA.

Nøgletal

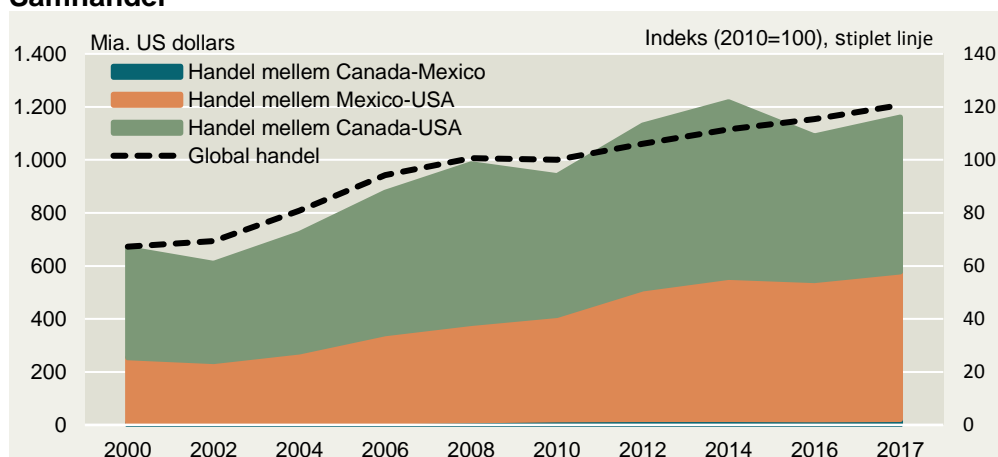
Med den seneste aftale understreges den positive effekt af frihandelsaftalen. Til trods for den hidtidige aftales succes, har der undervejs været kritik heraf. Lønningerne er forskellige i landene, hvilket har presset ikke mindst den amerikanske produktion på områder, der kræver meget manuelt arbejde, hvor Mexico har en komparativ produktionsfordel. Miljølovgivningen i landene er også forskellige, så et af kritikpunkterne har været Mexicos landbrugsproduktion og miljøbelastningen heraf.

Udenrigshandel

Samhandlen mellem USMCA-landene har udviklet sig positivt de seneste år. Når samhandlen mellem to lande er opgjort som fx USA's eksport til Canada plus Canadas eksport til USA viser det sig, at den største samhandel netop foregår mellem disse to lande Canada og USA, svarende til 557 mia. US dollars i 2017.

Den største stigning i den indbyrdes samhandel er mellem Mexico og USA, med en stigning på 125 pct., fra 2000 til 2017. I samme periode er handlen ml. USA og Canada øget med 49 pct., hvilket skal ses i lyset af, at USA og Canada allerede i 2000 havde en relativ stor samhandel. Den globale handel er til sammenligning steget med 79 pct. i samme periode.

Samhandel



Anm.: Samhandlen er opgjort som land A's eksport til land B lagt sammen med Land B's eksport til Land A. Kilde: L&F pba. Macrobond, Mexican Secretariat of the Economy, U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce, World Trade Organization.

Dansk vareeksport til USMCA-landene

Danmark har en betragtelig og stigende samhandel med USA, Canada og Mexico. De seneste 10 år har danske virksomheder øget eksporten hertil relativt mere end til andre dele af verden. Siden 2008 er eksportandelen til USMCA steget med 1,9 procentpoint, fra 6,2 pct. af den samlede danske vareeksport til 8,1 pct. i 2017. Det er fortrinsvis lægemidler mm, og til dels maskiner (ikke mindst vindmøller) som afsættes. Den samlede danske vareeksport er øget med 49 pct. i perioden 2008 til 2017.

USMCA har større betydning for dansk vareeksport generelt end for fødevareklyngen

USA er målt i værdi det 4. vigtigste marked for samlet dansk varehandel⁵, Canada det 21. vigtigste og Mexico det 37. vigtigste.

