

**Perspektivanalyse XXII:
Betydningen af CETA for europæisk og dansk eksport til Canada**

Udenrigsøkonomisk analyseenhed i samarbejde med Ambassaden i Ottawa,
Generalkonsulatet i Toronto og ANA
Kontaktperson: Chefkonsulent Torkild Byg

Baggrund: Samhandlen mellem EU og Canada

- I august 2014 nåede Canada og EU politisk enighed om en omfattende frihandelsaftale (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA), som skal komplementere tidligere aftaler mellem EU og Canada. Aftalen ventes at træde midlertidigt i kraft i 2017.
- Mens EU-landene primært eksporterer maskiner og kemikalier til Canada, har EU en stor import af råvarer fra Canada, herunder guld, som værdimæssigt udgør en fjerdedel af den europæiske import. Vedrørende tjenester handles især med transport (søtransport af gods og lufttransport af personer) samt rejser og konsulenttydelser.

Betydning af CETA

- EU-Kommissionen forventer, at EU's vareeksport til Canada vil stige med 55 pct. i løbet af de første fire år efter ikrafttræden af CETA (mod 23 pct. uden CETA), mens tjenesteeksport ventes at stige med 40 pct. (mod 7 pct. uden CETA).
- Hovedeffekten fra CETA er baseret på en tilpasning af tekniske standarder og en åbning af nye markeder, især for så vidt angår fødevarer og offentlige udbud.
- Ved siden af den direkte positive effekt fra øget vare- og tjenesteeksport vil CETA ligeledes have en indirekte positiv effekt på europæiske virksomheders konkurrenceevne. EU-Kommissionen skønner, at EU-landenes BNP vil være steget med 7,7 mia. euro, svarende til 0,5 pct., når CETA er fuldt indfasat.

Betydning for Danmark

- Siden 2010 har den samlede danske eksport til Canada været tendentielt faldende, mens importen har været mere stabil. I 2015 eksporterede Danmark varer og tjenester for 7,6 mia. kr., mens man importerede varer og tjenester for 4,6 mia. kr.
- Lægger man EU-Kommissionens forventning til en stigning af vare- og tjenesteeksporten til grund, kan forventes, at den samlede danske eksport til Canada kan stige med op til 2,2 mia. kr. som følge af CETA. For at realisere dette potentiale kræves dog en proaktiv indsats af den danske eksportsektor.

20. september 2016

Analyser

Nærværende analyse giver en oversigt over betydningen af frihandelsaftalen mellem EU og Canada (CETA) for samhandlen mellem Danmark og Canada. Analysen fokuserer på de elementer af aftalen, der forudses at træde midlertidigt i kraft allerede i indværende år. Analysen er primært baseret på fremskrivninger fra EU-Kommissionen. I lighed med andre økonomiske prognoser er det forbundet med betragtelig usikkerhed at forudsige udviklingen af bilaterale handelsstrømme flere år i fremtiden. Analysen omfatter ikke de elementer af CETA, som ikke træder midlertidigt i kraft, herunder investorbekyttelsesbestemmelserne (ICS).

Baggrund: Samhandlen mellem EU og Canada

I august 2014 nåede Canada og EU politisk enighed om en omfattende frihandelsaftale (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA). Den nye frihandelsaftale skal komplementere rammeaftalen om kommercielt og økonomisk samarbejde mellem det Europæiske Fællesskab og Canada fra 1976, den fælles handlingsplan mellem EU og Canada fra 1998 og EU-Canada handelsinitiativet fra 1998. Mens CETA skal ratificeres i alle EU-medlemslande, hvilket forudses at kunne tage op til flere år, ventes store dele af aftalen at træde midlertidigt i kraft allerede i 2017. Aftalen omfatter både handel i varer og tjenesteydelser.

Indgåelse af CETA forudses, at have en markant, positiv effekt på samhandlen mellem EU og Canada. Baseret på effekten af tidligere frihandelsaftaler forventer EU-Kommissionen, at den europæiske vareeksport til Canada vil stige med 55 pct. i løbet af de første fire år efter at aftalen bliver aktiv. I den samme periode ventes EU's tjenesteeksport at stige med 40 pct. Hvis der tages hensyn til en forventede positive udvikling af eksporten uden CETA kan nettoeffekten skønnes til henholdsvis 32 og 33 pct.¹ Som følge af den øgede handel mellem EU og Canada forudser EU-Kommissionen, at EU-landenes BNP vil stige med 0,5 pct.

