

Samhällsekonomiska effekter av TTIP



Författare: Fabian Wallen, Wallen Economics

Foto: Håkan Olsén

"Mats Elfsberg, som är VD för Sepson, är en av de många företagare som skulle vara mer intresserad av att satsa på den amerikanska marknaden till följd av ett lyckat frihandelsavtal. Sepson utvecklar, monterar och säljer vinschar, inte minst till fordonsindustrin. Cirka 85 procent av försäljningen går på export."

Svenskt Näringslivs vision är: "Företagsamma människor och konkurrenskraftiga företag i gemenskap leder Sverige till ökat välstånd".

Vi representerar 50 medlemsorganisationer och omkring 60 000 svenska företag, varav 98 procent utgörs av små och medelstora företag.

Medlemsföretagen sysselsätter cirka 1,6 miljoner arbetstagare. Detta motsvarar 70 procent av den svenska privata sektorn.

Organisationens roll är att verka för företagens intressen samt skapa ett brett folkligt stöd för värdet och betydelsen av företagande. Grundläggande är att företagande är avgörande för ökad tillväxt och välstånd i Sverige.

Svenskt Näringsliv har sitt huvudkontor i Stockholm, 21 regionala kontor över hela Sverige och ett kontor i Bryssel.

Samhällsekonomiska effekter av TTIP

Fabian Wallen, juni 2015

Innehåll

Sammanfattning	5
1. Inledning	9
2. Ekonomiska förbindelser mellan EU och USA	11
Investeringsflödet mellan EU och USA	13
Transatlantiska företag	14
3. Internationell handel, öppenhet och ekonomisk tillväxt	17
Positivt samband mellan handelsandel och BNP	17
Ekonomiska effekter av handelsliberaliseringar	18
Kompletterande reformer	22
4. Samhällsekonomiska effekter av TTIP	24
Studier som finner positiva effekter av TTIP	24
i. Ecorys-studien	24
ii. CEPR-studien	25
iii. CEPIL-studien	27
iv. Kommerskollegium-studien	28
v. Bertelsmann/IFO-studien	29
Studier som finner negativa effekter av TTIP	32
i. GDEI-studien	32
ii. ÖFSE-studien	34
iii. Cogito/Katalys-rapporten	36
5. Slutsatser och policydiskussion	39
6. Litteratur	43

Sammanfattning

Det transatlantiska partnerskapet för handel och investeringar (TTIP), för vilket förhandlingar mellan EU och USA inleddes i juli 2013, kommer bland annat innebära sänkta/avskaffade tullar, minskade icke-tariffära handelshinder, samt förenklade regler för gränsöverskridande investeringar. Med tanke på att de båda parterna representerar nästan halva världsekonomin, samt med tanke på att dess ekonomier redan i dagsläget är djupt integrerade, kan det kommande avtalet förväntas få betydande effekter. Nästan en femtedel av EU:s externexport går till USA, som är unionens enskilt största handelspartner. Nästan en tredjedel av EU:s direktinvesteringstillgångar återfinns i USA, något som också speglas av det faktum att bolag med huvudkontor i EU sysselsätter drygt tre miljoner personer i dotterbolag i USA.

Det finns goda skäl att tro att TTIP-avtalet kan bidra till positiva samhällsekonomiska effekter för såväl USA som EU och Sverige. För det första visar den empiriska forskningen att en ökad öppenhet och handelsliberaliseringar tenderar att påverka den ekonomiska utvecklingen positivt. Enligt en nyligen publicerad svensk studie finns det exempelvis skäl att tro att det svenska EU-medlemskapet i kombination med de senaste decenniernas ökade öppenhet avseende handel med omvärlden kan ha påverkat Sveriges BNP per capita med uppemot 15-20 procent.

För det andra har det under de senaste åren publicerats en rad studier som, i regel med hjälp av så kallade CGE-modeller, uppskattar de samhällsekonomiska effekterna av det kommande TTIP-avtalet. Den stora merparten av studierna finner signifikant positiva effekter, även om en relativt stor variation finns studierna emellan.

I en studie som publicerades av det holländska forskningsinstitutet Ecorys redan 2009, beräknas ett handels- och investeringsavtal mellan EU och USA resultera i att EU:s BNP ökar med uppemot 0,7 procent på tio års sikt, främst till följd av minskade icke-tariffära handelshinder (exempelvis i form av harmoniseringar av regleringar och produktstandarder kring miljö, säkerhet och hälsa). Det motsvarar en engångsvinst om cirka 12 300 euro under ett yrkesliv för den genomsnittliga EU-medborgaren. Liknande resultat återfinns i en studie från det brittiska forskningsinstitutet CEPR, som publicerades på uppdrag av EU-kommissionen 2013. Med något försiktigare antaganden avseende minskningar av icke-tariffära handelshinder, jämfört med Ecorys-studien, finner forskarna att TTIP-avtalet kan påverka EU:s BNP med uppemot 0,5 procent.

Enligt en studie från det franska forskningsinstitutet CEPII och en studie från Kommerskollegium, som publicerades 2013 respektive 2012, uppskattas de samhällsekonomiska effekterna vara något lägre, men ändå signifikant positiva. Enligt CEPII-studien förväntas EU:s BNP att öka med cirka 0,3 procent och enligt Kommerskollegium-studien uppskattas EU:s BNP öka med 0,2 procent på tio års sikt till följd av TTIP-avtalet. Kommerskollegium redovisar dessutom en uppskattning av de samhällsekonomiska effekterna för Sverige, där BNP förväntas att öka med uppemot 0,2 procent. Baserat på 2014 års BNP-nivå skulle det motsvara lite drygt sju miljarder kronor.

Den mest optimistiska uppskattningen av de samhällsekonomiska effekterna återfinns i en studie av tre forskare från det München-baserade IFO-institutet, i samarbete med den tyska tankesmedjan Bertelsmann Stiftung. Studien, som publicerades 2013, skiljer sig något från övriga studier vad gäller metodologi. Istället för att utgå från ett antagande om hur mycket icke-tariffära handelshinder kommer att minska, använder forskarna en så kallad gravitationsmodell för att uppskatta hur mycket tidigare handelsavtal (till exempel EU och NAFTA) har påverkat handeln mellan länder. Enligt Bertelsmann/IFO-studien uppskattas EU:s BNP per capita öka med nästan fem procent. Sveriges BNP per capita uppskattas öka med lite drygt sju procent, vilket baserat på 2014 års nivå skulle motsvara lite drygt 29 000 kronor.

I Bertelsmann/IFO-studien görs dessutom, till skillnad från ovan nämnda studier, ett försök att estimerar arbetsmarknadseffekter av TTIP-avtalet, bland annat genom att låta modellen ta hänsyn till att incitamenten för att söka arbete skiljer sig åt mellan olika länder. För det genomsnittliga EU-landet uppskattar forskarna att sysselsättningen kommer att öka med cirka 0,6 procent, samtidigt som arbetslösheten sjunker med cirka 0,6 procentenheter. Den svenska sysselsättningen förväntas öka med 0,7 procent och arbetslösheten förväntas minska med 0,7 procentenheter.

Den enda studie över de samhällsekonomiska effekterna av TTIP-avtalet som finner negativa effekter för EU är författad av Jeronim Capaldo, verksam vid det amerikanska forskningsinstitutet Global Development and Environment Institute (GDEI). Till skillnad från övriga studier använder Capaldo en av FN utvecklade modell, vilken skiljer sig från den traditionella CGE-modellen bland annat genom att den utgår från att samhällsekonomin i större utsträckning styrs av den aggregerade efterfrågan. Sammantaget uppskattas EU-ländernas BNP minska med mellan 0,1 och 0,5 procent på tio års sikt, främst till följd av en försämrade nettoexport och sjunkande löneandel. Studien, som publicerades 2014, har emellertid kritiserats utifrån ett metodologiskt perspektiv. Bland annat redovisas inte någon närmare förklaring till varför nettoexporten skulle utvecklas särskilt dåligt för EU. Enligt den svenska nationalekonomen Maria Persson, som är docent på Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet, uppnår studien inte ”den standard man kan förvänta av en seriös vetenskaplig studie”.

Österrikes stiftelse för utvecklingsforskning (ÖFSE) publicerade våren 2014, på uppdrag av *Gruppen Europeiska enade vänstern/Nordisk grön vänster* i Europaparlamentet, en utvärdering av tidigare studier över de samhällsekonomiska effekterna av TTIP-avtalet. Studien innehåller inte några beräkningar över de samhällsekonomiska effekterna, utan är istället inriktad på att kritiskt granska metodologi och antaganden i några av de studier som har funnit positiva samhällsekonomiska effekter. Bland annat menar forskarna att tidigare studier inte har tagit hänsyn till att minskade icke-tarif-fära handelsbarriärer medför en social kostnad, då regleringar och produktstandarder kan antas vara välfärdshöjande.

Kritiken bortser dock från det faktum att EU-kommissionen har klargjort att TTIP-avtalet inte kommer att påverka den grundläggande lagstiftning i EU som skyddar konsumenter, människors liv och hälsa, djurs hälsa och välbefinnande, samt miljö. Vidare innebär inte en harmonisering av regleringar och standarder nödvändigtvis att politiska ambitioner kring säkerhet, hälsa och miljö minskar. Då nya bilmodellens trafiksäkerhet utvärderas används exempelvis olika typer av krocksäkerhetsdockor beroende på om bilen testas i EU eller USA, vilket innebär att krocksäkerhetstest måste upprepas då en ny bilmodell lanseras på andra sidan Atlanten. Enligt en studie skulle kostnaden per bil kunna minska med cirka sju procent till följd av ett ömsesidigt erkännande av denna och liknande standarder inom bilindustrin.

Även en nyligen publicerad rapport från den gröna tankesmedjan Cogito och det fackliga idéinstitutet Katalys betonar de risker som kan uppstå till följd av harmonisering av regleringar och standarder. Liksom var fallet i ÖFSE-studien undviker dock författarna att tydligt lyfta fram de positiva aspekter, inte minst i form av en ökad handel mellan EU och USA, som kan förväntas av en vidgad harmonisering av regleringar och ömsesidigt erkännande av standarder.

Cogito/Katalys-rapporten innehåller dessutom ett längre, kritiskt avsnitt om skydd för gränsöverskridande företagsinvesteringar, så kallat Investor-State Dispute Settlement (ISDS). Bland annat uttrycks en rädsla för att ett inkluderande av en ISDS-klausul i TTIP-avtalet kan försämra staters möjlighet att lagstifta i det allmännas intresse (*regulatory chill*), då utländska investerare får möjlighet att kräva skadestånd från en värdstat som bryter mot ingånget avtal.

Teorin om regulatory chill stöds emellertid inte av studier som på ett systematiskt sätt har analyserat den politiska effekten av ISDS-klausuler i tidigare handels- och investeringsavtal. Ur ett samhällsekonomiskt perspektiv finns det goda skäl att inkludera en ISDS-klausul i TTIP-avtalet, då en ökad rättssäkerhet och mer stabila regelverk för investeringar förväntas påverka investeringsflödet mellan länder positivt.

Sammantaget visar forskningen att TTIP-avtalet med stor sannolikhet kommer att påverka såväl EU:s som Sveriges ekonomiska utveckling positivt – och en liknande slutsats kan även dras vad gäller handels- och investeringsliberaliseringar gentemot andra länder än USA. Harmoniseringen av regleringar och produktstandarder inom ramen för TTIP-avtalet kan dessutom bidra till så kallade spillover-effekter, då länder utanför handelsområdet i viss mån kan förväntas anpassa sina icke-tariffära handelshinder i linje med TTIP-avtalet.

1. Inledning

Sveriges ekonomiska historia har i stor utsträckning formats av våra företags möjligheter att handla med omvärlden. Omfattande handelsliberaliseringar under 1850- och 1860-talet bidrog till att exporten, som andel av BNP, kunde stiga från cirka 10 procent vid mitten av 1800-talet till cirka 25 procent vid första världskrigets utbrott. På motsvarande sätt har de senaste decenniernas handelsliberaliseringar följts av en snabbt ökad export. Sedan året före Sverige gick med i EU, för 20 år sedan, har exportandelen stigit från cirka 34 procent till dagens nivå om cirka 45 procent.