Samlet vareeksport fra Danmark til USMCA

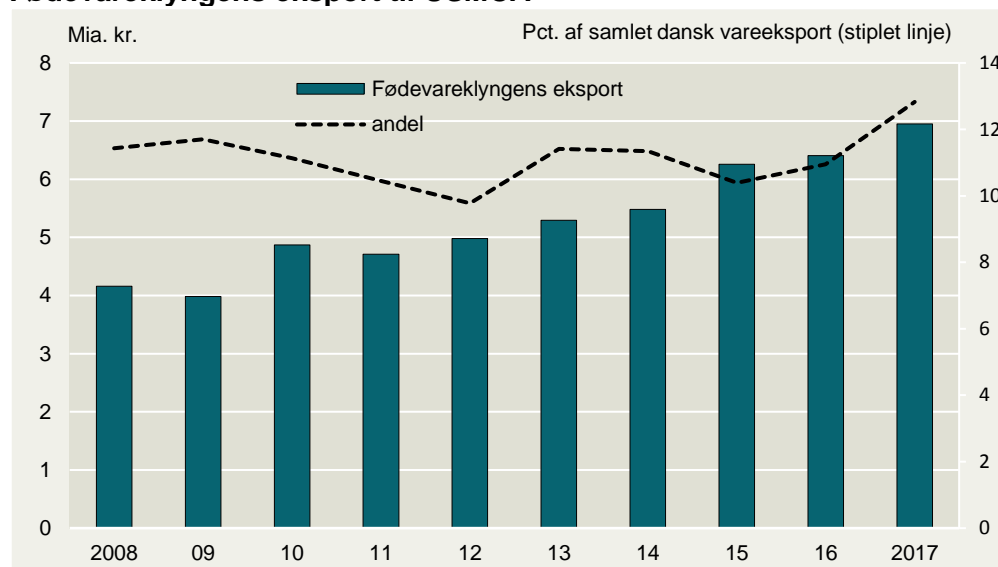
	2008	2010	2012	2014	2016	2017
	mio. kr.					
Samlet	32.197	38.883	45.940	42.860	52.101	47.232
Lægemidler mm	183	7.198	11.025	13.424	20.967	18.441
Maskiner og -tilbehør til industrien i.a.n.	2.885	2.523	3.803	3.837	4.045	4.168
Kraftmaskiner og motorer	8.066	7.937	3.127	1.988	2.233	3.178
Tekniske og videnskab. instrumenter i.a.n.	1.957	2.045	2.293	1.968	2.699	2.834
Diverse forarbejdede varer, i.a.n.	2.129	2.572	3.229	3.202	3.059	2.733
Øvrige varer	16.977	16.608	22.463	18.441	19.098	15.879

Kilde: L&F pba www.statistikbanken.dk/KN8MEST

Fødevareklyngens eksport til USMCA-landene

Den danske fødevareklynge havde en samlet eksport til USMCA-landene på 7 mia. kr. i 2017, en stigning på 67 pct. siden 2008. I 2017 udgør klyngen 12,8 pct. af den samlede danske vareeksport til landene.

Fødevareklyngens eksport til USMCA



Anm.: USMCA er en sammentrækning af USA, Mexico og Canada

Kilde: L&F pba www.statistikbanken.dk/KN8MEST

Når der ses på de tre lande som enkeltmarkeder, viser der sig samme fordelingsmønster for fødevareklyngen, som den generelle vareeksport. USA målt i værdi er det 4. vigtigste marked for fødevareklyngen, mens Canada og Mexico ligger på hhv. en 20. og 36. plads.

⁵ Tyskland er målt i værdi Danmarks vigtigste eksportmarked i 2017 (100 mia. kr.), Sverige nr. to (74 mia. kr.) og Storbritannien nr. tre (53 mia. kr.).

USMCA's rangering i dansk vareeksport

	Fødevarerklngen			Samlet dansk vareeksport		
	2008	2012	2017	2008	2012	2017
	rangering af alle lande			rangering af alle lande		
USA	12	13	9	5	4	4
Canada	38	30	28	17	22	20
Mexico	41	50	42	43	37	36

Kilde: L&F pba www.statistikbanken.dk/KN8MEST

USA er det suverænt største marked med en andel på 80 pct. i 2017. I forhold til den generelle vareeksport har virksomhederne i fødevarerklngen væksten relativt mere i den seneste 10-årige periode.

Når fødevarerklngens eksport opdeles på 35 produktgrupper, er det enzymer og grisekød, der med 1,2 mia. kr. hver repræsenterer den største eksportværdi. På en tredjeplads kommer maskiner til næringsmiddelindustrien.

