

KROMANN
REUMERT



TRANSATLANTISK
HANDEL
NY AFTALE PÅ VEJ

Christian Lundgren
Partner

Jakob Hans Johansen
Advokat

TRANSATLANTISK HANDEL NY AFTALE PÅ VEJ

Forhandlingerne om den transatlantiske frihandelsaftale mellem EU og USA går nu ind i en afgørende og mere konkret fase. Processen er præget af et hidtil uset stakeholder-fokus og høj transparens. Disse omstændigheder giver din organisation mulighed for indirekte at påvirke forhandlingsprocessen, der potentielt kan medføre øget transatlantisk salg og betydelig vækst, men også øget konkurrence for små og mellemstore danske virksomheder (SMV'er).

Den syvende runde af forhandlinger om 'The Transatlantic Trade and Investment Partnership' (TTIP) blev afsluttet i starten af oktober 2014. En endelig aftale er ikke lige om hjørnet, men hvis TTIP bliver vedtaget, vil det medføre en bedre og mere enkel markedsadgang til USA bl.a. gennem ensretning af lovgivning og tekniske standarder på en lang række områder. Dette bør din organisation forberede sig på at udnytte.

TTIP er en forkortelse af Transatlantic Trade and Investment Partnership, som er et forslag til en frihandelsaftale mellem Europa og USA. Det forventes, at parterne vil nå til enighed om aftalen i 2015.

USA og EU tegner sig tilsammen for næsten halvdelen af verdens samlede BNP og for en tredjedel af den globale handel. De potentielle økonomiske effekter af TTIP er således betydelige; f.eks. skønnes det, at EU's økonomi kan vokse med EUR 119 mia. årligt. Betydningen af TTIP for danske virksomheder kan således ikke overvurderes, og særligt små og mellemstore virksomheder bør følge udviklingen nøje. Som SMV kan man nemlig forvente at drage særlig fordel af aftalens forenklinger, samtidig med at denne type virksomheder kan forvente øget konkurrence.

DET SKAL I HOLDE ØJE MED

Kromann Reumert anbefaler, at jeres virksomhed holder øje med tre hovedelementer, som TTIP fokuserer på inden for forenkling af transatlantisk handel:

1. Fjernelse af toldafgifter

Den massive handelsstrøm mellem EU og USA betyder, at selv små sænkninger af de i forvejen relativt lave amerikanske toldafgifter kan få enorm indflydelse på europæisk økonomi. Desuden er der i USA toldafgifter på områder, hvor europæiske virksomheder er særligt konkurrencedygtige, eksempelvis tekstiler, keramik og landbrugsprodukter.

Christian Lundgren

Maj 2015

Partner

Mobil: +45 40 74 37 75

Direkte: +45 38 77 45 30

cl@kromannreumert.com

Jakob Hans Johansen

Advokat (København)

Mobil: +45 38 77 44 20

Direkte: +45 61 61 30 32

jaj@kromannreumert.com

2. Sammenhæng i regulering

På det lovgivningsmæssige område giver TTIP stor mulighed for øget samarbejde og sammenhæng mellem parterne. Reguleringen i EU og USA har sædvanligvis samme sigte men forskellige regulatoriske strukturer og traditioner, hvilket vanskeliggør markedsadgangen for begge parter. Et typisk eksempel på dette er reguleringen af pharma-produkter og fødevarer med SPS-aftalen fra 1994 om sundheds- og plantesundhedsmæssige foranstaltninger, som medlemslandene indgik i forbindelse med etableringen af WTO. Denne slags bureaukratiske hindringer skønnes at svare til toldafgifter på 10-20 %, hvilket især påvirker SMV'er, der ikke kan bære sådanne ekstraomkostninger.

3. Harmonisering af standarder

Hvis der opnås en harmonisering af standarder mellem EU og USA, kan det potentielt danne grundlag for globale standarder. Dermed vil virksomheder kun skulle tage højde for et enkelt etableret sæt standarder i deres produktion af varer, hvilket vil lette handlen. For så vidt angår diskussionen om standarder og tilknyttet lovgivning har EU en fast betingelse, som går ud på, at der ikke gives køb på de etablerede europæiske beskyttelsesniveauer på sundheds-, miljø- og forbrugerområdet. Helt konkret slås det fast, at handelsaftalen ikke kommer til at ændre på, at f.eks. hormonbehandlet kød ikke er tilladt i EU.

FOKUS PÅ TRANSPARENS I FORHANDLINGERNE

EU's medlemsstater har enstemmigt vedtaget Europa-Kommissionens forhandlingsmandat, som blev offentliggjort i oktober 2014. Kommissionen er forpligtet til at konsultere Europarådet og Europa-Parlamentet på alle aspekter af TTIP-forhandlingerne. Under forhandlingerne lægges der desuden vægt på, at den almindelige offentlighed kan følge med, og at alle potentielle stakeholders kan komme til orde.

Det er på denne baggrund, at Kommissionen som led i forhandlingsprocessen ofte mødes med Europa-Parlamentsmedlemmer og regeringsrepræsentanter, uafhængige eksperter, virksomheder og industrienheder, forbrugerorganisationer samt brancheorganisationer og NGO'er.

Desuden offentliggør Kommissionen i stadigt stigende omfang relevante dokumenter såsom fact sheets, FAQs, undersøgelser og møderapporter på internettet.