Sveriges gynnsamma exportutveckling har bidragit till stigande inkomster och den förbättrade tillgången till importerade varor och tjänster har resulterat i en skärpt konkurrens, med ökad kvalitet och pressade priser till följd – inte minst till svenska konsumenters fördel. Detta stöds också av den empiriska forskningen avseende de samhällsekonomiska effekterna av internationell handel. En ökad öppenhet gentemot omvärlden, vad gäller såväl handel som investeringar, tenderar att påverka den ekonomiska tillväxten positivt. Paul Stephen Segerstrom, professor i internationell ekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm, drar till exempel följande slutsats i en omfattande forskningsöversikt över sambandet mellan handel och ekonomisk tillväxt:

”Countries experience significantly higher growth rates after opening up to international trade.”¹

Politiker och näringslivsorganisationer på båda sidor Atlanten har vid upprepade tillfällen under de senaste decennierna diskuterat behovet av ett transatlantiskt handelsavtal. En rad inflytelserika politiker, som exempelvis det amerikanska representanhusets dåvarande talman Newt Gingrich, den tyska utrikesministern Klaus Kinkel, samt handelskommissionären Leon Brittan, var pådrivande för ett omfattande handelsavtal mellan EU och USA (TAFTA) redan vid mitten av 1990-talet.²

Det var emellertid först vid slutet av 2000-talet som diskussionerna intensifierades på allvar. Delvis var detta en följd av att såväl amerikanska som europeiska politiker, i kölvattnet av finanskrisen 2008/2009, blev mer intresserade av att finna sätt att stärka den ekonomiska utvecklingen. Dessutom fanns ett växande missnöje kring förhandlingsprocessen inom ramen för WTO, vilket innebar att möjligheten till bilaterala handelsavtal allt oftare kom att betraktas som ett attraktivt alternativ.³

¹ Segerstrom (2011).

² Steffenson (2005).

³ Josling och Crombez (2013).

I samband med toppmötet mellan EU och USA i november 2011 tillsattes en expertgrupp, ledd av EU:s handelskommissionär Karel De Gucht och USA:s chefsförhandlare i handelsfrågor Ron Kirk, med syfte att identifiera politik och åtgärder som skulle stärka handel och investeringar mellan de båda parterna. Expertgruppen rekommenderade i sin slutrapport, som publicerades i februari 2013, att förhandlingar om ett frihandelsavtal mellan EU och USA borde inledas. Fyra månader senare, i juli 2013, inleddes slutligen förhandlingarna om ett Transatlantiskt partnerskap för handel och investeringar (TTIP).⁴

TTIP har som mål att främja den ekonomiska integrationen mellan EU och USA, bland annat genom sänkta/avskaffade tullar samt minskade icke-tariffära handelshinder (exempelvis vad gäller skillnader i regleringar och produktstandarder kring miljö, säkerhet och hälsa). Dessutom ska avtalet förenkla regler för såväl tjänstehandel som gränsöverskridande investeringar.

Sedan förhandlingarna om TTIP inleddes har det publicerats en rad forskningsstudier som, utifrån olika antaganden och metoder, uppskattar de samhällsekonomiska effekterna av det kommande handelsavtalet. Det primära syftet bakom den här rapporten är att redogöra för, samt sammanställa resultaten från, några av de studier som har fått mest uppmärksamhet under de senaste åren. Sammanställningen presenteras i kapitel 4.

För att ge en bakgrund till de så kallade TTIP-studierna, kommer vi emellertid att inleda rapporten med en översikt av de ekonomiska förbindelserna mellan EU och USA samt i viss mån mellan Sverige och USA (se kapitel 2). Med ekonomiska förbindelser avses bland annat handel, direktinvesteringar och verksamhet kopplad till multinationella företag med huvudkontor i det ena landet och dotterbolag i det andra landet. Därutöver kommer vi även att presentera en koncis redogörelse för den empiriska forskningen kring sambandet mellan internationell handel och ekonomisk tillväxt (se kapitel 3). I rapportens avslutande kapitel redovisas våra slutsatser samt en kort policydiskussion (kapitel 5).

⁴ Svenskt Näringsliv (2014).

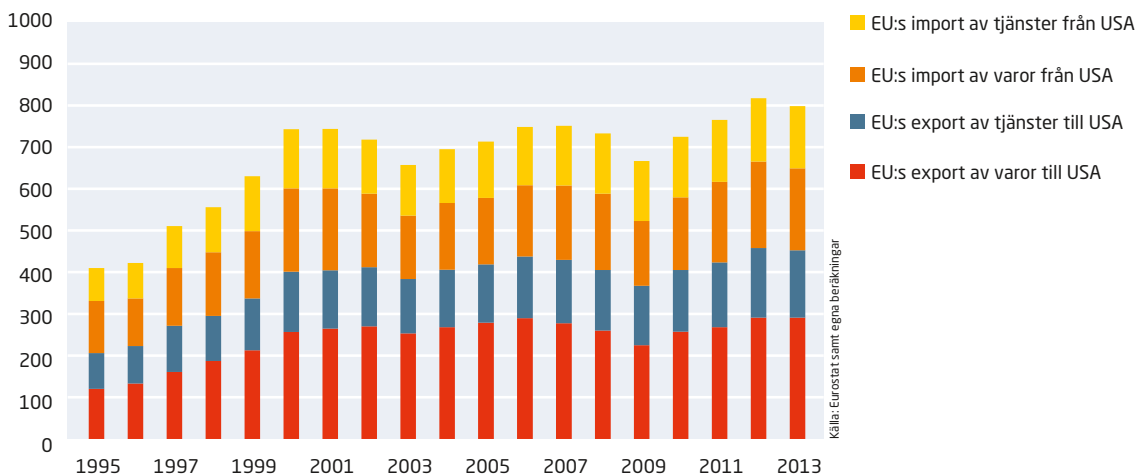
2. Ekonomiska förbindelser mellan EU och USA

Magnituden av ett handels- och investeringsavtal mellan EU och USA saknar handelspolitiskt motstycke, möjligtvis med undantag för den så kallade Uruguayrundan som omfattade 123 deltagande länder och resulterade i skapandet av WTO. Sammantaget svarar EU och USA för nästan hälften (lite drygt 45 procent) av global BNP i löpande priser och cirka en tredjedel (33 procent) av global BNP justerat för köpkraft.⁵

Sedan mitten av 1990-talet har värdet av handeln av varor och tjänster mellan EU och USA ökat från cirka 400 miljarder euro, mätt i 2013 års priser, till cirka 800 miljarder euro (se Figur 1 nedan). Det handlar med andra ord om en fördubbling på knappt 20 år.⁶

Figur 1. Total handel mellan EU och USA, 1995-2013*

2013 års priser, miljarder euro



*1995-2003 avser EU-15, 2004-2009 avser EU-27, samt 2010-2013 avser EU-28. Statistiken är deflaterad med respektive prisindex för export och import av varor och tjänster.

⁵ Beräkningarna avser 2014 och statistiken är hämtad från IMF World Economic Outlook Database, October 2014.

⁶ Endast en marginell andel av ökningen kan förklaras av att antalet EU-länder har vuxit från 15 till 28 under perioden. EU-15, det vill säga de 15 länder som var medlemmar 1995, svarar idag för cirka 95 procent av EU:s export av varor och tjänster till USA.

Som andel av EU:s externexport, det vill säga exporten till länder utanför unionen, har exporten till USA minskat något under perioden, från cirka 22 procent 1995 till cirka 19 procent 2013. Denna minskning beror främst på att EU:s export till många andra regioner, inte minst Asien och Kina, samtidigt har ökat väldigt starkt.⁷ USA står emellertid fortfarande ohotad som EU:s största exportmarknad, vad gäller såväl varu- som tjänsteexporten (se Tabell 1 nedan). Näst störst mottagare av EU:s export är Schweiz, som svarar för cirka elva procent, följt av Kina, som svarar för lite drygt sju procent av EU:s export.

Tabell 1. EU:s externexport, 2013

De tio största mottagarländerna

	Varuexport (mdr euro)	Tjänsteexport (mdr euro)	Total export (mdr euro)	Andel av EU:s exter- nexport (procent)
1. USA	289,5	180,7	470,2	19,2
2. Schweiz	169,1	99,5	268,6	11,0
3. Kina	148,2	29,0	177,2	7,2
4. Ryssland	119,5	30,7	150,2	6,1
5. Turkiet	77,6	10,5	88,1	3,6
6. Japan	54,0	24,7	78,7	3,2
7. Norge	50,1	25,7	75,8	3,1
8. Förenade Arabemiraten	44,6	11,3	55,9	2,3
9. Brasilien	39,9	14,8	54,7	2,2
10. Australien	32,1	18,8	50,9	2,1
Övriga länder	712,0	264,0	976,0	39,9
Totalt	1736,6	709,7	2446,3	100,0

Källa: Eurostat

Det faktum att EU:s handel med ett antal snabbväxande länder, som exempelvis Kina, har vuxit snabbare än handeln med USA innebär emellertid inte att handeln med USA har blivit mindre viktig för EU:s ekonomiska utveckling. Tvärtom har EU:s handel med USA rentav blivit viktigare ur ett samhällsekonomiskt perspektiv sedan mitten av 1990-talet – åtminstone om man ställer EU:s export till USA som andel av EU:s BNP, vilket visar på en ökning från cirka två procent 1995 till cirka tre procent 2013.

⁷ Det faktum att antalet medlemsländer i EU har ökat från 15 till 28 under perioden har inte mer än marginellt påverkat den andel av EU:s externexport som går till USA.

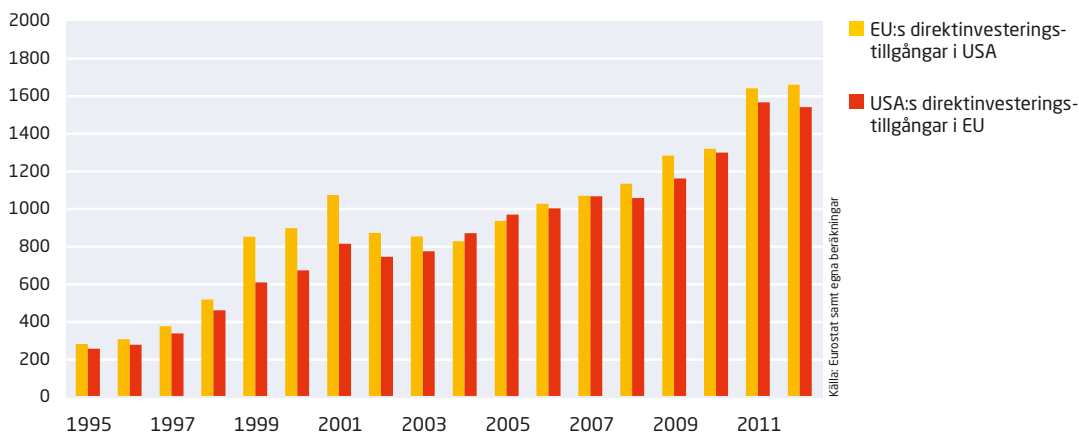
Även för Sveriges del är exporten till USA av stor vikt ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. 2013 uppgick värdet av Sveriges varuexport till USA till cirka 68 miljarder kronor, samtidigt som värdet av tjänsteexporten till USA uppgick till ett värde av cirka 43 miljarder kronor enligt statistik från betalningsbalansen. Sveriges totala export till USA uppgick därmed till cirka 111 miljarder kronor, vilket motsvarar ungefär tre procent av BNP.⁸

Investeringsflödet mellan EU och USA

Samtidigt som handeln mellan EU och USA har ökat med snabb takt har även investeringsflödet stärkts påtagligt sedan mitten av 1990-talet. En tydlig indikator över detta finner vi i statistiken över direktinvesteringstillgångar.⁹ Värdet av EU:s direktinvesteringstillgångar i USA har ökat från cirka 280 miljarder euro 1995 till närmare 1 700 miljarder euro 2012. På motsvarande sätt har värdet av amerikanska direktinvesteringstillgångar i EU ökat från cirka 250 miljarder euro 1995 till drygt 1 500 miljarder euro 2012, vilket illustreras i Figur 2 nedan.