Fødevarerklngens vareeksport til USMCA

	2008	2010	2012	2014	2016	2017
Samlet dansk vareeksport	36.354	43.756	50.918	48.343	58.510	54.182
- heraf fødevarerklngen	4.157	4.873	4.978	5.483	6.409	6.950
- klyngens andel af samlet vareeksport	11,4	11,1	9,8	11,3	11,0	12,8
	top 5 varegrupper					
USMCA						
I alt	4.157	4.873	4.978	5.483	6.409	6.950
Enzymer	914	1.046	873	927	1.142	1.205
Grisekød	928	938	1.080	1.070	1.076	1.160
Maskiner - næringsmiddelindustrien	434	406	440	560	795	993
Mejerivarer	526	520	607	456	599	739
Sammensatte fødevarer	237	379	375	497	578	558
Øvrige varer	1.118	1.583	1.603	1.972	2.220	2.295
USA						
I alt	3.493	3.905	4.060	4.420	5.122	5.547
Enzymer	756	900	783	791	1.009	1.056
Grisekød	834	879	993	962	967	1.031
Maskiner - næringsmiddelindustrien	355	328	359	442	645	693
Mejerivarer	410	367	471	347	439	586
Sammensatte fødevarer	226	343	329	456	560	542
Øvrige varer	911	1.088	1.125	1.422	1.501	1.638
Canada						
I alt	366	547	604	692	813	876
Maskiner - næringsmiddelindustrien	36	40	63	47	64	148
Maskiner - jordbrug mv	54	50	57	98	122	116
Grisekød	79	46	72	82	92	114
Foder	16	76	62	59	94	102
Vegetabilier - ikke spiselige	0	54	47	42	60	64
Øvrige varer	181	281	304	365	381	332
Mexico						

	2008	2010	2012	2014	2016	2017
I alt	299	421	314	371	473	528
Maskiner - næringsmiddelindustrien	43	37	19	71	86	152
Enzymer	152	143	89	125	113	132
Mejerivarer	32	42	41	22	66	43
Vegetabilier - ikke spiselige	0	36	19	26	48	43
Olier og fedtstoffer	4	15	31	20	25	28
Øvrige varer	69	149	115	107	136	130

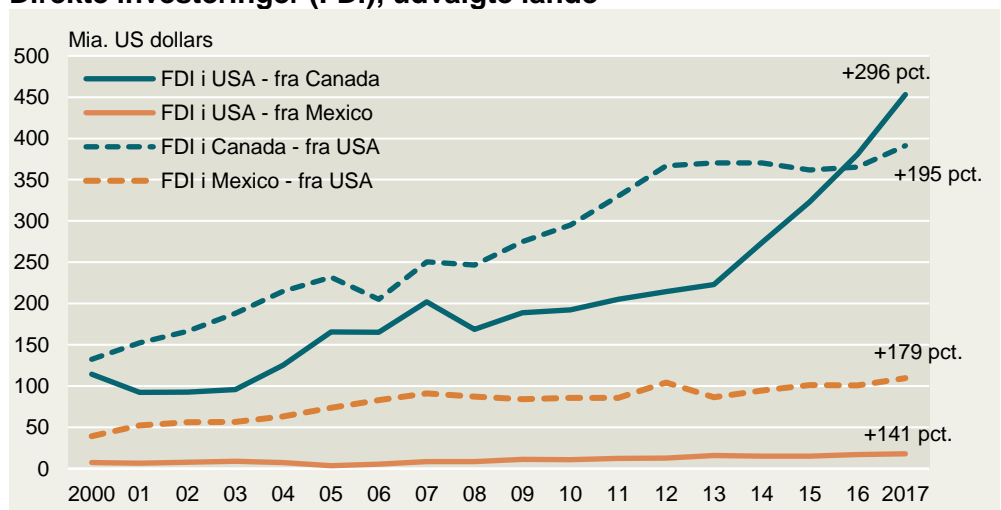
Kilde: L&F pba www.statistikbanken.dk/KN8MEST

Investeringer

Ved at eliminere handelstarifferne mellem de tre lande øges incitamentet til at investere mere på tværs af grænserne. FDI-indikatoren⁶ udtrykker hvor attraktivt et land er, at investere i for fremmede virksomheder. En investering i et land relativt til et andet land, er udtryk for en tro på at væksten i højere grad skal skabes i investeringslandet frem for noget andet sted. Investeringerne kan udtrykkes forskelligt, fx opkøb af jord, opbygning eller køb af en produktionsvirksomhed.