Interessenter gives herved mulighed for indirekte at påvirke forhandlingerne, eksempelvis via brancheorganisationer, som følge af den betydelige transparens og stakeholder-inddragelse, der kendetegner processen.

Konkrete forhandlingstilbud – f.eks. angående toldafgiftsnedsettelse – bliver dog ikke offentliggjort, men er kun tilgængelige for regeringsrepræsentanter og MEP'er.

Følg selv med på Den Europæiske Kommissions hjemmeside.

TEKNISKE BARRIERER FOR HANDLEN

Et af TTIP's væsentligste kapitler vil omhandle 'Technical Barriers to Trade' (TBT). Den position, som EU indtager i denne forbindelse, bygger på en række vejledende principper:

- Unødvendige barrierer for handlen, der skyldes indholds- og anvendelsesmæssige forskelle i lovgivning, forskellige standarder samt procedurer for konformitetsvurdering af tekniske forhold, skal i videst muligt omfang fjernes.
- Det skal anerkendes, at EU's og USA's systemer er forskellige, og at det således ikke er muligt for den ene part at påtvinge den anden part sit system, ligesom ingen af parterne kan forventes at behandle den anden part mere fordelagtigt end sin egen region.
- Det bør efterstræbes at opnå metoder til lovgivning, standardisering og konformitetsvurdering, der ikke er mere restriktive for handlen, end nødvendigt for at opnå et givent almennyttigt formål.
- Tættere handelssamarbejde mellem EU og USA skal ikke føre til hindringer for parternes handel med resten af verden.
- Det skal sikres, at eksisterende, frivillige, transatlantiske samhandelsinstrumenter angående TBT ikke bliver kompromitteret som følge af en ny handelsaftale.

Det er vigtigt, at der er balance mellem parternes engagement i handelsaftalen. Set fra EU's synspunkt indebærer dette, at de forpligtelser, som TTIP medfører, skal gælde på samme måde i EU's medlemsstaters lovgivning som i USA's føderale staters lovgivning.

FORHANDLINGERNES PRIMÆRE KONFLIKTOMRÅDER

Det er åbenlyst, at det på nogle områder vil blive svært at opnå enighed. Det gælder eksempelvis SPS, jf. ovenfor, hvor EU står fast på sit forbud mod hormonbehandlet kød, mens USA kræver, at TTIP skal eliminere visse af disse barrierer for kødeksport.

Et andet eksempel er, at der fra EU's side stilles krav om beskyttelse af såkaldte geografiske indikationer på produkter, der stammer fra bestemte områder i Europa. Omkring 15 % af de fødevarer og drikkevarer, som EU eksporterer, bærer en sådan geografisk indikation. Under henvisning til, at mange af EU's foreslåede geografiske indikationer er "semigeneriske" eller almindelige navne, afviser USA, at disse produkter har ret til beskyttelse. Under syvende forhandlingsrunde fremlagde EU økonomisk dokumentation til støtte for kravet om bedre beskyttelse af europæiske geografiske indikationer i USA.

Efterhånden som forhandlingsrunderne skrider frem, nærmer EU og USA sig hinanden. TTIP bliver dog ikke en realitet uden kompromiser fra begge parter side. Forhandlingerne startede i sommeren 2013, og den næste og ottende forhandlingsrunde bliver langt fra den sidste. Det fremgår af rapporten fra syvende forhandlingsrunde, at parterne på nuværende tidspunkt har udarbejdet sammenlagte skriftlige udkast til TTIP's kapitler om områder såsom Statsejede Virksomheder, Små og Mellemstore Virksomheder og Told- og Handelslettelse.

TTIP'S BETYDNING FOR DANSKE VIRKSOMHEDER

Det anslås, at TTIP kan medføre en forøget vækst på EUR 120 mia. i EU, EUR 90 mia. i USA og EUR 100 mia. i resten af verden. Dermed er der tale om den mest ambitiøse frihandelsaftale i historien. Men hvad betyder det for danske virksomheder?

I dag udgør eksport til USA kun omkring 6-7 % af den samlede danske eksport, hvilket TTIP må forventes at ændre betydeligt på, og for den eksportklare danske virksomhed må afstanden over Atlanten forventes at blive kortere.

Men den transatlantiske aftale vil også medføre øget import fra USA. Dermed vil konkurrencen mellem europæiske og amerikanske virksomheder blive skærpet, og spørgsmålet er derfor, hvilke forholdsregler danske og europæiske virksomheder skal tage. Over 99 % af alle danske virksomheder er små eller mellemstore virksomheder.

Hvis TTIP vedtages, må særligt SMV'erne indrette sig på en situation, hvor en række nye konkurrenter vil indtræde på deres markeder - med andre ord nye muligheder og nye udfordringer. Sikkert er det, at vinderne vil blive de virksomheder, som følger TTIP tæt og indretter sig på det nye "transatlantiske marked".

KROMANN REUMERTS RÅDGIVNING

Kromann Reumerts specialgruppe med fokus på international handel tilbyder rådgivning inden for bl.a. fortolkning og rækkevidden af den nye handelsaftale, bistand i forbindelse med udarbejdelse af interne compliance programmer, der understøtter den nye handelsaftale samt implementering af det nye regelsæt i virksomhedernes eksisterende import/eksport porteføljer mv.

Christian Lundgren
Partner

Jakob Hans Johansen
Advokat