Figur 2. Direktinvesteringstillgångar i EU respektive USA, 1995-2012*

2013 års priser, miljarder euro



*1995-2003 avser EU-15, 2004-2012 avser EU-27. Statistiken är deflaterad med BNP-deflatorn.

⁸ Statistiken över Sveriges export av varor och tjänster till USA är hämtad från Eurostats statistikdatabas.

⁹ En direktinvestering är en investering som sker direkt i produktion eller verksamhet i ett annat land och som innebär att det företag som genomför investeringen äger minst tio procent av aktierna/andelarna eller röstvärdet i verksamheten. Direktinvesteringen kan ske i form av ett företagsförvärv, som en följdinvestering, eller i form av en nyetablering.

EU:s totala direktinvesteringstillgångar värderades till drygt 5 200 miljarder euro 2012. USA var det enskilt största mottagarlandet och svarade för nästan 32 procent av det totala värdet av direktinvesteringstillgångarna, följt av Schweiz (13 procent) och Kanada (fem procent). En relativt stor andel av direktinvesteringstillgångarna finns även i Asien och inte minst i Hong Kong, Singapore och Kina (se Tabell 2).

Tabell 2. EU:s direktinvesteringstillgångar utanför EU, 2012*

De tio största mottagarländerna

	Värde av EU:s direktinvesteringstillgångar (mdr euro)	Andel av EU:s externa direktinvesteringstillgångar (procent)
1. USA	1655,0	31,8
2. Schweiz	679,0	13,0
3. Kanada	258,0	5,0
4. Brasilien	246,8	4,7
5. Ryssland	189,5	3,6
6. Australien	141,6	2,7
7. Hong Kong	132,9	2,6
8. Singapore	118,7	2,3
9. Kina (exkl. Hong Kong)	118,1	2,3
10. Norge	99,8	1,9
Övriga länder	1567,5	30,1
Totalt	5206,8	100,0

*Avser EU-27.

Källa: Eurostat

Svenska direktinvesteringstillgångar i USA värderades till cirka 350 miljarder kronor 2013, vilket motsvarade ungefär 14 procent av Sveriges totala direktinvesteringstillgångar i utlandet. Samma år värderades amerikanska direktinvesteringstillgångar i Sverige till lite knappt 230 miljarder kronor, vilket motsvarade lite mindre än en tiondel av de totala direktinvesteringstillgångarna i Sverige.¹⁰

Transatlantiska företag

En viktig aspekt av globaliseringen är att allt fler företag expanderar sin verksamhet utomlands, det vill säga i andra länder än det land där deras huvudkontor är beläget.

¹⁰ SCB (2014).

Detta kan bland annat mätas med hjälp av statistik över internationella investeringsflöden och direktinvesteringstillgångar, vilket illustrerades ovan. Ett annat sätt att mäta företags verksamhet i utlandet är med hjälp av statistik över sysselsättningen i dotterbolag utomlands.

Företag med huvudkontor i EU-länder har exempelvis nästan 15 miljoner anställda i dotterbolag i länder utanför EU och en dryg femtedel av dessa är anställda i USA (se Tabell 3 nedan). USA är därmed det enskilt största landet vad gäller sysselsättning i europeiska företags dotterbolag utanför EU.

Tabell 3. Sysselsättning i europeiska bolag med dotterbolag utomlands, 2012*

De tio länder med störst antal anställda i EU-ägda bolag

	Antal anställda (miljoner personer)	Andel av totalt antal anställda utanför EU (procent)
1. USA	3,2	22,1
2. Kina (exkl. Hong Kong)	1,4	9,8
3. Brasilien	1,3	8,7
4. Indien	0,9	6,4
5. Ryssland	0,6	4,2
6. Mexiko	0,5	3,4
7. Kanada	0,4	2,6
8. Australien	0,4	2,6
9. Sydafrika	0,4	2,4
10. Turkiet	0,3	2,4
Övriga länder	5,2	35,5
Totalt	14,7	100,0

*Avser bolag med huvudkontor i EU-28 samt dotterbolag utanför EU.

Källa: Eurostat

Även för svenska företag med verksamhet i utlandet är sysselsättningen i USA större än i något annat land där svenska företag har dotterbolag – sammantaget har dessa företag nästan 200 000 anställda i USA.¹¹ Säkerhetsbolaget Securitas sysselsätter till exempel närmare 90 000 personer i USA.¹²

¹¹ För fullständig statistik över antalet anställda i svenska företag med dotterbolag i utlandet, se Tillväxtanalys (2014a).

¹² Se <http://www.securitas.com/us/en/About-Securitas>.

På motsvarande sätt har många amerikanska företag ett stort antal anställda i EU och inte minst i Sverige. Inom EU är nästan fyra miljoner människor sysselsatta i dotterbolag med huvudkontor i USA. Det motsvarar lite knappt två procent av den totala sysselsättningen i EU. I Sverige är lite drygt 80 000 personer, eller knappt två procent av den totala sysselsättningen, sysselsatta i företag med huvudkontor i USA.¹³

” Även för svenska företag med verksamhet i utlandet är sysselsättningen i USA större än i något annat land där svenska företag har dotterbolag – sammantaget har dessa företag nästan 200 000 anställda i USA. Säkerhetsbolaget Securitas sysselsätter till exempel närmare 90 000 personer i USA.

¹³ Statistiken kommer från Eurostat. Enligt Tillväxtanalys (2014b) uppgick antalet som var anställda i amerikanska företag i Sverige 2012 till cirka 72 000, vilket kan jämföras med Eurostats uppgift om cirka 83 000 personer.

3. Internationell handel, öppenhet och ekonomisk tillväxt

Enligt såväl grundläggande ekonomisk teori som modern handelsteori förväntas reducerade handelshinder resultera i en ökad handel med omvärlden. Detta för i sin tur med sig positiva välfärdseffekter, bland annat till följd av en ökad specialisering i linje med ett lands komparativa fördelar, ökade stordriftsfördelar då försäljningsmarknaden växer, en förbättrad tillgång till kapital och ny teknologi, samt produktivitetsökningar på aggregerad nivå då högproduktiva företag tenderar att gynnas i större utsträckning än lågproduktiva företag av utökade exportmöjligheter.¹⁴

Under de senaste decennierna har en växande forskningsflora utifrån empiriska grunder studerat sambandet mellan olika mått på internationell handel och ekonomisk tillväxt. Den empiriska forskningen finner i regel ett positivt samband mellan variablerna, men hur starkt detta samband är beror i sin tur ofta på val av variabler, data, metodologi och modellspecifikation.

Något förenklat kan den empiriska forskningslitteraturen delas upp i två olika grupper, där den ena analyserar *handelsandelens* effekter på BNP-nivå eller ekonomisk tillväxt och den andra analyserar de samhällsekonomiska effekterna av *öppenhet för handel med omvärlden eller handelsliberaliseringar*.

Positivt samband mellan handelsandel och BNP

Fram till och med mitten av 1990-talet var en ofta förekommande förklarande variabel i ekonometriska studier över de samhällsekonomiska effekterna av internationell handel den så kallade handelsandelen, det vill säga export plus import som andel av BNP. Ett stort antal tidiga studier fann ett signifikant positivt samband mellan handelsandelen och ekonomisk tillväxt, varför det ofta drogs slutsatsen att internationell handel påverkar den ekonomiska tillväxten positivt.¹⁵

Under senare år har emellertid flertalet forskare visat att dylika regressioner ofta lider av så kallade endogenitetsproblem, vilket förenklat innebär att en variabel som inte är inkluderad i regressionen påverkar såväl den beroende variabeln (här ekonomisk tillväxt) som den förklarande variabeln (här handelsandelen). Rikare länder tenderar att handla mer med utlandet jämfört med vad som är fallet för fattigare länder. Det kan därför vara svårt att veta i vilken utsträckning korrelationen mellan handel och ekonomisk tillväxt

¹⁴ Westernhagen (2002) och Melitz (2003).

¹⁵ Se exempelvis Michaely (1977) och Dollar (1992).

speglar en kausalitet mellan de två variablerna, samt i vilken utsträckning en annan variabel påverkar såväl handel som ekonomisk tillväxt positivt.¹⁶

De amerikanska nationalekonomerna Jeffrey A. Frankel och David Romer har försökt att lösa endogenitetsproblemet genom att ta hänsyn till geografiska faktorer. Istället för att använda officiell statistik över olika länders handelsandel, konstruerar de två nationalekonomerna en så kallad instrumentvariabel med hjälp av information om länders befolkningsstorlek samt geografiskt avstånd till andra länder. Då ekonomerna analyserar sambandet mellan variablerna i en tvärsnittsanalys, med data från 150 länder, finner de att internationell handel har en signifikant positiv effekt på BNP per capita. En procentenhets högre handelsandel tenderar närmare bestämt att lyfta BNP per capita med mellan en halv och två procent.¹⁷

En hög handelsandel behöver dock inte vara en konsekvens av en väl fungerande handelspolitik, utan kan i vissa fall istället förklaras av exempelvis ett lands befolkningsstorlek (små länder tenderar att handla mer med utlandet) eller tillgången till naturresurser. Det kan därför vara svårt att dra relevanta policyslutsatser enbart utifrån ett konstaterande att internationell handel påverkar ekonomisk tillväxt positivt. Många forskare väljer bland annat av det skälet istället att undersöka sambandet mellan hur öppet ett land är gentemot omvärlden och ekonomisk tillväxt. Snarare än att studera faktiskt uppmätta handelsvolym och handelsandelar vänds fokus istället mot olika mått på länders handelspolitik.

Ekonomiska effekter av handelsliberaliseringar

Ett vanligt sätt att mäta ett lands handelspolitik är att skapa en dummy eller ett index som mäter hur öppet ett land är för handel med omvärlden, exempelvis utifrån kvantitativ statistik över handelstullar eller kvalitativ information över icke-tariffära handelshinder.

Ett sådant index är the Freedom to Trade Internationally Index, vilket uppdateras årligen i den kanadensiska tankesmedjan Fraser Institute's rapport Economic Freedom of the World. Detta index är beräknat genom att väga samman statistik från fyra olika områden:

¹⁶ Ett tidigt exempel på detta återfinns i Rodrik et al (1995).

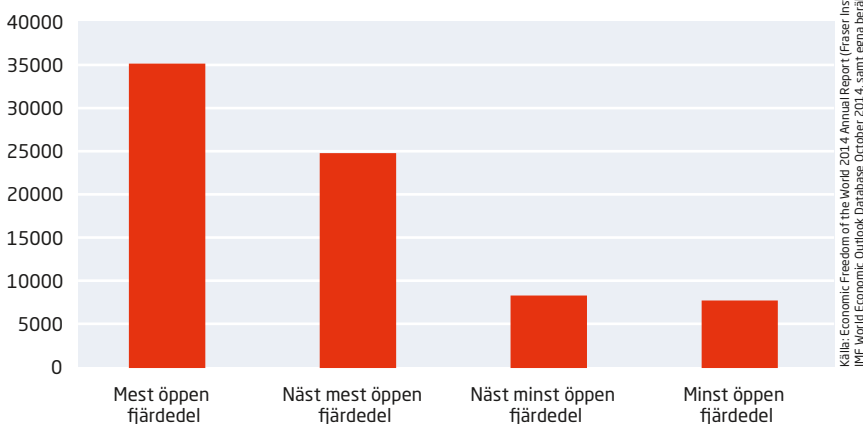
¹⁷ Frankel and Romer (1999).

