

Om frihandelsavtalet mellan EU och USA

Frihandelsavtalet TTIP

- Bakgrund, fakta och argument



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.

Om frihandelsavtalet mellan EU och USA

Frihandelsavtalet TTIP
- Bakgrund, fakta och argument

Innehåll

Sammanfattning	5
1. Frihandel - en bakgrund	6
2. Känslan för frihandel är stark i Sverige	9
3. Hur TTIP började, och varför det är så viktigt	11
4. Vad ingår i TTIP-förhandlingarna? Hur går de till?	13
5. Tullarna - lättast att uppnå, men ger inte störst effekt	15
6. Handelshinder - den stora frågan	16
7. Är TTIP slutet på förhandlingarna, eller bara början?	19
8. Är det verkligen så hemligt?	20
9. Hur går det slutliga godkännandet till?	22
10. Hur förankras avtalet under resans gång?	23
11. Mandatet och tidtabellen	24
12. Vilka fördelar kan TTIP ge?	26
13. Kritiken	28
Bilaga 1	31
Bilaga 2	33

Sammanfattning

Det planerade stora frihandelsavtalet om handel och investeringar, kan ge en vitamininjektion till näringslivet i både USA och EU. Det kommer att ge tillväxtfördelar och nya jobb och det kan stärka våra gemensamma värderingar i en orolig tid. Det är ett avtal där det viktigaste är att underlätta för företag att handla med varandra – inte att urholka miljökrav, hälsokrav eller säkerhetskrav.

Vi kommer att göra följande fyra påståenden, och vi hoppas att vi kan förklara dem och försvara dem så att du tycker att de faktiskt håller.

1. Idén om frihandel är viktig och har starkt stöd i Sverige.
2. Frihandelsavtalet TTIP kan ge tillväxt och jobb.
3. Handelshindren som ska tas bort handlar inte om att urholka vettiga krav på miljö, hälsa, säkerhet – utan om att ta bort osmarta krav och ersätta med smarta.
4. Investeringskyddet är ett nödvändigt komplement, och det är rimligt att det backas upp med möjligheten att gå till skiljedomstol om det behövs för att skipa rätt.

God läsning!

1. Frihandel - en bakgrund

Människor har i alla tider försökt skapa sig en bättre tillvaro på många sätt – genom att bruka jorden, bygga hus, tillverka varor och utföra tjänster. När dessa varor och tjänster ska säljas uppstår handel. Och när handel uppstår, så följer också behovet för samhället att ha regler för handeln, samt lockelsen för de styrande att bygga tullmurar och försöka tjäna pengar på handeln. Längre rådde den generella grundsynen att det var rimligt att bygga tullmurar och kontrollera handeln på det sättet. Tullmurar – både verkliga och fiktiva murar – fanns runt våra städer och mellan våra länder. I Stockholm är tullarna ett väl rotat begrepp trots att de avskaffades för många många år sedan.

Från Medeltiden och framåt finns exempel i vår del av världen på hur handel mellan länder börjar bli mer strukturerad. Hansan var ett exempel på en handelszon som omfattade länderna runt Östersjön och Nordsjön samt Rhenlandet. Men Hansan var inte i första hand en frihandelszon, den hade som främsta syfte att stänga ute konkurrerande handel.

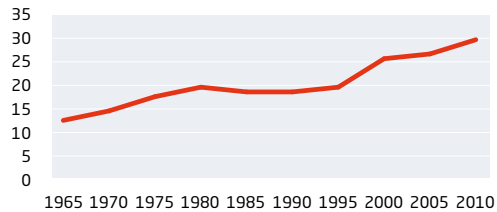
Merkantilismen på 1600-talet och det tidiga 1700-talet är väl det mest typiska exemplet på synen på **handel som ett nollsummespel**, där man tjänar på att öka sin export och försvåra import. Mot detta växte det fram en liberal syn på handel som något som kan gynna båda parter och skapa tillväxt. **Det är inget nollsummespel – kakan kan växa.** 1766 genomförde Sverige den första i en serie betydande reformer för ökad frihandel. Det var ju också i denna tidsepok som Adam Smiths betydelsefulla verk ”The Wealth of Nations” utgavs (1776). Där förklarade han hur en marknadsekonomi fungerar.

