



2020-02-10

Prioriteringar för ett handelsavtal med Storbritannien

Svenskt Näringsliv anser att

- Innehåll och kvalitet går före hastighet i förhandlingen
- Avtalet bör vara heltäckande, inte flera olika sektors- eller sakspecifika avtal
- Det krävs nolltullar, med liberala ursprungsregler, och tullsamarbete för att minimera störningar i handelsflödena med varor
- Tjänstehandeln kräver mycket ambitiösa skrivningar för att reducera framtida handelshinder
- Avtalet bör i högsta möjliga mån sträva efter att Storbritannien, med dynamisk anpassning, bibehåller så mycket som möjligt av EU:s produktkrav samt regler för konkurrens, statsstöd samt miljö- och arbetsmarknadsregelverk
- Avtalet bör säkerställa att hinder för fri dataöverföring inte uppstår
- Avtalet bör i största möjliga mån behålla dagens fria rörlighet för personer
- Avtalet bör vara så juridiskt bindande som möjligt, enbart vanlig tvistlösning kommer skapa stor osäkerhet för enskilda företag

Ett brett och djupt avtal

Sverige är en mycket diversifierad ekonomi och har intressen inom de flesta sektorer. Svenska företag exporterar till och importerar från Storbritannien, såväl varor som tjänster. De investerar också i den brittiska ekonomin och samarbetar inom FoU mm. Inte bara de företag som direkt har kontakt med Storbritannien påverkas av brexit utan även deras underleverantörer. Därför är ett brett och djupt avtal oerhört viktigt för att affärsförbindelserna mellan Sverige och Storbritannien ska fungera så smidigt som möjligt även efter brexit.

Den övergripande målsättningen bör därför vara att uppnå ett avtal som är så nära status quo som möjligt. Storbritannien vill inte ansluta sig till EES och inte heller ha en tullunion med EU, vilket vore den minst handelsstörande lösningen. Givet detta bör avtalet ändå bli betydligt mer långtgående än avtalet med Kanada (CETA). Det bör i största möjliga mån hålla Storbritannien nära EU, helst så att de behåller existerande regler och fortsätter följa regelutvecklingen i EU (*dynamisk anpassning*). I annat fall kommer utvecklingen av gradvis helt olika regelverk (*regeldivergens*) på mängder av områden skapa osäkerhet, kostnader och problem för företagen i form av såväl avsiktliga som oavsiktliga handelshinder.

Ett bindande avtal

Inget avtal är värt något om det inte efterlevs. Men existerande frihandelsavtal har relativt svaga mekanismer för efterlevnad. De ger bara stater rättigheter gentemot varandra och ingen kan egentligen tvingas efterleva avtalen. Ett avtal med Storbritannien bör ha starkare mekanismer för efterlevnad. En möjlighet vore att ge juridiska möjligheter för enskilda företag och individer att direkt själva bevaka sina rättigheter i domstol (sk direkt effekt). Det innebär att de rättigheter som avtalet stadgar ska kunna åberopas i brittisk domstol av EU-företag och vice versa, utan att först behöva övertyga EU-kommissionen om att inleda en tvist. På detta sätt minskar rättsosäkerheten med brexit påtagligt och en del av den permanenta handelspolitiska osäkerhet som brexit skapar kan reduceras.

Ett avtal som får ta sin tid att förhandla fram

Det är av stor betydelse att förhandlingarna inte "kidnappas" av för svensk del relativt viktiga områden, såsom fiske eller geografiska ursprungsbezeichnungar (GIs). Förhandlingarna måste få ta sin tid och det är bättre med ett bra avtal än ett snabbt avtal. De delar man inte hinner lösa under året bör lösas senare och under perioden fram tills de lösts bör någon form av stand-still överenskommelse gälla som skulle kunna fungera ungefär som nuvarande övergångsperiod. Detta för att undvika en "cliff edge" 1/1 2021, där en mängd frågor är oreglerade och olika handelshinder och omfattande osäkerhet i affärsrelationerna med Storbritannien uppstår.