- (1) skatter på internationell handel,
- (2) regelkostnader för handel samt icke-tariffära handelshinder,
- (3) skillnad mellan officiell växelkurs och växelkurs på den svarta marknaden,
- (4) begränsningar för kapital- och människors rörlighet.¹⁸

I Figur 3 har vi sorterat de 154 länder för vilka tillgänglig statistik finns i fyra lika stora grupper utifrån graden av öppenhet enligt ovan nämnda index, vilket möjliggör en jämförelse av den genomsnittliga BNP per capita-nivån i de fyra grupperna. Den genomsnittliga BNP per capita-nivån i den fjärdedel av länderna som är mest öppen för handel med omvärlden uppgår till drygt 35 000 USD, vilket är cirka 85 procent högre än det globala genomsnittet. Genomsnittlig BNP per capita i den fjärdedel av länderna som är minst öppen för handel med omvärlden uppgår till mindre än 8 000 USD.^{19,20}

Figur 3. Öppenhet och BNP per capita, 154 länder, 2012*

Genomsnittlig BNP per capita, mätt i köpkraftsjusterade USD, i fyra ländergrupper rangordnade efter öppenhet



*Öppenhet avser Freedom to Trade Internationally Index.

¹⁸ Gwartney et al (2014).

¹⁹ En liknande bild framträder om vi istället delar upp länderna i tre respektive fem lika stora grupper.

²⁰ Statistik över köpkraftsjusterad BNP per capita är hämtad från IMF World Economic Outlook Database, October 2014.

” Den genomsnittliga BNP per capita-nivån i den fjärdedel av länderna som är mest öppna för handel med omvärlden uppgår till drygt 35 000 USD, vilket är cirka 85 procent högre än det globala genomsnittet.

En ögonblicksbild av relationen mellan två variabler behöver emellertid inte säga något om huruvida det finns ett kausalt samband mellan de båda variablerna. Det finns dock en växande mängd empirisk forskning som studerar de samhällsekonomiska effekterna av handelsliberaliseringar.

I en av de senaste årens mest inflytelserika forskningsrapporter på området, konstruerar Romain Wacziarg och Karen Horn Welch en dummyvariabel för öppenhet utifrån statistik över handelstullar, icke-tariffära handelshinder, växelkurs på den svarta marknaden, statligt sanktionerade exportmonopol, samt graden av socialism i 141 länder för perioden 1950-1998. De båda ekonomerna finner att länder som i varierande grad liberaliserade handelspolitiken under perioden i genomsnitt uppvisade en ekonomisk tillväxttakt som var cirka 1,5 procentenheter högre jämfört med perioden före handelsliberaliseringen.²¹

Wacziarg och Welch finner vidare att handelsandelen i genomsnitt ökade med ungefär fem procentenheter som en konsekvens av handelsliberaliseringar, vilket innebär att utrikeshandeln tenderade att öka snabbare än BNP. Dessutom ökade investeringsandelen, det vill säga fasta bruttoinvesteringar som andel av BNP, med mellan 1,5 och två procentenheter som en följd av handelsliberaliseringen, vilket kan vara en viktig förklaring till den starkare ekonomiska tillväxten.²²

²¹ Wacziarg och Welch (2008).

²² Ibid.

Även användandet av index eller dummyvariabler som mäter öppenhet kan emellertid, liksom handelsandelen, ge upphov till endogenitetsproblem, då sannolikheten är stor att dessa samvarierar med andra variabler som påverkar den ekonomiska tillväxten, som exempelvis en sund penning- och finanspolitik eller reformer som på andra sätt ökar den ekonomiska friheten. Om man inte kontrollerar för dylika variabler i regressionen kan det därför vara svårt att utreda huruvida det faktiskt är handelsliberaliseringen i sig som påverkar den ekonomiska tillväxten.²³

Trots dessa och liknande metodologiska problem är den övergripande slutsatsen i de senaste årens forskningsöversikter att öppenhet avseende handel med omvärlden påverkar den ekonomiska tillväxten positivt. Ett exempel på det finner vi i en välciterad forskningsöversikt av IMF-ekonomen Jean-Jacques Hallaert, som sammanfattar forskningsläget på följande sätt:

“More recent empirical studies have focused on cross-country and panel regressions and, although their methods can be criticized, they usually suggest that trade openness strongly enhances economic performance”.²⁴

” De båda ekonomerna finner att länder som i varierande grad liberaliserade handelspolitiken under perioden i genomsnitt uppvisade en ekonomisk tillväxttakt som var cirka 1,5 procentenheter högre jämfört med perioden före handelsliberaliseringen..

²³ Andersen and Babula (2008).

²⁴ Hallaert (2006).

Lill Andersen och Ronald Babula, från Köpenhamns universitet, drar en liknande slutsats i en översikt av den empiriska forskningen från 2008:

“Is there a link between openness and growth? Based on this survey of the more recent empirical and theoretical literature, we believe that the answer is yes. Nearly all the empirical analyses confirm this.”²⁵

Även Tahir et. al (2014) finner ett starkt akademiskt stöd för att öppenhet för handel påverkar den ekonomiska utvecklingen positivt:

“In this paper, it is concluded that the available literature provides an affirmative answer to the question whether or not there is a positive relationship between trade openness and economic growth.”²⁶

Dessa slutsatser stöds även av svensk forskning på området. Enligt nationalekonomerna Daniel Halvarsson, Ari Kokko och Patrik Gustavsson har EU-medlemskapet och de senaste decenniernas ökade öppenhet haft signifikant positiva effekter på Sveriges ekonomi:

”De skattade effekterna av EU och ökad öppenhet på inkomsterna i Sverige är relativt osäkra, och en lågt hållen skattning är att utan EU och ökad öppenhet skulle Sveriges BNP per capita vara åtminstone 3 procent lägre. Det måste betonas att detta är ett tröskelvärde som baseras på empiriska modeller som inte fångar upp alla de dynamiska effekterna som identifierats i modern integrationsteori. På basis av tidigare studier finns det anledning att tro att den verkliga underliggande effekten på per capita-inkomster kan vara så stor som 15-20 procent.”²⁷

Kompletterande reformer

Många forskare betonar att de samhällsekonomiska effekterna av handelsliberaliseringar ofta är beroende av hur väl den inhemska marknaden fungerar. Kompletterande ekonomiska reformer kan därför bidra till att de samhällsekonomiska effekterna blir större än vad som annars vore fallet, vilket är en slutsats som upprepas i samtliga av de tre forskningsöversikter som nämndes ovan. Jean-Jacques Hallaert, till exempel, formulerar det på följande sätt:

²⁵ Andersen and Babula (2008).

²⁶ Tahir et al (2014).

²⁷ Halvarsson et al (2014).

“Trade liberalization should be undertaken as part of a broader package that ensures macroeconomic stability and includes structural reforms (such as reducing impediments to business), as this will strengthen and make the benefits from trade liberalization more durable.”²⁸

Under senare år har en rad forskare särskilt undersökt hur sambandet mellan öppenhet och ekonomisk tillväxt kan påverkas av omfattningen av arbetsmarknadsregleringar. Ett exempel på det är studien ”Openness Can be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities”, av Roberto Chang et al (2009). Utifrån en ekonometrisk analys av data från 82 länder, avseende perioden 1960-2000, drar forskarna slutsatsen att de positiva samhällsekonomiska effekterna av handelsliberaliseringar tenderar att vara större om flexibla arbetsmarknader ger företag möjlighet att anpassa produktion och sysselsättning efter förändringar i den globala efterfrågan.²⁹

²⁸ Hallaert (2006).

²⁹ Chang et al (2009).

4. Samhällsekonomiska effekter av TTIP

Sedan förhandlingsprocessen om ett Transatlantiskt partnerskap för handel och investeringar (TTIP) inleddes mellan EU och USA sommaren 2013 har det publicerats en rad studier som försöker att uppskatta de samhällsekonomiska effekterna av det kommande handelsavtalet. Studierna skiljer sig bland annat åt avseende underliggande antaganden och metodologi.

I det här avsnittet kommer vi att redogöra för några av de studier som har fått mest uppmärksamhet under de senaste åren. Särskild vikt kommer att läggas på att sammanfatta och jämföra de övergripande resultaten, men i viss mån kommer även metodologiska aspekter att beaktas.

Studier som finner positiva effekter av TTIP

De flesta studier där man på förhand har försökt att uppskatta effekterna av ett handelsavtal utgår från så kallade beräkningsbara allmän jämviktsmodeller (CGE-modeller).³⁰ En CGE-modell består av ett omfattande ekvationssystem som beskriver samhällsekonomin utifrån grundläggande mikroteoretiska antaganden, samt en statistikdatabas som är kopplad till ekvationssystemet. Dyliga modeller beskriver med andra ord sambanden mellan olika aktörer och sektorer i ekonomin, vilket i sin tur möjliggör kontrollerade simulationer av olika policyexperiment.

i. Ecorys-studien

Det holländska forskningsinstitutet och konsultorganisationen Ecorys publicerade i december 2009, på uppdrag av EU-kommissionen, en omfattande studie över de samhällsekonomiska effekter som kan uppstå till följd av ökad handel och investeringar då kostnader av icke-tariffära handelshinder reduceras mellan EU och USA. Då studien publicerades drygt tre år före förhandlingarna om TTIP initierades fungerade den som ett viktigt förberedande underlag. Studien har också haft tydligt inflytande på flertalet efterföljande studier, inte minst avseende metodologi och disposition.

Forskarna kvantifierar först och främst kostnaderna av icke-tariffära handelshinder med hjälp av enkätvar från cirka 5 500 företag i 23 olika branscher i EU och USA. Utifrån rådgivning från över 40 branschexperter, drygt 100 företagsorganisationer, samt en rad

³⁰ Efter engelskans *Computable general equilibrium models*.

juridiska experter på området, görs bedömningen att ungefär hälften av alla icke-tariffära handelshinder och regelskillnader skulle kunna påverkas av ett handels- och investeringsavtal mellan EU och USA. Potentialen för harmonisering och borttagande av regleringar och standarder skiljer sig dock åt mellan olika branscher.

Med hjälp av en CGE-modell beräknas därefter de samhällsekonomiska effekterna för EU och USA på tio års sikt i två olika scenarier. I det första (ambitiösa) scenariot görs antagandet att ett handels- och investeringsavtal mellan EU och USA adresserar 50 procent av alla icke-tariffära handelshinder och regelskillnader. I det andra (begränsade) scenariot görs antagandet att 25 procent av alla icke-tariffära handelshinder och regelskillnader adresseras i avtalet.

Jämfört med ett basscenario utan ett avtal beräknas EU:s BNP att öka med mellan 0,3 och 0,7 procent, beroende på vilket scenario som tillämpas. USA:s BNP beräknas att öka med mellan 0,1 och 0,3 procent. Den positiva samhällsekonomiska effekten förklaras primärt av sjunkande importpriser och därmed även sjunkande konsumentpriser, ökad export och produktion inom branscher med hög konkurrenskraft, lägre produktionskostnader till följd av regelförenklingar, samt ökade investeringar till följd av harmoniserade regelverk för utländska investeringar. Importpriserna förväntas sjunka mer i EU än i USA, vilket är en förklaring till den större BNP-effekten för EU relativt USA. Den totala exporten beräknas öka med drygt två procent för EU och drygt sex procent för USA i det ambitiösa scenariot. Därtill förväntas importen att öka något försiktigare än exporten, med en förbättrad handelsbalans som följd, vilket enligt forskarna bakom Ecorys-studien speglar en förbättrad konkurrenskraft för de båda parterna.