För Europa och västvärlden var det sena 1800-talet och tiden fram till första världskrigets utbrott en tid av ökande välbefinnande, internationalism, ökande frihandel. En gyllene epok som på många håll också banade väg för viktiga sociala reformer – i Sverige fick vi till exempel folkskolan och ålderspensionen – och i förlängningen även demokratins genombrott. Efter detta följde 80 dåliga år. Först den mörka tiden 1914 till 1945, därefter årtionden då världen var delad och många länder var ofria. Det är lätt att glömma i dag när 25 år har hunnit gå sedan Berlinmuren revs och sovjetkommunismen föll samman, men för halva Europa var hela perioden 1914 till 1992 en väsentligen förlorad period.

Positiva utvecklingstendenser fanns dock under efterkrigstiden, parallellt med stagnationen under sovjetkommunismen. Avkolonisering, marshallhjälpen (USA:s stöd till det sönderbombade Europa), asiatiska tigerekonomier med stöd av IMF (Internationella valutafonden) och Världsbanken samt Västeuropas integration genom EU och EFTA är ljusglimtar. Utvecklingen av världshandeln och minskningen av fattigdom som vi sett under flera decennier har lyft hundratals miljoner människor ur fattigdom. ”Globaliseringen” som fenomen är ett slags återgång till den gyllene epoken före Första världskriget.

Världshandelns utveckling.

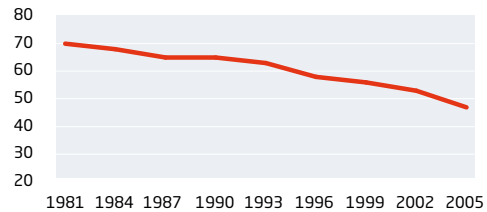
Världens export som andel av världs-BNP, i procent.



Källa: Ekonomifakta

Den globala fattigdomen.

Andel i procent av världens befolkning som lever på mindre än 2 dollar per dag.



Källa: The Economist

För 70 år sedan, i juli 1944, hölls en konferens i andra världskrigets skugga i orten Bretton Woods i New Hampshire, USA. Man diskuterade hur den globala ekonomin skulle kunna ordnas efter kriget. Det är från denna viktiga konferens vi har fått viktiga internationella organ såsom IMF och Världsbanken. Man föreslog även ett "ITO", International Trade Organisation, som dock inte kom att genomföras, men som ledde till en kompromisslösning genom ett stående sekretariat knutet till en pågående förhandling av tullsänkningar, General Agreement on Tariffs and Trade, GATT. GATT-länderna lyckades stegvis sänka tullar och börja förhandla även om andra hinder mot världshandeln, och 50 år efter BrettonWoods-konferensen kunde till slut en majoritet av världens länder enas om att införa ett mer stående organ, WTO, World Trade Organisation. Man brukar kalla kombinationen av Världsbanken, IMF och GATT/WTO för "Bretton-Woods-systemet".

Genom GATT och WTO har det mesta av världshandeln fått dramatiskt sänka tullar och en metod att förhandla om andra aspekter av frihandel. Men paradoxalt nog ligger nästan alla framgångar under GATT:s tid, med "Uruguay-rundan" som viktigaste förhandlingsresultat 1994 – medan det på papperet starkare WTO inte ännu lyckats slutföra sin enda förhandlingsrunda, den så kallade Doha-rundan. Det förs en ständig diskussion bland handelse experter om det klokaste i det läget är att försöka gå fram med fler bilaterala och regionala handelsavtal, eller om man ska lägga allt krut på det stora globala avtalet som verkar närmast omöjligt att få i hamn.

Svenskt Näringsliv tycker

- Frihandel är ett verktyg för att skapa välstånd.
- Handel är inte ett nollsummespel utan kan bidra till tillväxt och fler jobb.
- Handel banar väg för öppenhet och demokratisering.
- Handel står inte i motsatsställning till sociala och miljömässiga reformer.
- Framgångar med regionala och bilaterala avtal, såsom frihandelsavtalet TTIP kan bli, är inte nödvändigtvis ett hot mot Doha-rundan utan kan tvärtom ge draghjälp och goda förslag till lösningar.