Den nye USMCA-aftale forventes at skubbe yderligere på de tværgående investeringer, som allerede finder sted. Canada har på 17 år øget sine direkte investeringer i USA med 296 pct., fra 114 mia. USD i 2000 til 453 mia. USD i 2017. USA har i samme periode øget sine investeringer i Canada med 195 pct.

Direkte investeringer (FDI), udvalgte lande



Kilde: U.S Bureau of Economic Analysis.

I perioden 2000-2017 har det vekslet mellem hvilket af de to lande, USA og Danmark, der isoleret set har været mest attraktive som investeringslande. De danske investeringer i USA er i perioden steget til 18 mia. USD (+347 pct.) mens de amerikanske virksomheder i samme periode er øget til 14 mia. USD i Danmark, svarende til en vækst på 163 pct. i perioden.

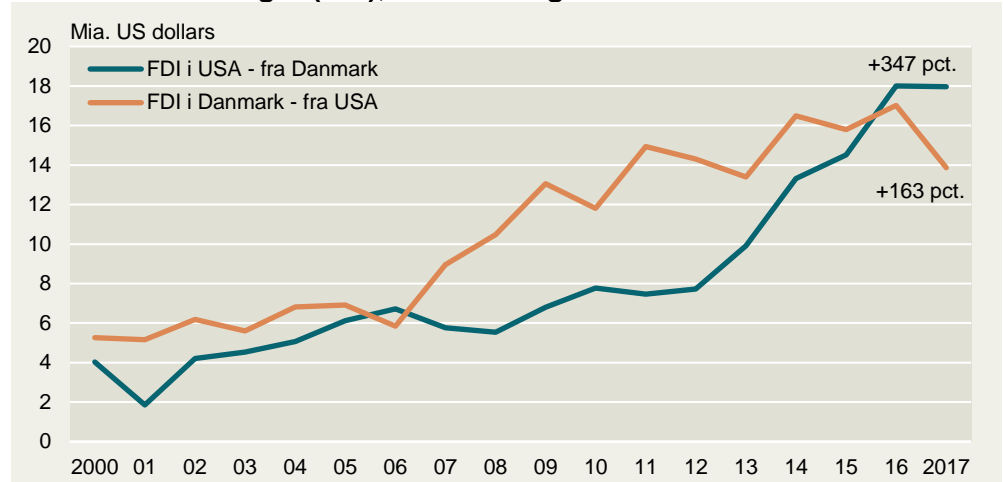
De seneste to år er udviklingen vendt, hvilket betyder at de danske FDI i USA overstiger tilsvarende investeringer i Danmark. Set over en længere periode,

⁶ Foreign Direct Investments er et mål for de udenlandske investeringer i et land.

fremgår det modsatte billede. I perioden 2007-2015 har de amerikanske investeringer i Danmark ligget over danske virksomheders investeringer i USA.

En ny amerikansk skattereform blev ved lov vedtaget den 20. december 2017, hvilket betyder, at selskabsskatten er sat ned fra 35 til 21 pct⁷. Dette element vil isoleret gøre USA mere attraktivt som investeringsland, ikke bare for Mexico hvor virksomhedsbeskatningen er 30 pct., men generelt for lande med højere skattesatser.

Direkte investeringer (FDI), Danmark og USA



Kilde: U.S Bureau of Economic Analysis.