Det genomsnittliga hushållet beräknas erhålla en inkomstökning på mellan 0,4 och 0,8 procent i EU och mellan 0,1 och 0,3 procent i USA i studiens två scenarier. I det ambitiösa scenariot motsvarar detta en engångsvinst om cirka 12 300 euro respektive 6 400 euro under ett yrkesliv. Forskarna finner avslutningsvis positiva reallöneeffekter för såväl låg- som högkvalificerad arbetskraft i EU och USA.³¹

ii. CEPR-studien

Den i forskningssammanhang mest frekvent citerade – och kanske mest medialt uppmärksammade – studien på området publicerades i mars 2013 av det brittiska forskningsinstitutet Centre for Economic Policy Research, på uppdrag av EU-kommissionen. Under projektledning av Joseph Francois, som är professor på World Trade Institute vid universitetet i Bern i Schweiz, använder forskningsgruppen en CGE-modell för att analysera de samhällsekonomiska effekterna i två olika scenarier av ett omfattande TTIP-avtal.³²

³¹ Berden et al (2009).

³² Joseph Francois var dessutom en av fem huvudförfattare till den ovan nämnda Ecorys-studien.

Det första scenariot utgår från ett antagande om ett mindre ambitiöst TTIP-avtal, som inkluderar en tioprocentig reduktion av handelskostnader relaterade till icke-tariffära handelshinder samt ett slopande av sammanlagt 98 procent av alla tullar mellan EU och USA. I det andra scenariot utgår forskarna från att kostnaderna av icke-tariffära handelshinder reduceras med 25 procent samt att 100 procent av alla tullar mellan parterna slopas. I båda scenarier antas de icke-tariffära handelshinder som reglerar offentlig upphandling att reduceras i större utsträckning än övriga icke-tariffära handelshinder; i det mindre ambitiösa scenariot antas en 25-procentig reduktion av dessa handelshinder och i det mer ambitiösa scenariot antas en 50-procentig reduktion.

Resultaten i CEPR-studien jämförs med det förväntade utfallet i en situation utan ett TTIP-avtal 2027, vilket enligt forskarna bedöms vara cirka tio år efter det att avtalet implementeras. Det innebär att modellen, likt Ecorys-studien ovan, även tar hänsyn till de mer långsiktiga effekterna av handelsavtalet.

De samhällsekonomiska effekterna är, enligt CEPR-studien, signifikant positiva i båda scenarier. EU:s BNP förväntas öka med mellan 68 och 119 miljarder euro och USA:s BNP förväntas öka med mellan 50 och 95 miljarder euro, beroende på huruvida de mindre ambitiösa eller mer ambitiösa antaganden tillämpas.³³ Det motsvarar en ökning med mellan 0,3 och 0,5 procent av EU:s BNP och en ökning med mellan 0,2 och 0,4 procent av USA:s BNP till följd av TTIP-avtalet. För ett hushåll bestående av fyra personer innebär det en disponibel inkomstökning om mellan 306 och 545 euro per år i EU, samt en inkomstökning om mellan 336 och 655 euro per år i USA.

De positiva effekterna har sitt ursprung i en signifikant ökad handel mellan de båda parterna och särskilt viktigt i det sammanhanget är minskningen av icke-tariffära handelshinder. EU:s export till USA förväntas öka med uppemot 28 procent och USA:s export till EU förväntas öka med uppemot 37 procent. Den större förväntade exportökningen för USA:s del är en följd av EU:s i dagsläget relativt höga tullar på motorfordon och bearbetade livsmedel. Sammantaget förväntas EU:s respektive USA:s totala export att öka med uppemot sex procent respektive åtta procent.

Avslutningsvis antar forskarna att en konvergens av regleringar och standarder mellan EU och USA även bidrar till en ökad global regelkonvergens, vilket kan bidra till förbättrade förutsättningar för utomstående länder att handla med EU och USA. Då denna effekt, enligt CEPR-studiens modell, är större än den handelsreducerande effekt som uppstår då företag i EU eller USA väljer bort andra marknader, förväntas BNP även för utomstående länder att påverkas positivt. Sammantaget uppskattas övriga världens BNP öka med mellan 0,05 och 0,1 procent som en följd av TTIP-avtalet.³⁴

³³ Resultaten är uttryckta i 2013 års penningvärde.

³⁴ Francois et al (2013).

iii. CEPII-studien

I september 2013 publicerade det franska forskningsinstitutet Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) en studie som i många hänseenden påminner om Ecorys- och CEPR-studien. Även CEPII-studien, som bland annat författades av Paris School of Economics-professorn Lionel Fontagné, utgår från en CGE-modell, men med något annorlunda antaganden jämfört med ovan nämnda studier.

Forskarna beräknar de samhällsekonomiska effekterna av det kommande TTIP-avtalet i ett huvudscenario samt ytterligare fyra alternativa scenarier, vilka skiljer sig åt från varandra avseende antagande om hur icke-tariffära handelskostnader förändras. Utfallet i dessa scenarier jämförs med ett basscenario (det vill säga utan TTIP-avtal) för år 2025, vilket innebär att modellen tar hänsyn till långsiktiga effekter. I basscenariot gör forskarna antagandet att handelskostnader kommer att stiga till följd av ett föreslaget amerikanskt direktiv om ökad gränskontroll av import. Dessutom antas att handelskostnader relaterade till icke-tariffära handelshinder inom EU minskar med sammanlagt 20 procent under en 15-årsperiod, till följd av fullbordandet av den inre marknaden.

I CEPII-studiens huvudscenario görs först antagandet att det amerikanska direktivet om ökad gränskontroll inte kommer att gälla EU. Vidare antas att samtliga tullar mellan EU och USA kommer att fasas ut gradvis under en sjuårsperiod från och med 2015, där tidsperioden för en specifik produkt eller bransch avgörs av hur känslig för konkurrens produkten eller branschen anses vara. Slutligen gör forskarna antagandet att handelskostnader relaterade till icke-tariffära handelshinder, på såväl produkt- som tjänstemarknader, minskar med 25 procent. Ett undantag avser offentliga och audiovisuella tjänster, där diverse handelshinder antas vara oförändrade.³⁵

Även i CEPII-studien beräknas de långsiktiga effekterna av TTIP-avtalet vara signifikant positiva. EU:s export till USA förväntas bli 49 procent större i huvudscenariot jämfört med basscenariot och USA:s export till EU förväntas bli cirka 53 procent större. Den större exportökningen för USA:s del beror på att exporten av jordbruks- och industriprodukter beräknas öka något mer för USA jämfört med EU. Ungefär 80 procent av den positiva effekten på handeln mellan de båda parterna kan relateras till reducerade icke-tariffära handelshinder.

³⁵ Det första alternativa scenariot utgår från ett antagande om tullsänkningar, samtidigt som icke-tariffära handelshinder inte omfattas av avtalet. I det andra alternativa scenariot antar forskarna att arbetet med att minska icke-tariffära handelshinder inledningsvis fokuseras på de branscher som är mest skyddade. Det tredje alternativa scenariot utgår från ett antagande om att icke-tariffära handelshinder gentemot övriga världen minskas med fem procent till följd av en global konvergens (harmonization spillovers). Det fjärde och sista alternativa scenariot utgår från samma antaganden som huvudscenariot vad gäller minskade handelshinder, men antar att kostnaderna av de icke-tariffära handelshindren är något lägre i utgångsläget. Vi kommer dock här fokusera på studiens huvudscenario.

TTIP-avtalets effekter på handeln med tredjeland är mycket små, vilket förklaras av att den ökade handeln mellan EU och USA i stor utsträckning ersätter inhemsk produktion. Export från övriga länder till EU förväntas rentav öka marginellt (0,2 procent), men samtidigt minskar övriga länders export till USA något (-2,5 procent).

Sammantaget uppskattas såväl EU:s som USA:s BNP öka med 0,3 procent till följd av TTIP-avtalet. Uppdelat efter branscher förväntas förädlingsvärdet i den europeiska jordbrukssektorn vara något lägre (-0,8 procent) då studiens huvudscenario jämförs med dess basscenario. Däremot förväntas effekten vara positiv för såväl industri- som tjänstesektorn i EU (0,6 respektive 0,5 procent). För USA:s del förväntas effekterna vara positiva för samtliga tre sektorer.³⁶

iv. Kommerskollegium-studien

Kommerskollegium, som är Sveriges myndighet för utrikeshandel, EU:s inre marknad och handelspolitik, publicerade hösten 2012 en studie av de samhällsekonomiska effekterna från ett handelsavtal mellan EU och USA. Studien, som utfördes på uppdrag av utrikesdepartementet, bygger likt studierna ovan på en CGE-modell samt innehåller dessutom en särskild analys över handelsavtalets effekter på svensk ekonomi.

Studien utgår först och främst från antagandet att samtliga tullar mellan EU och USA avskaffas. När det gäller kostnader av icke-tariffära handelshinder analyseras två olika scenarier, varav (i) det mer försiktiga scenariot utgår från att dessa handelshinder reduceras med i genomsnitt 25 procent och (ii) det mer omfattande scenariot utgår från en minskning om 50 procent. Det bör påpekas att det mer försiktiga scenariot är Kommerskollegiums huvudscenario. De samhällsekonomiska effekterna analyseras utifrån ett tioårsperspektiv, med ett basscenario utan förändrat handelsavtal som referenspunkt.

Såväl EU:s export till USA som USA:s export till EU förväntas enligt huvudscenariot öka med cirka 20 procent. Samtidigt minskar emellertid exporten till övriga länder något, närmare bestämt med 0,8 procent för EU och med 2,9 procent för USA. Sveriges export till USA förväntas öka med närmare 17 procent som en konsekvens av handelsavtalet. Samtidigt påverkas svensk export till EU och övriga världen negativt (-1,1 procent respektive -0,9 procent). Sammantaget förväntas den totala exporten för samtliga tre länder/regioner att öka – för EU:s del med 0,4 procent, för USA:s del med 2,5 procent och för Sveriges del med 0,3 procent. En viktig förklaring till den relativt stora exportökningen för USA är det faktum att andelen av landets export som går till EU är signifikant högre än den andel av EU:s och Sveriges export som går till USA.

³⁶ Fontagné et al (2013).

Övriga världens export till såväl EU som Sverige förväntas öka något, samtidigt som dess export till USA minskar något. Kommerskollegium betonar dock att den använda CGE-modellen inte tar hänsyn till de positiva effekter som kan förväntas uppstå till följd av ökad harmonisering och konvergens av internationella standarder och regleringar, vilket innebär att den totala effekten på övriga världens export underskattas.

Sammantaget uppskattas handelsavtalet resultera i att EU:s BNP blir 0,1 procent större i huvudscenariot jämfört med basscenariot. För USA uppskattas en större BNP-effekt, närmare bestämt 0,2 procent, vilket är en följd av den relativt sett starkare exportökningen.

Sveriges BNP beräknas öka med 0,1 procent, med särskilt stora produktions- och exportökningar inom jordbruk, motorfordonsindustri, metallvaruindustri, samt avseende försäkringstjänster. Förädlingsvärdet inom så kallade företagstjänster förväntas minska något. Det faktum att både export och, i än större utsträckning, import av företagstjänster ökar förväntas emellertid att generera positiva effekter på en rad branscher som är beroende av företagstjänster.

I det mer omfattande scenariot blir de samhällsekonomiska effekterna markant större. Sammantaget förväntas där EU:s och USA:s BNP att öka med 0,2 respektive 0,5 procent till följd av TTIP-avtalet. Sveriges BNP förväntas bli 0,2 procent större i det mer omfattande scenariot jämfört med basscenariot.³⁷ Baserat på 2014 års BNP-nivå skulle det motsvara lite drygt sju miljarder kronor.³⁸

v. Bertelsmann/IFO-studien

Sommaren 2013 publicerade tre forskare på det München-baserade IFO-institutet, i samarbete med den tyska tankesmedjan Bertelsmann Stiftung, en studie över de långsiktiga samhällsekonomiska effekterna av TTIP. Även Bertelsmann/IFO-studien utgår från en CGE-modell, men med skillnaden att det har lagts ett större arbete på att ”kalibrera” ekvationerna i modellen med syfte att bättre ta hänsyn till specifika förhållanden (som geografiskt avstånd) i den bilaterala handeln mellan de 126 länder som ingår i modellen.³⁹

Studien skiljer sig också jämfört med tidigare nämnda studier vad gäller antaganden om TTIP-avtalets utformning. Då övriga studier gör explicita antaganden om hur mycket kostnaderna av icke-tariffära handelshinder kommer att minska, utgår Bertelsmann/IFO-studien istället från ekonometriska beräkningar över hur mycket handeln har ökat för länder som tidigare har slutit, eller anslutit sig till redan existerande, handelsavtal (som exempelvis EU och NAFTA). Modellen tar dessutom hänsyn till indirekta effekter,

³⁷ Kommerskollegium (2012).