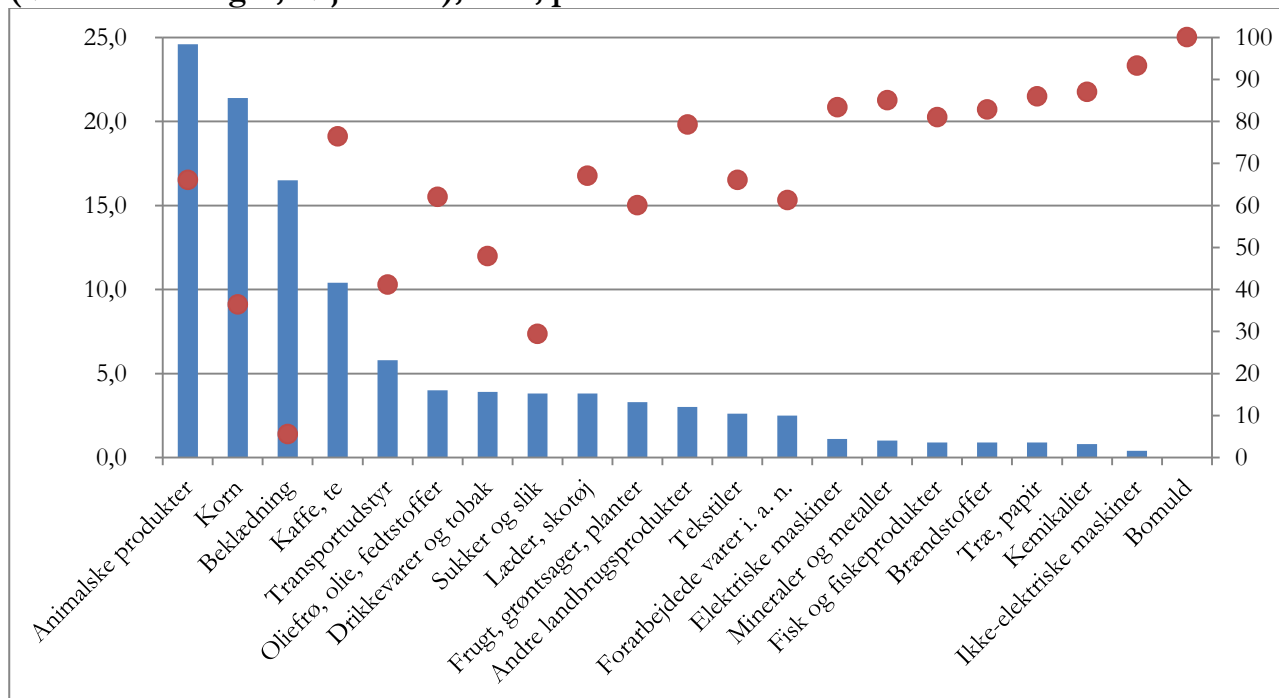
I lyset af de i forvejen generelt lave toldsatser for de fleste varer og tjenesteydelser – dog med fødevarer som en undtagelse – vurderes hovedeffekten af aftalen at bero på en tilpasning af en lang række tekniske handelslettelser, der gør det lettere at eksportere varer og tjenester mellem EU og Canada. Således var i 2015 79,4 pct. af den canadiske fødevareeksport til EU og 83,7 pct. af den øvrige vareeksport allerede fritaget for told. På denne baggrund vurderer Conference Board of Canada i en analyse, at den isolerede effekt af toldreduktionen på den canadiske vareeksport til EU blot vil føre til en eksportstigning på 3 pct. i løbet af de første fire år efter CETA's ikrafttræden.

EU-landenes eksport til Canada er allerede inden ikrafttræden af CETA kun i begrænset omfang hæmmet af høje toldsatser. Som det fremgår af den nedenstående oversigt, er de effektive canadiske toldsatser generelt forholdsvis lave, dog med fødevarer² og beklædning som væsentlige undtagelser:

¹ Baseret på prognose fra Oxford Economics for så vidt angår EU's vareeksport til Canada og en lineær fremskrivning af tjenesteeksporten.

² Især med en gennemsnitlig effektiv toldsats på 248,9 pct. for mælkeprodukter på et prohibitivt højt niveau – på nær for så vidt angår enkelte europæiske gourmetprodukter, der ikke er prissensitive.

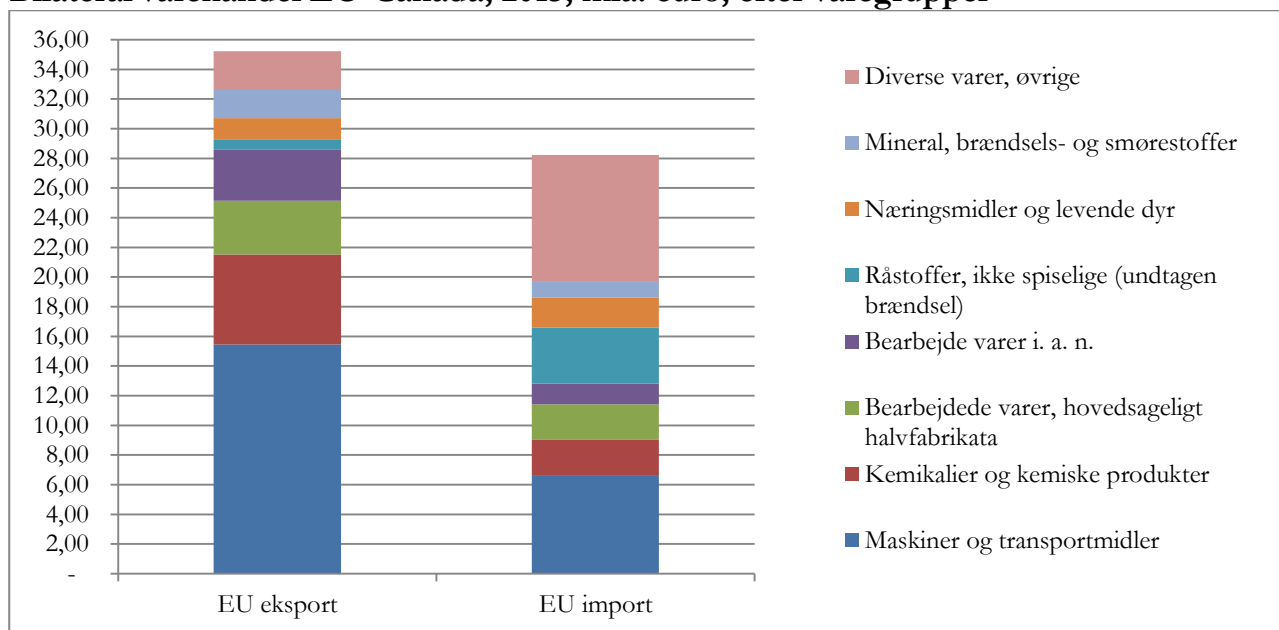
Udvalgte faktiske³ canadiske toldsatsler (blå søjler, venstre akse) og andel toldfri import (røde markeringer, højre akse), 2015, pct.