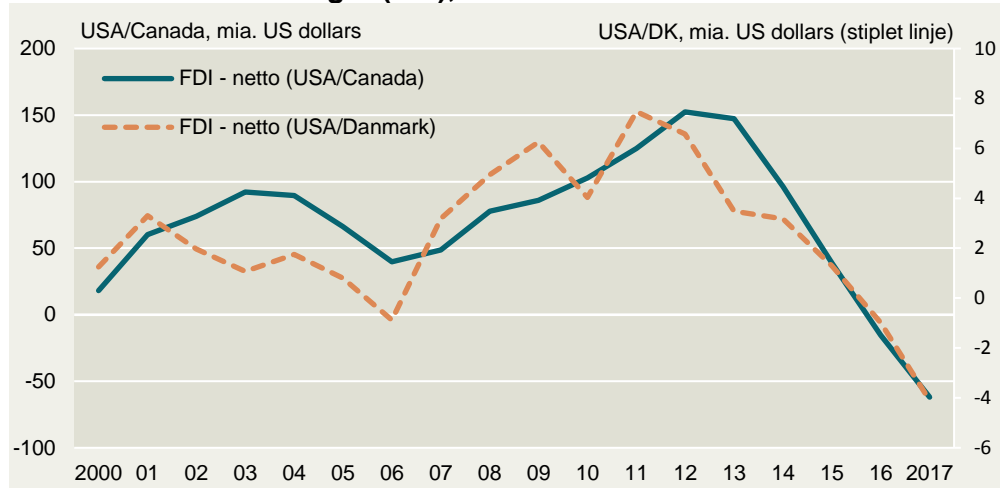
Bruttoinvesteringstendensten mellem USMCA-landene har været støt stigende de seneste år. Et tilsvarende mønster ses mellem USA og Danmark. Når der ses på nettoinvesteringer, dvs. differencen mellem FDI mellem to lande, ses det at USA i forhold til både Canada og Danmark de seneste år er blevet et relativt mere interessant land at investere i, end omvendt.

*Netto-investeringerne
falder fra USA*

I årene 2000 frem til 2011-12 har tendensen generelt været, at USA har investeret relativt mere i Canada og Danmark end omvendt. I grafen nedenfor fremgår det, at der sker et investeringsskift i 2011 og 2012, fra et amerikansk investeringsoverskud i Canada og Danmark til at det i 2016 og 2017 er vendt til et investeringsunderskud. En udvikling der forventes forstærket dels af den nye USMCA-aftale og dels pga. den nye skattereform.

⁷ www.thebalance.com/trump-s-tax-plan-how-it-affects-you-4113968

Direkte nettoinvesteringer (FDI), USA if. til Canada/Danmark



Kilde: L&F pba. U.S Bureau of Economic Analysis.

Bilag: En kommentar om handelsunderskud

Donald Trump har med aftalen forsøgt at opnå mindst to mål: at reducere det amerikanske handelsunderskud samt at genskabe amerikanske jobs i fremstillingsindustrien, især indenfor den amerikanske bilindustri.

Jobskabelsen er svær at få øje på

Omkostningerne ved at producere biler i USA, Mexico og Canada vil stige som følge af aftalen, hvilket betyder at salgsprisen også stiger. Øget automatisering i bilbranchen kan meget vel være den oplagte måde, at reducere disse omkostninger på, med deraf færre amerikanske arbejdspladser, ifølge Anne O. Krueger, tidligere cheføkonom for World Bank samt vicedirektør i IMF.⁸

Et handelsunderskud på varer og tjenester er reelt et udtryk for det indenlandske udgifts- og opsparingsniveau. Hvis handelsunderskuddet samlet set skal falde, skal udgifterne sænkes eller alternativt skal opsparingen øges. Umiddelbart ser det ikke ud til, at aftalen gør noget af dette.

Bilaterale underskud er af mindre betydning...

Et isoleret fokus på landenes indbyrdes samhandel kan hurtigt lede til fejlslutninger om hvorvidt udenrigshandel generelt set er til fordel for de implicerede parter. Retorikken kunne være, at et handelsunderskud for et land er ugunstigt, såfremt landet er nettoimportør fra et andet land. Så enkelt er det ikke.

I den økonomiske litteratur er der generel enighed om, at en isoleret importbegrænsning ikke er den optimale måde at nedbringe et handelsunderskud på, på længere sigt⁹.