³⁸ Enligt SCB:s nationalräkenskaper för 2014, som publicerades den 27 februari 2015.

³⁹ Forskarna använder här en så kallad gravitationsmodell.

exempelvis avseende investeringsutvecklingen, vilket tenderar att påverka beräkningarna över de totala samhällsekonomiska effekterna positivt.

De samhällsekonomiska effekterna är märkbart större i Bertelsmann/IFO-studien jämfört med övriga studier. Den bilaterala handeln mellan EU och USA beräknas öka med 80 procent i rapportens huvudscenario.⁴⁰ Effekten på BNP per capita beräknas uppgå till nästan fem procent för det genomsnittliga EU-landet och drygt 13 procent för USA. Inom EU påverkas denna inkomsteffekt av i vilken utsträckning medlemsländerna handlar med USA. Sverige, som har en relativt omfattande handel med USA, är en av de stora vinnarna i sammanhanget, med en BNP per capita-ökning om drygt sju procent till följd av ett TTIP-avtal. Det motsvarar en BNP per capita-ökning om cirka 29 000 kronor.⁴¹

Forskarna uppskattar den globala BNP per capita-effekten till drygt tre procent, med en negativ effekt för ett antal länder som inte omfattas av avtalet och som i dagsläget har en relativt stor handel med EU och USA (till exempel Kanada, Mexiko, Japan och Norge).

Forskarna gör även, till skillnad från ovan nämnda studier, ett försök att estimera arbetsmarknadseffekter av TTIP-avtalet, närmare bestämt avseende sysselsättning, arbetslöshet och reallön. Modellen utvecklas i det sammanhanget genom att bland annat ta hänsyn till att incitamenten för att söka arbete skiljer sig åt mellan olika länder. Den långsiktiga sysselsättningseffekten uppskattas till cirka 0,8 procent för USA och cirka 0,6 procent för det genomsnittliga EU-landet. För Sverige uppskattas en sysselsättningsökning om 0,7 procent. Arbetslösheten förväntas minska med cirka 0,7 procentenheter i USA, cirka 0,6 procentenheter för det genomsnittliga EU-landet och cirka 0,7 procentenheter i Sverige. Samtidigt bedöms reallönerna öka med 3,7 procent i USA, 3,0 procent i EU, samt 3,4 procent i Sverige, som en konsekvens av TTIP-avtalet.⁴²

Det bör påpekas att två av författarna till Bertelsmann/IFO-studien publicerade en ny studie hösten 2014, främst baserad på uppdaterad statistik samt inkluderande ett större antal länder. Resultaten från den nyare studien visar på något lägre samhällsekonomiska effekter, särskilt för USA:s del. Enligt den nyare studien förväntas det genomsnittliga EU-landets BNP per capita att öka med 3,9 procent som en följd av TTIP-avtalet. Sveriges BNP per capita beräknas öka med 4,3 procent och USA:s BNP per capita förväntas öka med 4,9 procent. Även den nyare studien visar med andra ord på relativt stora samhällsekonomiska effekter jämfört med övriga studier på området.⁴³

⁴⁰ Två olika scenarier analyseras, varav det första avser ett avtal som enbart omfattar slopade tullar. Det andra scenariot, som är studiens huvudscenario, omfattar såväl slopade tullar som minskade kostnader för icke-tariffära handelshinder.

⁴¹ Baserat på 2014 års BNP per capita-nivå, som uppgick till lite drygt 400 000 kronor.

⁴² Felbermayr et al (2013).

⁴³ Felbermayr et al (2014).

Nivå och omfattning av tullar och icke-tariffära handelshinder

Enligt samtliga studier ovan är de största samhällsekonomiska effekterna av det kommande TTIP-avtalet kopplade till minskningar av icke-tariffära handelshinder snarare än reducerade tullsats. Detta är i sin tur en följd av att de genomsnittliga tullsattserna mellan EU och USA redan är förhållandevis låga, samtidigt som de handelskostnader som är relaterade till icke-tariffära handelshinder är relativt stora.

USA:s genomsnittliga tullsats på produkter som importeras från EU uppgår exempelvis till lite drygt två procent, vilket är cirka en procentenhet lägre än motsvarande tullsats i EU. I såväl EU som USA är tullsattserna i genomsnitt betydligt högre på jordbruksprodukter jämfört med industriprodukter (se Tabell 4 nedan).

Tabell 4. Genomsnittliga tullsats avseende bilateral handel mellan EU och USA

Omräknat till procent av importpriset (Ad Valorem Equivalent), 2010

	Jordbruk	Industri	Genomsnitt
USA:s tullsats på import från EU	6,6	1,7	2,2
EU:s tullsats på import från USA	12,8	2,3	3,3

Källa: Fontagné, et al (2013)

Kostnaderna av icke-tariffära handelshinder är svåra att kvantifiera, inte minst då olika företag kan påverkas olika hårt av skillnader i produktstandarder, regleringar, etc. En vanlig kvantifieringsmetod är att med hjälp av ekonometriska metoder undersöka i vilken utsträckning handelsflöden påverkas av dylika handelshinder. En alternativ metod är att utgå från enkätundersökningar, där representativa företag rapporterar om kostnadens storlek.

I Tabell 5 redovisas en uppskattning av kostnaden av icke-tariffära handelshinder, omräknat till procent av importpriset för att möjliggöra en jämförelse med tullsattserna från Tabell 4. Exempelvis uppskattas kostnaderna av icke-tariffära handelshinder motsvara en tullsats om drygt 47 procent för import av tjänster från EU till USA, vilket kan jämföras med en tullsats om 32 procent för tjänsteimport från USA till EU.

Tabell 5. Uppskattad kostnad av icke-tariffära handelshinder mellan EU och USA

Omräknat till procent av importpriset (Ad Valorem Equivalent), 2013

	Jordbruk	Industri	Tjänster
USA:s import från EU	51,3	32,3	47,3
EU:s import från USA	48,2	42,8	32,0

Källa: Fontagné, et al (2013)

” Sverige, som har en relativt omfattande handel med USA, är en av de stora vinnarna i sammanhanget, med en BNP per capita-ökning om drygt sju procent till följd av ett TTIP-avtal. Det motsvarar en BNP per capita-ökning om cirka 29 000 kronor.

Studier som finner negativa effekter av TTIP

Den stora merparten av de studier som har försökt att uppskatta de samhällsekonomiska effekterna av ett handels- och investeringsavtal mellan EU och USA finner signifikant positiva effekter för båda parter. Det finns emellertid ett antal studier som har funnit negativa effekter, eller som på olika grunder ifrågasätter de studier som har funnit positiva effekter. Nedan redovisas tre studier som har fått relativt stor uppmärksamhet.

i. GDEI-studien

Den TTIP-kritiska studie som antagligen har fått störst medial uppmärksamhet är författad av den italienska nationalekonomen Jeronim Capaldo, som är *research fellow* vid forskningsinstitutet Global Development and Environment Institute (GDEI) vid Tufts University samt doktorand vid New School for Social Research i New York.

En viktig utgångspunkt i GDEI-studien är ifrågasättandet av ett antal mikro- och makroekonomiska antaganden som görs i de CGE-modeller som traditionellt används i studier över de samhällsekonomiska effekterna av handelsavtal. Bland annat menar Capaldo att dessa modeller utgår från felaktiga antaganden vad gäller den process som leder till en ny makroekonomisk jämvikt efter det att en handelsliberalisering (eller annan policyförändring) har implementerats. Capaldo använder därför en alternativ modell, närmare bestämt United Nations Global Policy Model (GPM), vilken skiljer sig från den traditionella CGE-modellen i den bemärkelsen att den utgår från att samhällsekonomin i större utsträckning styrs av den aggregerade efterfrågan samt att arbetsmarknaden är relativt

trögrörlig. Ytterligare en skillnad är att GPM-modellen enbart innehåller statistik för 16 länder samt nio ländergrupper.⁴⁴

GPM-modellen inkluderar inte statistik för tullsatser eller handelskostnader av icke-tariffära handelshinder, vilket innebär att det inom ramen för modellen inte går att uppskatta effekterna på export och import av en förändrad handelspolitik. Capaldo gör därför antagandet att handeln mellan de länder som omfattas av TTIP-avtalet utvecklas i linje med tidigare studier, dock utan att närmare specificera vilken studie som avses eller med hur mycket handeln förväntas att öka. Handelsförändringen för ett specifikt land uttrycks vidare inte som en förändrad export- och importvolym, utan snarare i form av förändringar av landets importandelar i de övriga länder som omfattas av TTIP-avtalet.

Resultaten från simuleringen i GPM-modellen visar på en negativ effekt på nettoexporten för de fyra EU-länder som ingår i modellen samt likaså för de två ländergrupper som representerar norra och södra Europa, jämfört med ett basscenario utan TTIP-avtal. Den minskade nettoexporten påverkar BNP-utvecklingen negativt, med negativa effekter på såväl sysselsättnings- som löneutveckling. Det innebär i sin tur en sjunkande löneandel, vilket ytterligare påverkar aggregerad efterfrågan och BNP negativt.

Sammantaget uppskattas Storbritanniens BNP minska med cirka 0,1 procent, Tysklands BNP förväntas minska med cirka 0,3 procent, Frankrikes BNP förväntas minska med cirka 0,5 procent och Italiens BNP förväntas minska med 0,03 procent till följd av TTIP-avtalet. Norra Europas och södra Europas BNP beräknas minska med 0,5 procent respektive 0,2 procent. Capaldo uppskattar vidare att EU:s totala sysselsättning kommer att sjunka med uppemot 600 000 personer fram till 2025, varav merparten av sysselsättningsminskningen sker i norra Europa.⁴⁵

Capaldo redovisar emellertid inte de bakomliggande mekanismer som gör att EU:s nettoexport utvecklas negativt i simuleringen, vilket får anses vara en svaghet i studien. Konsensusbilden bland forskare på området är trots allt att reducerade handelshinder i regel påverkar såväl handel som BNP positivt (se föregående kapitel). I det sammanhanget kan det också vara värt att påpeka att USA:s nettoexport förväntas att utvecklas positivt, vilket medför att landets BNP ökar med cirka 0,4 procent.

Även om studien, som publicerades 2014, har fått en relativt stor medial uppmärksamhet bör nämnas att enbart ett fåtal forskare hittills har refererat till studien. Två undantag är dels en artikel i tidskriften *Revista Cubana de Economía Internacional*, som ges ut av centret för internationell ekonomi vid universitetet i Havanna, dels en artikel i *Romanian Journal of European Affairs*. Den första artikeln använder Capaldos uppskattning av

⁴⁴ En teknisk beskrivning av GPM-modellen återfinns i Cripps och Izurieta (2014).

⁴⁵ Capaldo (2014).