Kilde: WTO

Betydningen af de lave toldsatsler på forarbejdede varer og maskiner bliver tydelig, når man ser på strukturen af varehandlen mellem EU og Canada, der domineres af varegrupper med lav eller ingen told, som maskiner (1,1 pct. told), kemikalier (0,8 pct.) og forarbejdede varer (2,5 pct.):

Bilateral varehandel EU-Canada, 2015, mia. euro, efter varegrupper

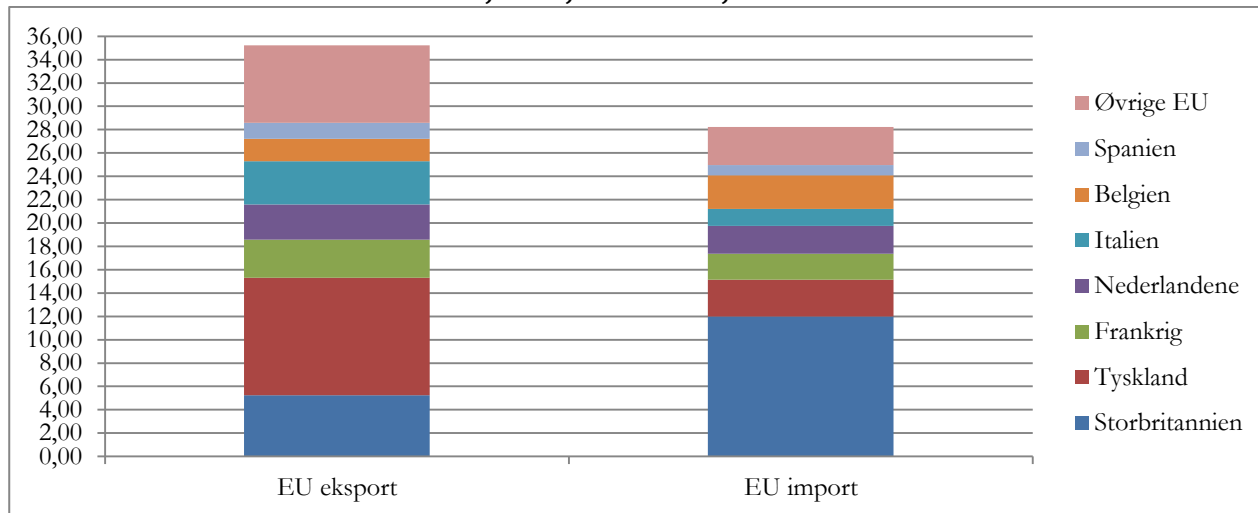


Kilde: Eurostat

³ Beregnet på basis af MFN-status, der i forhold til Canada gælder for EU.

Foretager man en geografisk opdeling af handlen mellem EU og Canada, ser man, at handlen primært varetages af 7 lande, der står 81 pct. af den europæiske vareeksport og 88 pct. af vareimporten:

Bilateral varehandel EU-Canada, 2015, mia. euro, efter lande

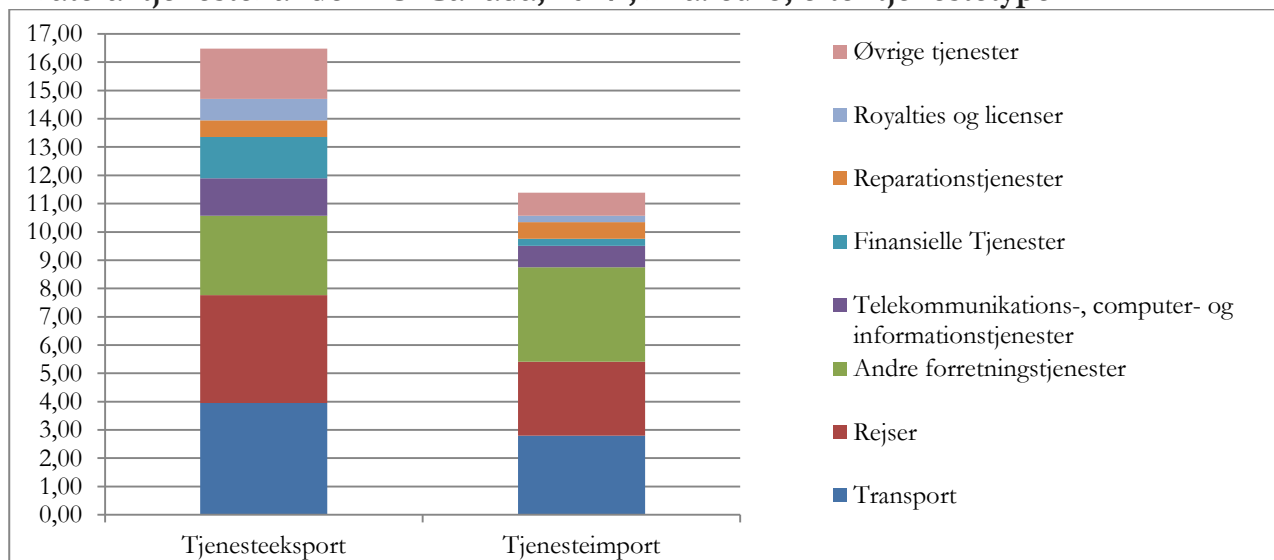


Kilde: Eurostat

Sammenholder man varegrupper og handelspartnere, viser det sig, at den største europæiske eksportvare er salg af tyske personbiler til Canada for 2,55 mia. euro, som aktuelt er underlagt told på 6,1 pct., men vil bortfalde med CETA's ikrafttræden. Den største enkelte canadiske eksportvare til et EU-land er salget af guld til Storbritannien, hvilket i 2015 beløb sig på 7,03 mia. euro, og i øvrigt ikke er underlagt indførselstold.

Ser man på tjenestehandlen mellem EU og Canada tegner sig det følgende billede:

Bilateral tjenestehandel EU-Canada, 2014⁴, mia. euro, efter tjenestetyper



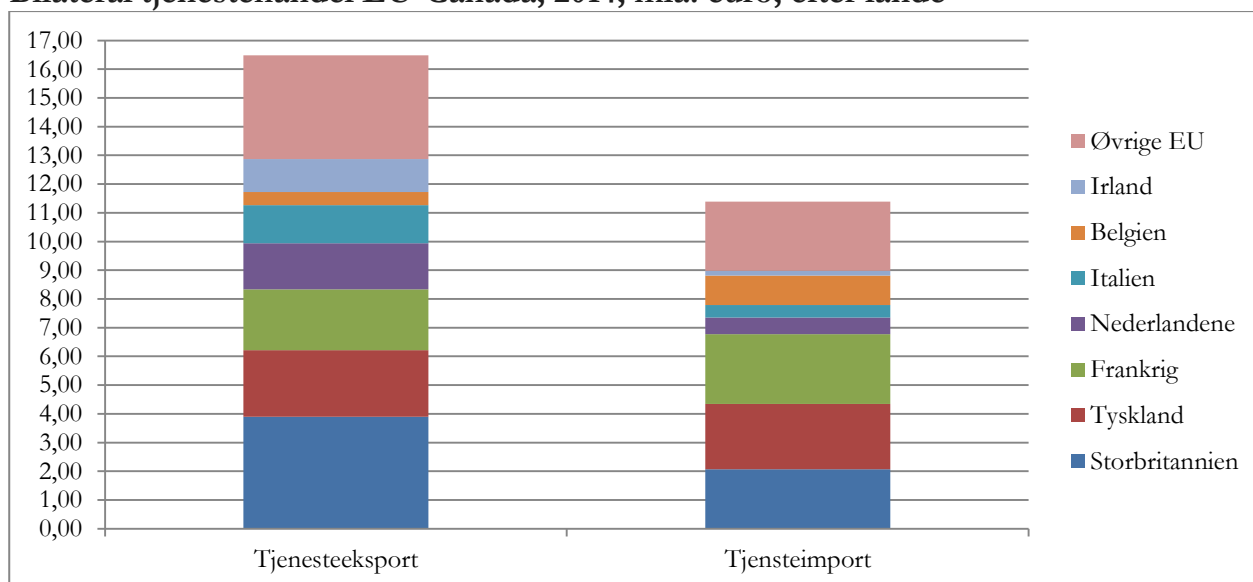
Kilde: Eurostat, Statistics Canada

⁴ Idet der endnu ikke foreligger samlede tal for alle EU-lande for 2015, anvendes de foreløbige tal fra 2014.

En mere detaljeret gennemgang viser, at ferierejser (som del af rejser) for 3,36 mia. euro, søtransport af gods (som del af transport) for 1,66 mia. euro og tekniske-, handelsrelaterede og øvrige forretningstjenester (som del af andre forretningstjenester) for 1,60 mia. euro var de største europæiske tjenesteeksporter til Canada. Den europæiske tjenesteimport domineredes ligeledes af ferierejser for 2,05 mia. euro, tekniske-, handelsrelaterede og øvrige forretningstjenester for 1,57 mia. euro samt forsknings- og udviklingstjenester for 0,97 mia. euro (som del af andre forretningstjenester).

Opdeles tjenestehandlen på de enkelte EU-lande, så kan det ses, at de lande, der har en stor varehandel med Canada typisk ligeledes har en stor tjenestehandel; om end der ikke altid er en direkte forbindelse mellem vare- og tjenestehandel. Hertil kommer, at det ikke kan udelukkes, at en del tjenestehandel finder sted som følge af landenes skattelovgivning. Manglende detaljoplysninger fra især Irland og Storbritannien vanskeliggør dog en kvantificering heraf.