Ett avtal som ger tullfrihet med liberala ursprungsregler

Svenska företag behöver som ett absolut minimum ett grundläggande frihandelsavtal som eliminerar alla tullar på alla varor permanent. Men detta måste underbyggas av ursprungsregler som är liberala och tillåter sourcing från tredje land i hög grad för att inte störa redan etablerade värdekedjor eller förhindra företag från att etablera nya konkurrenskraftiga kedjor. Det bästa vore om Storbritannien ansluter sig till Pan Euro Med-reglerna (PEM) då detta skulle skapa möjligheter till kumulation med ett 60-tal länder i hela Europa och Medelhavsregionen. Därmed skulle också svenska företag kunna fortsätta använda konkurrenskraftiga brittiska underleverantörer för sin export till länder med vilka EU har ett frihandelsavtal och slippa riskera att betala tull i exempelvis Japan och Kanada.

Ett avtal som minimerar tullformaliteter

Ny administration kommer oundvikligen uppstå i all varuhandel med Storbritannien, som ett resultat av att tullformaliteter, inklusive administrationen av ursprungsbevisningen, kommer behöva genomföras. Det går inte att förhandla bort, men det går att minska bördan för företagen genom praktiska samarbeten såsom Authorised Economic Operator (AEO). Ett avtal med Storbritannien bör ha ett ambitiöst Trade Facilitation-kapitel som i största möjliga mån minskar de nya kostnader och fördröjningar som kommer uppstå och skapar samarbeten kring nya innovativa lösningar, inte minst på det digitala området. Storbritannien bör också, likt Norge och Schweiz, ingå i EU:s säkerhetszon – då slipper företagen föranmäla gods.

Ett avtal som håller brittiska produktkrav så nära EU som möjligt

Utgångsläget när det gäller produktkrav (tekniska regler, SPS) är det att Storbritannien och EU har samma regler på i princip alla områden. Man bör som ett minimum inom avtalet, såsom man bland annat gjort med Japan, inkludera en mekanism för ömsesidigt erkännande (MRA) av bedömning av överensstämmelse med varandras regler. Det skulle betyda att brittiska myndigheter – helst i så många sektorer som möjligt - kan utöva marknadstillsyn av EU-regler i Storbritannien och vice versa, vilket skulle snabba på olika processer. Men det löser inte problemet med att reglerna i sig är olika.

Ett ACAA-avtal, som med Ukraina och Israel, skulle gå längre och vara mer fördelaktigt. Det skulle betyda att Storbritannien inom valda sektorer förbinder sig att behålla EU:s lagstiftning även framöver. Det fördelaktigaste vore dynamisk anpassning av reglerna så att Storbritannien även i fortsättningen åtar sig att tillämpa samma regler, även när de ändras i EU, som i EU. Att detta skulle kunna ske över hela linjen förefaller osannolikt, men en möjlighet vore om vissa regelverk - i de mest angelägna sektorerna - skulle kunna ha någon form av sådan anpassningsmekanism. För övriga sektorer bör det åtminstone etableras regeldialoger där brittiska representanter, på ett formaliserat sätt, deltar i diskussioner om de regelverk som utvecklas med möjlighet att göra sin röst hörd. Det skulle öka sannolikheten att nya regelverk blir lika eller i alla fall relativt likartade, vilket minskar företagens tekniska anpassningskostnader. I flera av de frihandelsavtal EU har idag, såsom CETA, finns sådana möjligheter. Men med Storbritannien skulle man behöva redan från början etablera en mycket mer heltäckande regeldialog. Detta är av extra stor vikt för tekniskt avancerade företag, vars företag möter en stor och växande regelbörda.

Dessutom bör Storbritannien helst, såsom Turkiet och Norge gör redan idag, fortsätta samarbeta med EU inom olika "europeiska remissförfaranden" för tekniska regler på varor (och tjänster) för att i förebygga uppkomsten av nya handelshinder.