BNP-effekten för att illustrera de negativa effekterna av TTIP-avtalet, utan att nämna övriga studier på området. Den andra artikeln beskriver Capaldos artikel som den enda studie som funnit negativa samhällsekonomiska effekter av TTIP, samt redogör i korthet för ett antal skäl till att GPM-modellen inte är lämplig att använda vid dylika beräkningar.⁴⁶

Därutöver har den svenska nationalekonomen Maria Persson, som är docent på Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet och affilierad forskare vid Institutet för Näringslivsforskning, recenserat Capaldos studie på bloggen Lund Business Review. Persson är kritisk till studien och nämner särskilt fyra problem som gör att den inte uppnår ”den standard man kan förvänta av en seriös vetenskaplig studie”.⁴⁷

För det första påpekar Persson att studien inte är replikerbar, då Capaldo inte på ett noggrant sätt redogör för de metodologiska val som gjorts i studien. För det andra innehåller studien inte någon egen uppskattning över hur mycket handeln mellan EU och USA kan förväntas att öka, utan utgår istället från beräkningar av handelseffekter som återfinns i de studier som författaren tidigare har kritiserat. För det tredje redovisas inte bakgrunden till analysens viktigaste resultat, det vill säga EU:s svaga exportutveckling. För det fjärde tar studien överhuvudtaget inte i beaktande en potentiell effekt på investeringsutvecklingen.⁴⁸

ii. ÖFSE-studien

Österrikes stiftelse för utvecklingsforskning, ÖFSE, publicerade under våren 2014 en utvärdering av tidigare studier av de samhällsekonomiska effekterna av TTIP-avtalet. Studien utfördes på beställning och med finansiering av *Gruppen Europeiska enade vänster/Nordisk grön vänster* i Europaparlamentet, där bland annat svenska Vänsterpartiet ingår.

ÖFSE-studien redovisar inte några egna beräkningar över de samhällsekonomiska effekterna av TTIP-avtalet, utan fokuserar snarare på att kritiskt granska metodologi och antaganden i några av de studier som har funnit positiva samhällsekonomiska effekter, närmare bestämt Ecorys-studien, CEPR-studien, CEPPII-studien, samt Bertelsmann/IFO-studien. Bland annat menar forskarna att dessa studier inte tar tillräcklig hänsyn till de makroekonomiska anpassningskostnader som kan uppstå till följd av handelsavtalet, exempelvis i form av bytesbalansförändringar, minskade tullintäkter, samt obalanser på arbetsmarknaden.

⁴⁶ Mazzei (2014) respektive Colibasanu och Grigorescu (2014).

⁴⁷ Persson (2015).

⁴⁸ Ibid (2015).

Den viktigaste kritiken i ÖFSE-studien är emellertid att effekterna på BNP-utvecklingen i de flesta av studierna kan anses vara relativt små, trots att de bygger på vad forskarna bakom ÖFSE-studien menar är överdrivet optimistiska antaganden om minskade handelskostnader kopplade till icke-tariffära handelshinder. Forskarna argumenterar vidare att minskade icke-tariffära handelshinder medför en social kostnad, då dessa regleringar och produktstandarder kan antas vara välfärdshöjande:

”[...] NTM such as laws, regulations and standards pursue public policy goals. They correct for market failures or safeguard collective preferences of a society. As such they are themselves welfare-enhancing.”⁴⁹

Antagandet om att lagar, regleringar och standarder per definition är välfärdshöjande kan dock ifrågasättas. För det första är det långt ifrån självklart att just dagens utformning och omfattning av lagar, regleringar och standarder maximerar samhällets välfärd. Enligt public choice-teorin har lagstiftare och byråkrater rentav ofta ett intresse av att antalet regleringar inom det område de förfogar över ökar, även om det kan resultera i samhällsekonomiskt negativa konsekvenser.⁵⁰

För det andra innebär inte en konvergens eller harmonisering av regleringar och standarder nödvändigtvis att politiska ambitioner avseende faktorer såsom säkerhet, hälsa och miljö minskar. Exempelvis skiljer sig EU och USA åt avseende de standarder som tillämpas på bilindustrin, bland annat vad gäller luftkuddar, speglar, körriktningssvisare och krocksäkerhetsdockor. På de olika sidorna Atlanten används till exempel olika typer av krocksäkerhetsdockor då nya bilmodellers trafiksäkerhet utvärderas, vilket medför en onödig kostnad då krocksäkerhetstest i regel behöver upprepas då europeiska bilmodeller lanseras i USA. En harmonisering av dylika standarder skulle förbättra förutsättningarna för transatlantisk handel av bilar, utan att det behöver påverka säkerhetsnivån negativt. En studie visar att kostnaden per bil skulle kunna minska med cirka sju procent till följd av ett ömsesidigt erkännande av standarder inom bilindustrin.⁵¹

För det tredje har EU-kommissionen vid upprepade tillfällen påpekat att TTIP-avtalet inte kommer att påverka den grundläggande lagstiftning i EU som skyddar konsumenter, människors liv och hälsa, djurs hälsa och välbefinnande, samt miljö. EU:s strikta lagstiftning kring genetiskt modifierade organismer (GMO) är till exempel inte förhandlingsbar inom ramen för TTIP-avtalet.⁵²

⁴⁹ Raza et al (2014). Med NTM (non-tariff measures) avses icke-tariffära handelshinder.

⁵⁰ Se exempelvis Niskanen (1971).

⁵¹ Federation of German Industries (2014).

⁵² EU-kommissionen (2015).

” På de olika sidorna Atlanten används till exempel olika typer av krocksäkerhetsdockor då nya bilmodellers trafiksäkerhet utvärderas, vilket medför en onödig kostnad då krocksäkerhetstest i regel behöver upprepas då europeiska bilmodeller lanseras i USA.

iii. Cogito/Katalys-rapporten

Den gröna tankesmedjan Cogito och det fackliga idéinstitutet Katalys publicerade i mars 2015 rapporten ”I frihandels goda namn – En genomlysning av debatten och forskningsläget om konsekvenserna av TTIP”. Rapporten är författad av Rikard Allvin, som arbetar som sakkunnig åt Miljöpartiet i EU-parlamentet samt skriver på den TTIP-kritiska bloggen ttippen.se, och nationalekonomen Markus Larsson, som arbetar vid Miljöstrategisk analys, KTH, samt har ett förflutet som sakkunnig åt Miljöpartiet.

I korthet kan rapporten delas upp i tre delar, varav den första ger en översikt av forskningen kring de samhällsekonomiska effekterna av TTIP. Författarna ägnar ungefär lika stort utrymme åt de studier som betonar de negativa effekterna av TTIP som de ägnar åt studier som finner positiva samhällsekonomiska effekter av TTIP, samt drar slutsatsen att ”[d]et är högst sannolikt att förhandlingarna inte kommer nära att uppnå de resultat som de ekonomiska beräkningarna bygger på.”⁵³

Slutsatsen kan anses vara något förhastad och inte fullt balanserad, med tanke på att den stora merparten av de vetenskapliga studierna på området trots allt har funnit positiva effekter. De kritiska studierna utgör i det sammanhanget snarare ett undantag från konsensus.

Rapportens andra del utgörs av en kritisk granskning av skydd för gränsöverskridande företagsinvesteringar, så kallat Investor-State Dispute Settlement (ISDS). Syftet med ISDS är att definiera en tvistlösningsmekanism som kan användas mellan en investerare och

⁵³ Allvin och Larsson (2015).

en stat, då en investerare anser att (a) villkoren för en investering har förändrats på ett sådant sätt att de strider mot ett ingånget avtal, samt att (b) staten är ansvarig för de förändrade villkoren. Utifrån ett teoretiskt perspektiv finns det goda skäl att anta att en ökad rättssäkerhet och mer stabila regelverk för investeringar har en positiv effekt på investeringsflödet mellan länder.⁵⁴ Allvin och Larsson drar emellertid slutsatsen att skälen för att inkludera ISDS i TTIP-avtalet är svaga:

”Farhågorna kring systemet är överlag välgrundade. Det finns all anledning att befara att inkluderandet av ett omfattande investeringskydd och ISDS i TTIP-avtalet är förenligt med omfattande risker.”⁵⁵

Slutsatsen baseras dels på den empiriska forskningen över sambandet mellan ISDS och utländska direktinvesteringar, samt dels på risken att ISDS kan försämra staters möjlighet att lagstifta i det allmännas intresse (så kallad *regulatory chill*).

Författarna påpekar att det finns såväl studier vilka har funnit positiva investeringseffekter av ISDS som studier vilka inte har lyckats finna något signifikant samband mellan ISDS och investeringsflödet. Det stämmer förvisso att den empiriska forskningen ger bristfällig vägledning i frågan, men det är kanske inte heller så förvånande med tanke på att forskningsområdet är förhållandevis nytt samt med tanke på de metodologiska svårigheterna med att på ett rättvisande sätt kvantifiera särskilda avsnitt och detaljer i ett omfattande investeringsavtal. Därtill bör påpekas att en majoritet av den forskning som har studerat effekten på utländska direktinvesteringar av bilaterala investeringsavtal, det vill säga i vidare bemärkelse, finner en positiv påverkan.⁵⁶

En av de studier som författarna i korthet hänvisar till, som exempel på att det inte finns vetenskapligt stöd för något signifikant samband mellan ISDS och investeringar, innehåller en omfattande analys av Nederländernas erfarenhet av ISDS. Enligt studien, som genomfördes på uppdrag av den holländska handelsministern och som publicerades sommaren 2014, kan man på empiriska grunder inte hävda att tvistlösningsmekanismer i de investeringsavtal som Nederländerna hittills har ingått skulle ha bidragit till någon ”regulatory chill”. En analys av ISDS-fall inom ramen för NAFTA och CAFTA, det vill säga de avtal där amerikanska investerare i störst utsträckning har använt tvistlösningsmekanismer, når en liknande slutsats.⁵⁷ Den nederländska studien landar i bedömningen

⁵⁴ Det innebär dock inte att det enda syftet med att inkludera en ISDS-klausul i TTIP-avtalet är att öka investeringsflödet, då man även kan argumentera att rättsäkerhet och stabilitet i regelverk har ett egenvärde. På motsvarande sätt är syftet bakom den Internationella havsrättsdomstolen inte nödvändigtvis att öka flödet av fartyg mellan världens länder.

⁵⁵ Allvin och Larsson (2015).

⁵⁶ Se exempelvis Abbott et al (2014).

⁵⁷ NAFTA och CAFTA är förkortningar för North American Free Trade Agreement respektive Central America Free Trade Agreement.

att riskerna med ISDS är överdrivna samt att fördelarna med en väl avvägd ISDS överväger kostnaderna.⁵⁸ Förvånansvärt nog nämns inte detta i Cogito/Katalys-rapporten.

Cogito/Katalys-rapportens tredje del innehåller en grundlig beskrivning av de risker som kan uppstå till följd av harmonisering av regleringar och standarder kring jordbruk, livsmedel, samt kemikalier. Detta har ur ett svenskt perspektiv tidigare även belysts av exempelvis Kommerskollegium.⁵⁹ Liksom var fallet i ÖFSE-studien undviker dock författarna att tydligt lyfta fram de positiva aspekter, inte minst i termer av ökad transatlantisk handel, som är kopplade till en ökad harmonisering av regleringar och ömsesidigt erkännande av standarder.

” Den nederländska studien landar i bedömningen att riskerna med ISDS är överdrivna samt att fördelarna med en väl avvägd ISDS överväger kostnaderna.

⁵⁸ Tietje et al (2014).

⁵⁹ De potentiella riskerna vid regelharmonisering bör dock inte överskattas. Enligt Kommerskollegium (2014) har till exempel varken EU, USA eller industrin efterfrågat en harmoniserad kemikalielagstiftning.

5. Slutsatser och policydiskussion

Förhandlingarna mellan EU och USA om ett Transatlantiskt partnerskap för handel och investeringar (TTIP) initierades juli 2013, med målet att främja den ekonomiska integrationen mellan EU och USA. Det kommande handels- och investeringsavtalet saknar handelspolitiskt motstycke, inte minst då de båda parternas ekonomier tillsammans representerar nästan hälften av världens samlade BNP.