Bilateral tjenestehandel EU-Canada, 2014, mia. euro, efter lande



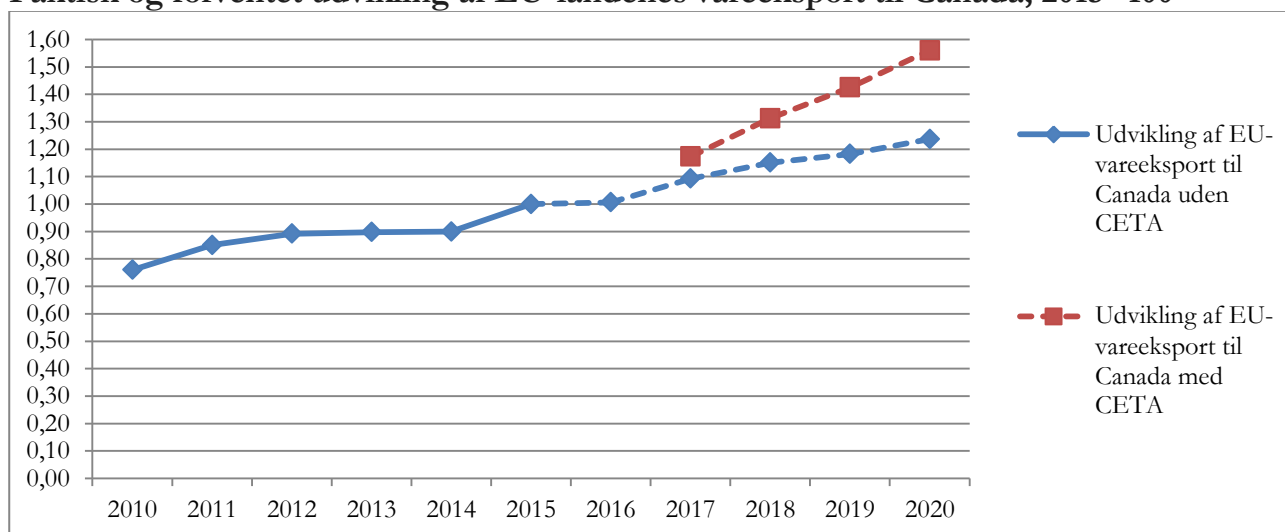
Kilde: Eurostat, Statistics Canada

Betydning af CETA for udviklingen af EU's økonomi og eksport til Canada

Som nævnt i indledningen forudser Kommissionen, at EU-landenes samlede vareeksport vil stige med 55 pct. i løbet af de første fire år efter, at CETA træder i kraft. Ved siden af effekten fra det øgede handelsvolumen ventes europæisk eksportørers indtjening at stige gennem bortfaldet af toldafgifter, hvilken effekt skønnes at være på 600 mio. euro årligt.

Selv uden ikrafttræden af CETA ventes den positive udvikling af den europæiske vareeksport at fortsætte. Oxford Economics forudser således en stigning i vareeksporten fra EU-landene til Canada på 23 pct. frem til 2020. Hvis det antages, at de væsentlige elementer af CETA træder i kraft i begyndelsen af 2017, og at effekten af aftalen vil være jævnt fordelt på de første fire tegn er sig dermed de følgende alternative udviklinger europæisk vareeksport til Canada frem til 2020:

Faktisk og forventet udvikling af EU-landenes vareeksport til Canada, 2015=100

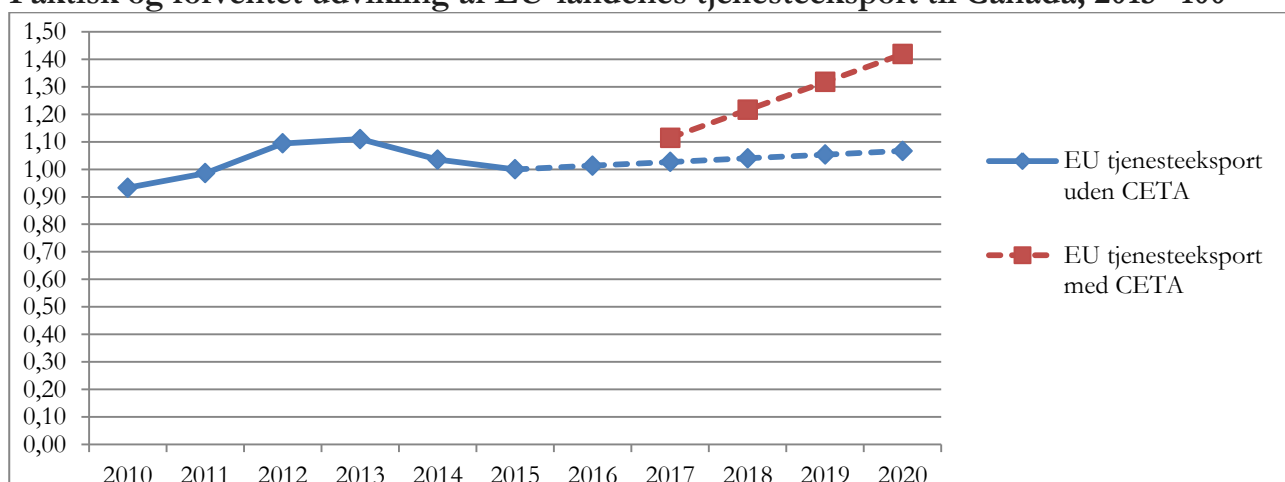


Kilde: Egne beregninger med data fra Oxford Economics og EU-Kommissionen

Hovedeffekten af CETA hidrører fra åbning af lukkede sektorer, herunder muligheden for at deltage i offentlige udbud på lige vilkår, samt en del af fødevarerområdet. Hertil kommer reduktion af tekniske handelshindringer, blandt andet i form af etablering af et samarbejde om tekniske standarder mellem EU og Canada med henblik på at tilnærme standarderne til fordel for øget konkurrencen.