Det är av stor vikt för det tekniskt avancerade svenska näringslivet att Storbritannien stannar kvar i den europeiska standardiseringssystemet. Standarder är som ett "språk" för företagen och underlättar handeln. Storbritannien bör vara med och fortsätta utveckla och använda europeiska standarder, på ett liknande sätt andra ickemedlemmar redan gör, med undantag för att utveckla harmoniserade standarder. Ett Storbritannien som däremot lämnar den europeiska standardiseringsmodellen till förmån för en amerikansk modell, som en del av förhandlingar med USA, kommer bli ett svårare land att ha med i europeiska värdekedjor framöver. Det kan få kännbara konsekvenser för svenska företag.

Ett avtal med ömsesidigt marknadstillträde för tjänsteföretag och för investeringar

För tjänstehandeln finns ofta inga EU-regler utan där baseras handeln istället på principen om ömsesidigt erkännande. Denna princip upphör när Storbritannien lämnar EU, vilket skapar stor osäkerhet och kan leda till nya licenskrav, regler och avgifter för vissa sorters verksamhet. Marknadstillträdet kan också minskas rent formellt men svårast av allt kan bli att hantera att reglerna kommer börja glida isär. Detta är svårt att lösa inom ramen för ett frihandelsavtal men som ett minimum kan man utgå från Kanadaavtalet CETA och sen utvidga det till alla sektorer och alla fyra leveranssätt (definierade i WTO:s GATS-avtal). Detta skapar dock fortfarande stora risker för handelshinder. Därför bör det utvidgas med ett förbud mot sk "prestationskrav", såsom påtvingad tekniköverföring i samband med investeringar.

Sverige och Storbritannien är båda ledande inom tjänsteinnovation i Europa. För att främja fortsatt utveckling inom tjänstesektorn är det avgörande att tjänstehandeln mellan Storbritannien och EU upprätthålls. Därför bör så mycket som möjligt av EU:s tjänstehandelsdirektiv göras till en del av avtalet. Det gäller dels "svarta listan" med åtgärder som är förbjudna för staterna att införa, dels krav på motivering av vissa åtgärder och slutligen krav på effektivitet vid administrationen av olika tillstånd. Nära förknippat med tjänstehandel är även rörligheten för personer.

Sammantaget vore ett så heltäckande och djupt tjänstekapitel som möjligt eftersträvansvärt, som ett slags horisontellt avtal om ömsesidigt erkännande (MRA).

Ett avtal som ger ömsesidiga rättigheter att bedriva e-handel

För att underlätta för framtida e-handel mellan Storbritannien och EU bör avtalet innehålla samma ursprungslandsprincip som idag gäller inom EU, dvs att företag kan sälja över nätet i andra EU-länder med samma villkor som gäller i det egna landet. Detta har EU redan gjort i avtalet med Ukraina. Därtill behövs samarbete i konsumentskyddsfrågor för att konsumenterna ska känna sig trygga att köpa från företag i andra länder.

Ett avtal som garanterar fri dataöverföring

Fri dataöverföring av både personuppgifter och icke-personuppgifter mellan Storbritannien och EU är helt avgörande för fortsatta affärsförbindelser mellan svenska och brittiska företag. Detta bör säkerställas i avtalet.

Avtalet bör i denna del motsvara reglerna i EU-förordningen om fria dataflöden som förbjuder staterna att införa restriktioner för dataöverföring, krav på nationell lagring av data och annan digital protektionism. För Sverige, som IKT-land är det av extra stor betydelse att garantera att sådana handelshinder inte uppkommer i framtiden. Dataskyddsförordningen, GDPR, och Förordningen om fria dataflöden, FFoDR, skulle kunna integreras som en del av avtalet, helst med dynamisk anpassning för att undvika framtida regeldivergens. En modell för detta skulle kunna vara TPP-avtalet för länderna i Stilla-havsregionen.

Ett avtal med en så hög grad av personrörlighet som möjligt

Handel underlättas om det är lätt för människor att genomföra affärsresor och besöka mässor samt för företagen att utstationera personal mm – som allt har att göra med den fria rörligheten av personer. Bristande rättigheter för rörlighet av arbetskraft kommer snabbt utvecklas till ett stort handelshinder. Avtalet bör därför innehålla garanterat marknadstillträde i så många tjänstesektorer som möjligt, med förbud mot kvoter och arbetsmarknadsprövning (att arbetsgivare och utländsk arbetstagare behöver tillstånd av staten för att ingå kontrakt) men med rätt till långa vistelseperioder och rättigheter för medföljande. Även rättigheter för människor som jobbar med start-ups, för att gynna morgondagens handel och affärsmodeller, bör slås fast. Dessutom bör avtalet innehålla bindande bestämmelser om minimal byråkrati i dessa sammanhang. En modell liknande den EU idag har med Schweiz - en form av begränsad fri rörlighet för arbetstagare - vore att föredra.