Under de senaste åren har det publicerats en rad studier som har försökt uppskatta de samhällsekonomiska effekterna av TTIP, vilket bland annat förväntas resultera i sänkta/avskaffade tullar, minskade icke-tariffära handelshinder, samt förenklade regler för gränsöverskridande investeringar. Beräkningar av samhällsekonomiska effekter från ett handels- och investeringsavtal som ännu inte har implementerats är av naturliga skäl väldigt osäkra. Men samtidigt finns det flera fördelar med att på förhand ha en bild av de potentiella effekterna. Bland annat kan det fungera som underlag i beslutsprocessen, vilket borde underlätta för såväl politiker som intresseorganisationer och övriga medborgare att ta ställning i frågan. Dessutom kan det vara en viktig input i prognoser om den framtida ekonomiska utvecklingen, vilket inte minst kan vara användbart vid budget- och annat planeringsarbete hos myndigheter, organisationer och företag.

Enligt den stora merparten av studierna förväntas signifikant positiva samhällsekonomiska effekter för såväl EU som USA. Det är inte ett förvånande resultat, då såväl ekonomisk teori som empirisk forskning visar att handelsliberaliseringar tenderar att generera betydande positiva effekter.

I den här rapporten har vi sammanställt resultaten från sex av de studier som av olika skäl har fått stor uppmärksamhet. Fem av de sex studierna finner positiva samhällsekonomiska effekter för såväl EU som USA, dock med stor variation. En gemensam nämnare är dock att det främst är minskningar av icke-tariffära handelshinder som kan generera positiva effekter, då tullsatser mellan EU och USA redan är relativt låga. BNP-effekter varierar mellan 0,1 procent och fem procent för EU, samt mellan 0,1 procent och 13 procent för USA. För Sveriges del handlar det om en BNP-effekt på mellan 0,1 procent och sju procent. Enbart en av de sex studierna finner negativa samhällsekonomiska effekter för EU och den studien har dessutom, utifrån ett metodologiskt perspektiv, kritiserats från forskningshåll. En koncis sammanställning av de sex studierna återfinns i Tabell 6.

Tabell 6. Samhällsekonomiska effekter av TTIP-avtalet
 Sammanställning av resultaten från de studier som uppskattat effekten på BNP

Studie	Modell	Minskade icke-tariffära handels hinder	Tidsperiod	BNP-effekt (procent)		
				EU	USA	Sverige
Ecorys	CGE	25-50%	2008-2018	0.3-0.7	0.1-0.3	-
CEPR	CGE	10-25%	2017-2027	0.3-0.5	0.2-0.4	-
CEPII	CGE	25%	2015-2025	0,3	0,3	-
Kommerskollegium	CGE	25-50%	10 år	0.1-0.2	0.2-0.5	0.1-0.2
Bertelsmann/IFO	CGE + gravitationsmodell	Implicit antagande*	10-20 år	4.95**	13.4**	7.3**
GDEI	GPM	Implicit antagande***	2015-2025	(-0.1) - (-0.5)****	0.4	-

*Studien antar en handels effekt om cirka 80%. **Avser BNP per capita-effekt.

***Studien antar en handels effekt i nivå med "tidigare studier".

****Ingen aggregerad uppskattning för EU.

Källa: Berden et al (2009), Francois et al (2013), Fontagné et al (2013), Kommerskollegium (2012), Felbermayr et al (2013), samt Capaldo (2014).

” Enligt den stora merparten av studierna förväntas signifikant positiva samhällsekonomiska effekter för såväl EU som USA. Det är inte ett förvånande resultat, då såväl ekonomisk teori som empirisk forskning visar att handelsliberaliseringar tenderar att generera betydande positiva effekter.

En kritik som har lyfts fram i debatten är att den typen av modeller som används i ovan nämnda studier inte tar hänsyn till ett antal samhällsekonomiska och politiska risker. Exempelvis kan minskade icke-tariffära handelshinder, i form av ökad harmonisering av regleringar och produktstandarder, medföra en social kostnad om det av olika skäl äventyrar medborgarnas hälsa, miljö eller konsumentssäkerhet. Enligt EU-kommissionen kommer emellertid TTIP-avtalet inte att påverka grundläggande lagstiftning som skyddar konsumenter, människors liv och hälsa, djurs hälsa och välbefinnande, samt miljö. Snarare handlar TTIP-förhandlingarna i stor utsträckning om att harmonisera regleringar och ömsesidigt erkänna produktstandarder för varor och branscher där stora skillnader i dagsläget medför onödigt höga handelskostnader.

Det har även riktats kritik mot att inom ramen för TTIP-avtalet inkludera skydd för gränsöverskridande företagsinvesteringar, så kallat Investor-State Dispute Settlement (ISDS). Rent teoretiskt kan utländska investerarens möjlighet att kräva skadestånd från en värdstat, då denna på olika sätt bryter mot ingånget avtal, försämra staters möjlighet att lagstifta i det allmännas intresse (*regulatory chill*). Teorin om regulatory chill stöds emellertid inte av studier som på ett systematiskt sätt har analyserat den politiska effekten av ISDS-klausuler i tidigare handels- och investeringsavtal. En ökad rättssäkerhet och mer stabila regelverk för investeringar bör dessutom rimligtvis påverka investeringsflödet mellan länder positivt, vilket innebär att det ur ett samhällsekonomiskt perspektiv finns goda skäl att inkludera en väl avvägd ISDS-klausul i TTIP-avtalet.

Sammantaget kan TTIP-avtalet förväntas påverka såväl USA:s som EU:s och Sveriges ekonomiska utveckling positivt – och en liknande slutsats kan även dras vad gäller handels- och investeringsliberaliseringar gentemot andra länder än USA. Det är dessutom sannolikt att harmoniseringen av regleringar och produktstandarder mellan EU och USA bidrar till så kallade spillover-effekter, bland annat då även länder utanför TTIP-området i viss mån kan förväntas anpassa sina icke-tariffära handelshinder i linje med TTIP-avtalet.⁶⁰

⁶⁰ Se exempelvis Cai et al (2015) för en uppskattning av hur TTIP-avtalet kan påverka BRIC-ländernas handel och BNP-tillväxt.

6. Litteratur

Abbott, Roderick, Fredrik Erixon och Martina Francesca Ferracane (2014). "Demystifying Investor-State Dispute Settlement (ISDS)." ECIPE. Occasional Paper. No. 5/2014.

Allvin, Rikard och Markus Larsson (2015). "I frihandelns goda namn – En genomlysning av debatten och forskningsläget om konsekvenserna av TTIP". Cogito och Katalys. Mars.

Andersen, Lill och Ronald Babula (2008). "The Link Between Openness and Long-Run Economic Growth". Journal of International Commerce and Economics. Webversion. July.

Berden, Koen G., Joseph Francois, Martin Thelle, Paul Wymenga och Saara Tamminen (2009). "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis." Publicerad av Ecorys, på uppdrag av EU-kommissionen. Rapportens referens: OJ 2007/S 180-219493.

Cai, Songfeng, Yaxiong Zhang och Bo Meng (2015). "Spillover Effects of TTIP on BRICS Economies: A Dynamic GVC-Based CGE Model." IDE Discussion Paper. No. 485. January.

Capaldo, Jeronim (2014). "The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability." Global Development and Environment Institute, GDEI Working Paper No. 14-03.

Chang, Roberto, Linda Kaltani, samt Norman V. Loayza (2009). "Openness Can be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities." Journal of Development Economics. Vol. 90. Issue 1. September.

Colibasanu, Oana-Antonia och Victor Vlad Grigorescu (2014). "The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership – A Challenge for the European Union?" Romanian Journal of European Affairs. Forthcoming.

Cripps, Francis och Alex Izuriet (2014). "The UN Global Policy Model (GPM): Technical Description." United Nations Conference on Trade and Development.

Crombez, Christophe och Tim Josling (2013). "The Political Economy of Transatlantic Free Trade." Europe Center Working Papers. Stanford University.

Dollar, David (1992). "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985." *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 40. No. 3. April.

EU-kommissionen (2015). "Om TTIP-avtalet – Bakgrund, fördelar, problem." Hämtad 9 april 2015 från: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/index_sv.htm

Federation of German Industries (2014). "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Myths, Facts, & Arguments."

Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid och Sybille Lehwald (2013). "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects." *Global Economic Dynamics*. Bertelsmann Stiftung.

Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid, Mario Larch och Erdal Yalcin (2014). "Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World." CESifo Working Paper, No. 5019.

Fontagné, Lionel, Julien Gourdon och Sébastien Jean (2013). "Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?" CEPII. Policy Brief No. 1. September.

Francois, Joseph, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, samt Patrick Tomberger (2013). "Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment." Final Project Report for the European Commission. Centre for Economic Policy Research.

Frankel, Jeffrey A. och David Romer (1999). "Does Trade Cause Growth?" *The American Economic Review*. Vol. 89. No. 3. June.

Gwartney, James, Robert Lawson och Joshua Hall (2014). "Economic Freedom of the World: 2014 Annual Report." Fraser Institute.

Hallaert, Jean-Jacques (2006). "A History of Empirical Literature on the Relationship Between Trade and Growth." *Mondes en Développement*. Vol. 34-2006/3. No. 135.

Halvarsson, Daniel, Ari Kokko, samt Patrik Gustavsson Tingvall (2014). "Sverige och EU: Handel och tillväxt. EU:s effekt på handel och ekonomisk tillväxt bland medlemsländerna." *Ratio*.

- IMF World Economic Outlook Database, October 2014.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>
- Kommerskollegium (2012). "Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus."
- Kommerskollegium (2014). "Regulativt samarbete och tekniska handels hinder inom ramen för Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)."
- Mazzei, Umberto (2014). "Deuda: America Latina Ayer, Europa Hoy." *Revista Cubana de Economía Internacional*. No. 3, 2014.
- Melitz, Marc J. (2003). "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica*. Vol. 71. No. 6. November.
- Michaely, Michael (1977). "Exports and Growth: An Empirical Investigation." *Journal of Development Economics*. Vol. 4. No. 1. March.
- Niskanen, William A. (1971). "Bureaucracy and Representative Government." Chicago: Rand McNally.
- Persson, Maria (2015). "År TTIP-avtalet dåligt för EU?" *Lund Business Review*. Januari 22. <http://review.ehl.lu.se/ar-ttip-avtalet-daligt-for-eu/>
- Raza, Werner, Jan Grumiller, Lance Taylor, Bernhard Tröster och Rudi von Arnim (2014). "ASSESS_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Final Report." ÖFSE " Austrian Foundation for Development Research.
- Rodrik, Dani, Gene Grossman, samt Victor Norman (1995). "Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich." *Economic Policy*. Vol. 10. No. 20. April.
- SCB (2014). "Direktinvesteringar. Tillgångar och avkastning 2013".
- Segerstrom, Paul S. (2011). "Trade and Economic Growth." Kapitel i boken "Palgrave Handbook of International Trade" (red. Daniel Bernhofen, Rod Falvey, David Greenaway, Udo Kreickemeier). Hampshire: Palgrave Macmillan.

Steffenson, Rebecca (2005). "Managing EU-US Relations: Actors, Institutions and the New Transatlantic Agenda." Manchester: Manchester University Press.

Svenskt Näringsliv (2014). "Transatlantiskt partnerskap " vad, hur och varför?"

Tahir, Muhammad, Dk Hajah Norulazidah Binti Pg Haji, samt Omar Ali (2014). "Trade Openness and Economic Growth: A Review of the Literature." Asian Social Science. Vol. 10. No. 9.

Tietje, Christian och Freya Baetens (2014). "The Impact of Investor-State-Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership." Study prepared for: Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands. Reference: MINBUZA-2014.78850.

Tillväxtanalys (2014a). "Svenska koncerner med dotterbolag i utlandet 2012". Statistik 2014:04.

Tillväxtanalys (2014b). "Utländska företag 2013". Statistik 2014:03.

Wacziarg, Romain och Karen Horn Welch (2008). "Trade Liberalization and Growth: New Evidence". World Bank Economic Review. Vol. 22. Issue 2.

Westernhagen, Natalja von (2002). "Systemic Transformation, Trade and Economic Growth: Developments, Theoretical Analysis and Empirical Results." Heidelberg: Springer.

www.svensktnaringsliv.se
Storgatan 19, 114 82 Stockholm
Telefon 08-553 430 00