Ved siden af vareeksporten forudser EU-Kommissionen, at tjensteeksporten ligeledes vil stige som følge af ikrafttræden af CETA. Her forventer EU-Kommissionen en stigning af tjensteeksporten på 40 pct. i løbet af de første fire år efter ikrafttræden. Hvis man antager, at tjensteeksporten uden CETA ville udvikle sig, som i perioden 2010 til 2015 tegner sig hermed det følgende billede:

Faktisk og forventet udvikling af EU-landenes tjensteeksport til Canada, 2015=100



Kilde: Egne beregninger med data fra Eurostat og EU-Kommissionen

Den mindre effekt af CETA på tjenstehandlen end på varehandlen kan føres tilbage på, at en lang række tjensteydelser allerede er fritaget for særlige internationale afgifter. For eksempel

betaler en canadisk turist det samme for et hotelværelse i EU, som en europæisk turist – og i øvrigt også omvendt. På denne baggrund vurderer EU-Kommissionen, at effekten vil være størst for så vidt angår finansielle tjenesteydelser, telekommunikation og søtransport.

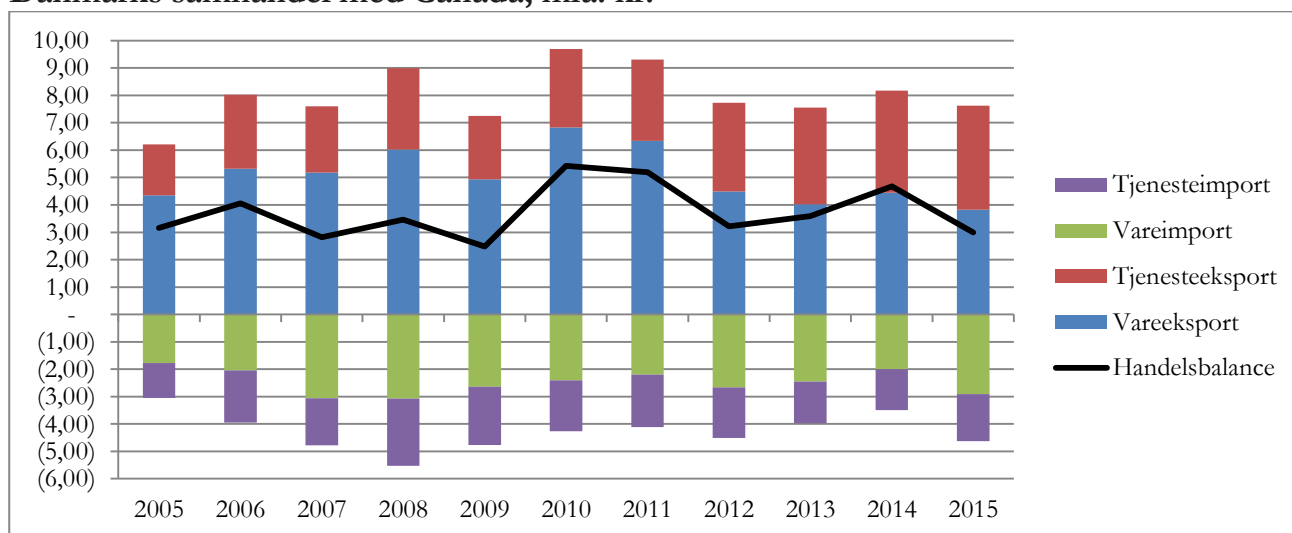
Ved siden af den direkte positive effekt fra øget vare- og tjenesteeksport vil CETA ligeledes have en indirekte positiv effekt på europæiske virksomheders konkurrenceevne gennem de forbedrede muligheder for at indkøbe canadiske halvfabrikata med henblik på videreforarbejdning i EU. Tæller man de direkte og indirekte effekter af CETA sammen, opnår EU-Kommissionen et skøn, at CETA vil øge EU-landenes BNP med 7,7 mia. euro, svarende til 0,5 pct., når CETA er fuldt indfaset.

Det er endnu for tidligt at vurdere, i hvilket omfang den britiske beslutning om at udtræde af EU vil påvirke effekten af CETA for de resterende 27 EU-lande. Både fra britisk og canadisk side har man tilkendegivet principiel interesse i at indgå en bilateral frihandelsaftale som erstatning for CETA på et endnu ikke fastlagt, senere tidspunkt.