⁸ Oprindelseskravet til en produceret bil stiger til 75 pct. fra 62,5 pct. under NAFTA. Det betyder, at 75 pct. af en importeret bil skal være produceret i Nordamerika for at undgå importtariffer. Der er samtidigt et krav om at 40-45 pct. af bilens værdi skal være produceret af arbejdere som har en minimumsløn på 16 USD i 2023 – et lønniveau der ligger langt over det nuværende niveau i Mexico. De Mexicanske bilproducenter kan dog afvige fra, at betale de ønskede minimumslønninger i 2023 ved at betale eksporttariffen på 2,5 pct. for importerede biler. Samlet set ser det ud til at blive et nordamerikansk selvmål mht. bilproduktionen, da bilproducenter udenfor USMCA har incitament til at øge salget til området, samtidigt med at udenlandskejede bilfirmaer fremover vil forsøge at flytte al produktion af reservedele rettet mod non-USMCA-landene væk fra USA. Kilde: Project-Syndicate.org.

⁹ www.cato.org/publications/congressional-testimony/americas-misunderstood-trade-deficit
www.economicshelp.org/blog/868/economics/reducing-a-trade-deficit

Der findes flere alternative politiske tiltag, der kan anvendes til at sænke et handelsunderskud:

- Tilskynde en politik, der øger produktiviteten, hvilket vil fungere som en positiv katalysator for en forbedret konkurrenceevne, gøre landet mere attraktivt at samarbejde med og investere i – samlet set vil dette føre til øget eksport.
- En finanspolitisk stramning kunne implicere en sænkning af det offentlige forbrug samt føre til højere skatter. Det ville føre til en lavere forbrugerdrevet efterspørgsel herunder importen af vare- og tjenester.

USA har i mange år haft et stort handelsunderskud. I et forsøg på at ændre dette har landet haft fokus på at begrænse importen af varer, USMCA-aftalen understreger dette. Det er imidlertid ikke en løsning, der er økonomisk optimal. Ved at begrænse samhandlen mellem to lande, øges risikoen for at de komparative fordele ved den internationale handel ikke udnyttes. Nogle varer bliver dermed produceret knap så omkostningseffektivt end det kunne være muligt, såfremt der ikke var lagt 'låg på samhandlen'.

Et eksempel Forskellen i handlen mellem to lande er blot udtryk for, at en transaktion er foretaget, på samme måde som en transaktion finder sted når der købes mad på en restaurant. Kunden betaler i likvider, mens restauranten betaler tilbage med mad og en serviceydelse. Analogien til restauranten er åbenlys: Kunden har isoleret set et handelsunderskud overfor restauranten og restauranten har et handelsoverskud overfor kunden. I situationen har kunden ikke en direkte modydelse, ud over likvider, som restauranten er interesseret i at modtage. For at få ligevægt har kunden på et tidligere tidspunkt solgt ydelser/varer til andre, for at skabe en indtægt, som bruges til at betale restauranten med¹⁰.

...det samme gælder for et samlet handelsunderskud

Når samhandlen mellem samtlige lande akkumuleres og der stadig, som i tilfældet med USA, er et nettohandelsunderskud er det ikke nødvendigvis et stort økonomisk problem, som bør bekæmpes.

Som med eksemplet med restauranten, hvis en persons samlede (bilaterale) indtægter og udgifter gøres op for en given periode, fx et år, udtrykker det reelt forskellen mellem personens indkomst og opsparring. Hvis den 'personlige handelsbalance' overfor andre økonomiske aktører er højere end nul udtrykker det, at der i perioden er sparet op, mens det modsatte er udtryk for en nedsparring, dvs. forbruget er finansieret af tidligere opsparring eller via lån. Med andre ord, en kortere eller længere periode med handelsunderskud, både på det personlige og nationale plan, afhænger af om ens grundlæggende økonomi er sund.

Såfremt det samlede handelsunderskud, national- eller privatøkonomisk set, ønskes nedbragt kan det gøres enten ved, at sænke forbruget af importvarer eller gennem produktive forbedringer på det nationale/personlige plan. Ved at løse problemet på denne måde, elimineres en situation hvor fx en restaurantør beskyldes for, at sælge for meget mad til sine kunder....

¹⁰ Kilde: N. Gregory Mankiw, Professor i økonomi ved Harvard University.
New York Times: Economic View Surprising Truths About Trade Deficits



Landbrug & Fødevarer

Axeltorv 3
1609 København V

T +45 3339 4000
F +45 3339 4141

E info@lf.dk
W www.lf.dk

Yderligere kontakt

Finn Christensen
Kenneth L. Madsen

3039 4029 fch@lf.dk
3339 4257 klm@lf.dk