Även frågan om hur brittiska yrkeskvalifikationer ska godkännas i EU och vice versa bör regleras i avtalet i den mån det är möjligt. Det lämpligaste vore att utgå från existerande yrkeskvalifikationsdirektiv inom EU och även att låta Storbritannien delta i fortsatta samarbeten inom EU för att underlätta dessa oftast ganska svåra verifikationsprocesser. En formaliserad struktur för informationsutbyte mellan relevanta myndigheter bör ingå i avtalet för att snabba på möjligheter för företagens anställda att kunna få rättigheter att arbeta i varandras territorium.

Ett avtal som garanterar fortsatt tillträde till marknaderna för offentlig upphandling

Tillträdet till den brittiska marknaden för offentlig upphandling måste i största möjliga mån bibehållas. Det gäller inte bara själva marknadstillträdet utan också olika procedurregler, gällande transparens och administrationen kring anbud mm. Om inte en EES-lösning kan förhandlas fram gällande upphandling så vore det mest fördelaktiga att använda EU:s avtal med Ukraina som mall. Det skulle leda till en relativt hög grad av status quo. Att falla tillbaka på endast WTO:s avtal om offentlig upphandling (GPA) skulle däremot leda till starkt minskande möjligheter på den brittiska upphandlingsmarknaden för svenska företag.

Ett avtal med balans mellan marknadstillträde och en "jämn spelplan"

Det finns en risk att ett framtida Storbritannien sänker sina krav när det gäller miljö- och/eller arbetsmarknadsregler, eller börjar subventionera sina företag på ett sätt som snedvrider konkurrensvillkoren gentemot företag i EU. Därför är det är önskvärt att inom ramarna för ett avtal minska den risken genom att Storbritannien åtar sig, helst med dynamisk anpassning av regelverken, att konkurrera på samma villkor som inom EU (level playing field). Denna typ av frågor brukar dock inte regleras på något starkt sätt i frihandelsavtal. Men Storbritannien är annorlunda pga sin storlek och närhet till EU och då det redan är så integrerat med EU-länderna.

Ett Storbritannien som konkurrerar på helt andra villkor än de som gäller i EU kan utgöra ett reellt problem för svenska företag, såväl när de exporterar som på hemmaplan. Därför behöver en avvägning göras. Att ge Storbritannien alltför stort marknadstillträde till EU, samtidigt som de kan konkurrera på helt andra villkor, kan bli negativt för svenska företag.

Statsstödsreglerna, konkurrensrätten och miljörelaterade regelverk bör behållas på relativt lika nivå. I utbyte mot det skulle parterna kunna förbinda sig att inte införa handelspolitiska skyddsåtgärder mot varandra. Med andra ord kommer en balans mellan marknadstillträde och jämn spelplan behövas.

Andra frågor av intresse för näringslivet

Allt av intresse för näringslivet regleras inte i ett frihandelsavtal men måste ändå lösas inom ramen för det större avtalet mellan EU och Storbritannien. Bland annat måste det säkerställas att det inte sker några försämringar i transportmöjligheterna mellan parterna. Det är därför viktigt att ett luftfartsavtal som reglerar flygtrafiken mellan Storbritannien och EU ges prioritet. Ett sådant avtal bör vila på liberal grund och främja fri konkurrens mellan flygbolag. Relationen mellan Storbritanniens flygsäkerhetsarbete och övriga EU:s bör också ges prioritet.

Det vore även önskvärt om Storbritannien blev anslutet till det gemensamma EU-patentet framöver. En dynamisk anpassning till EU:s immaterialrättsliga regelverk vore också värdefullt.