Betydning af CETA for udviklingen af Danmarks eksport til Canada

Danmarks samhandel med Canada har i de seneste ti år udvist store udsving. Siden 2010 har den samlede danske eksport været tendentielt faldende, mens importen har været mere stabil. En væsentlig årsag for den faldende danske eksport er tilbagegangen i salget af vindmøller. Således er salget af ”kraftmaskiner og motorer”, der blandt andet omfatter vindmøller, faldet fra 2,5 mia. kr. i 2010 til 300 mio. kr. i 2015, på baggrund af udvidelsen af vindmølleproduktionen i USA. Hertil kommer den lavere vækst i Canada og den ugunstige udviklingen af vekselkursen mellem CAD og DKK, hvilket ligeledes har hæmmet den danske eksport. Desuagtet har Danmark i de seneste ti år haft et betydeligt overskud i samhandlen med Canada:

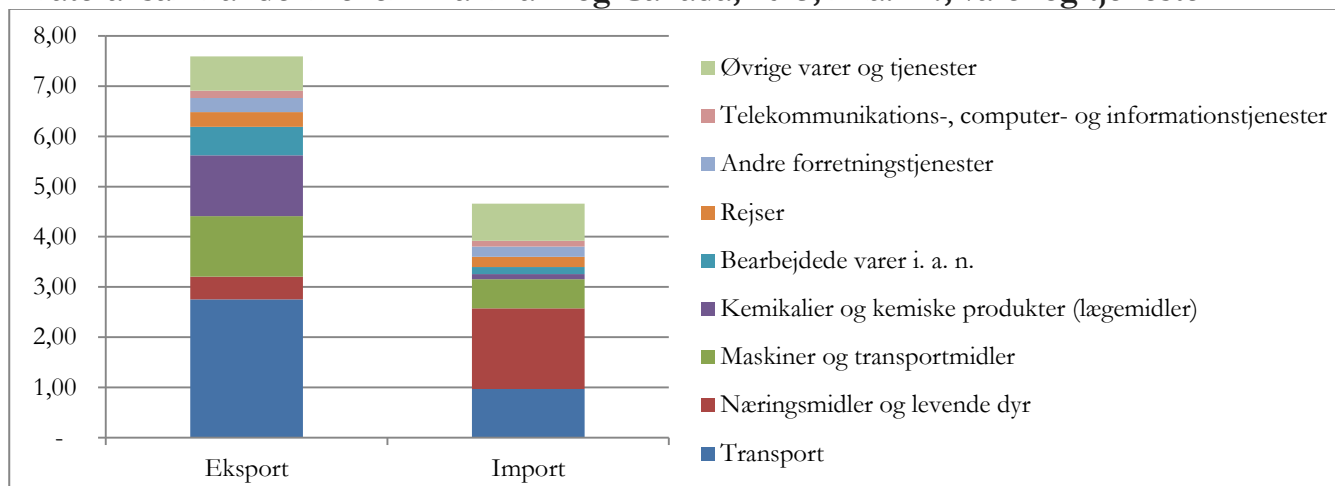
Danmarks samhandel med Canada, mia. kr.



Kilde: Danmarks Statistik

Foretager man en opdeling af Danmarks samhandel med Canada efter de forskellige vare- og tjenestegrupper, tegner sig det følgende billede:

Bilateral samhandel mellem Danmark og Canada, 2015, mia. kr., varer og tjenester

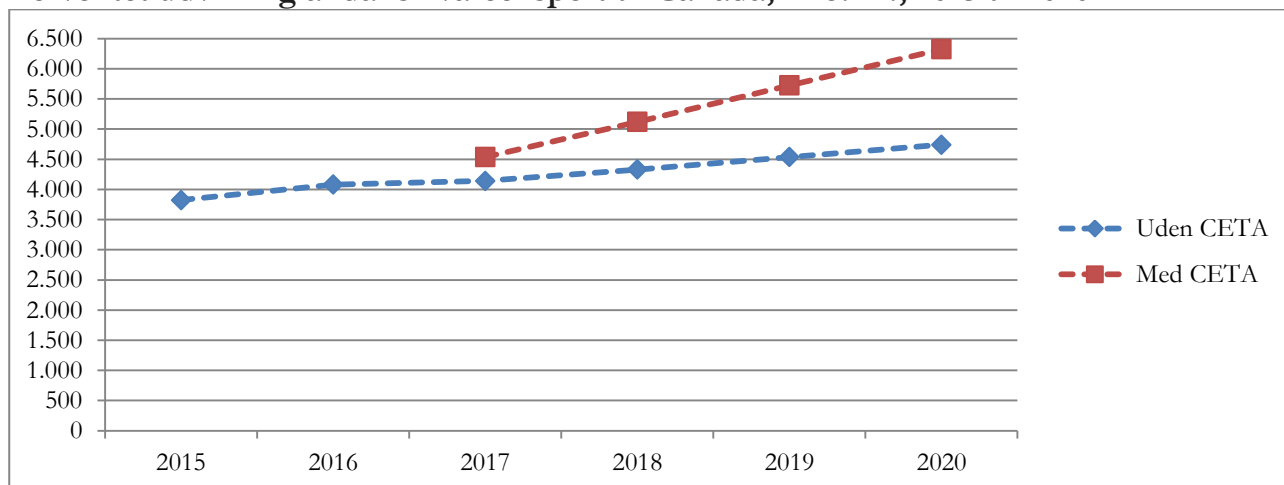


Kilde: Danmarks Statistik

Som det fremgår af ovenstående, er transport for 2,8 mia. kr., ikke mindst søtransport af gods for 2,7 mia. kr., den vigtigste danske eksport til Canada, fulgt af lægemidler for 1,1 mia. kr. (som den væsentligste del af ”kemikalier og kemiske produkter” for 1,2 mia. kr.) og maskiner, ligeledes for 1,2 mia. kr. Den vigtigste importvare er næringsmidler for 1,6 mia. kr., herunder fisk og skaldyr for 1,5 mia. kr. fulgt af transport for 1 mia., herunder havnetjenester for 700 mio. kr., og maskiner for 600 mio. kr. Ved siden af den direkte danske eksport til Canada foregår der et vist videresalg af danske varer især via amerikanske virksomheder, hvilket dog ikke registres statistisk. Statistikken omfatter ligeledes ikke salg af danske mærkevarer, som bliver produceret udenfor Danmark, og kan dermed undervurdere deres synlighed i det canadiske marked.

I lighed med de øvrige EU-lande ventes den danske eksport til Canada at stige som følge af CETA. Hvis det forudsættes, at EU-Kommissionens forventning om en vareeksportstigning på 55 pct. for hele EU på fire år også gælder Danmark, når man til den følgende forventede udvikling af eksporten:

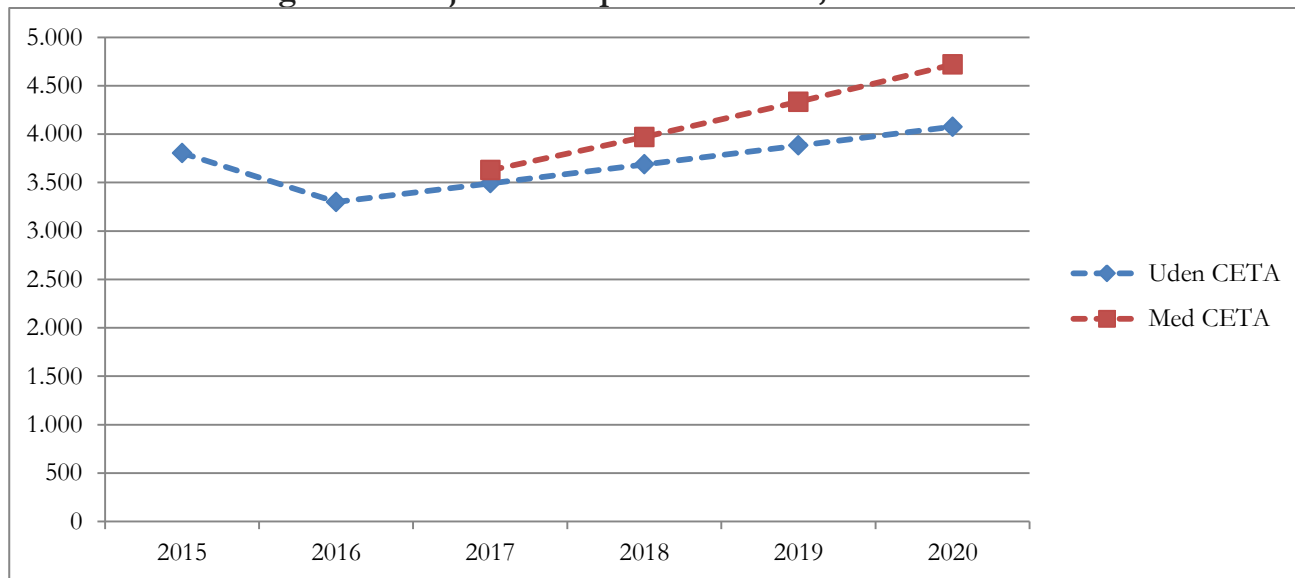
Forventet udvikling af dansk vareeksport til Canada, mio. kr., 2015 til 2020



Kilde: Egen beregninger med data fra Udenrigsministeriets eksportudsigte og EU-Kommissionen

EU-Kommissionens forudsigtelse af en stigning af tjenesteeksporten 40 pct. i de første fire år efter CETA's ikrafttræden, betyder Danmark en mere positiv udvikling end ved en lineær frem-skrivning på baggrund af eksportudviklingen i de seneste år:

Forventet udvikling af dansk tjenesteeksport til Canada, mio. kr.



Kilde: Egne beregning med data fra EU-Kommissionen

EU-Kommissionens fremskrivning betyder, at CETA kan føre til en mervækst i vareeksporten til Canada på 1,6 mia. kr., og 600 mio. kr. for tjenesteeksporten. Den forventede danske eksportstigning på 2,2 mia. kr. i løbet af fire kan sammenlignes med en lidt mere optimistisk prognose fra Copenhagen Economics, der i 2012 forudså, at Danmarks eksport kunne stige med op til 3 mia. kr. som følge af frihandelsaftalen med Canada. Baggrunden for nedjusteringen af effekten af CETA findes ikke mindst i de seneste års faldende dansk eksport til Canada, hvilket er indarbejdet i udenrigsministeriets fremskrivning.

De positive forventninger til CETA realiseres dog ikke automatisk, men vil kræve en proaktiv tilgang fra det danske erhvervsliv. Ikke mindst skal de danske eksportvirksomheder aktivt anvende de nye muligheder, der ligger i CETA. Samtidigt vil CETA medføre øget import af canadiske varer i Danmark og dermed udsætte de berørte danske virksomheder for øget konkurrence. Omfanget af importstigningen vil afhænge af om de virksomhederne vil kunne tilpasse sig det øgede konkurrencepres.

Udenrigsøkonomisk Analyseenhed