Ett sätt att skaffa sig en bild av hur ett framtida frihandelsavtal omfattande både EU och USA kan se ut och fungera är att se på andra frihandelsområden och inte minst hur EU utvecklades i sina första steg. Man brukar tala om fyra olika nivåer av hur ambitiöst man kan bygga upp ett internationellt frihandelsområde (se faktaruta). Sett med detta synsätt är TTIP ett försök att hamna ungefär på den nivå av integration som EU var på i början av 1990-talet. Då fanns motsvarande debatter i olika europeiska länder som vi nu hör i EU och USA om att stora problem var att vänta genom sänkta standarder inom till exempel miljö och konsumentskydd.

De olika ambitionsnivåerna för ett frihandelsområde

- **Klassisk frihandel**, det vill säga länderna nöjer sig med att ta bort tullarna mellan sig (så fungerade till exempel EFTA som Sverige länge var medlem av istället för EU).
- **Tullunion**, det vill säga ett frihandelsområde med tillägg av att länderna kommer överens om ett gemensamt regelverk mot omvärlden, "en gemensam tullmur utåt" (exempel: MERCOSUR i Sydamerika).
- **Gemensam marknad**, vilket är en tullunion plus fri rörlighet och metoder att säkerställa gemensamma krav och standarder för godkända varor och tjänster (här ungefär kan man säga att den transatlantiska handeln i bästa fall kan hamna - men det kommer att ta tid).
- **Inre marknad**, EU:s samarbete som går steget längre, där ett långtgående politiskt samarbete och gemensamma institutioner kompletterar och säkerställer den fria rörligheten.

2. Känslan för frihandel är stark i Sverige

Det var som sagt inte bara i Sverige som principer om näringsfrihet och frihandel slog igenom vid slutet av 1800-talet. Men Sverige hade i jämförelse väldigt goda förutsättningar. Feodalsystemet hade aldrig riktigt slagit rot. Vi hade visserligen ett skråväsende men detta hade inte samma genomslag som till exempel i Tyskland. Näringsfrihet kunde rätt naturligt införas. Råvaror, de svenska järnbruken och uppfinningar var loket för exportframgångarna, men de hjälptes av goda regelverk och strukturer.

1800-talet var för svensk del en våg av inhemska avregleringar och näringsfrihetsreformer. 1865 fick vi även ett frihandelsavtal som formellt gällde handeln med Frankrike och England, men som också fick tillämpning på all annan utrikeshandel som Sverige bedrev. Denna handelsliberalisering möttes av motstånd, och den så kallade tullstriden 1887 innebar till exempel ett tillfälligt återinförande av tullar på spannmål.

Men på längre sikt vann den frihandelslinje som ända sedan dess har gällt. Det har tjänat vår exportindustri och Sverige mycket väl, och flera internationella toppföretag har vuxit fram inom råvaror (järnmalm, skog), förädlade råvaror (kvalitetsstål, pappersmassa, kartong) samt inte minst innovativ teknologi (kullager, bilar, transformatorer, svetselektroder, livsmedelsförpackningar, läkemedel, strålknivar...). Svensk fackföreningsrörelse har som helhet haft en realistisk syn på behovet av frihandel, konkurrens och modernisering. Istället för att slåss för utdöende industrigrenar genom statsstöd eller räddningspaket har arbetsmarknadens parter tillsammans verkat för de anställdas trygghet och tecknat avtal för trygghet genom omställning.

Under 1860-talet hade Sverige missväxt tre år i rad, och svälten var utbredd. Fram till 1920 hade cirka 20 procent av befolkningen utvandrat, de flesta till USA. Men från omkring 1870 till 1970 kunde Sverige stiga från ett läge som ett fattigt land till fjärde plats i den globala välståndsligan. Ekonomins tillväxt var större än för de flesta andra länder. Endast Japan utgör ett liknande exempel. Ungefär samtidigt uppstod efter hand en strukturerad förhandlingskultur på arbetsmarknaden. Jämfört med många andra länder har vi i dag hög organisationsgrad av både fack och arbetsgivarorganisationer, få strejkdagar och en generellt accepterande inställning till strukturomvandling. I dag skapas jobb inom IT, sociala media, mobiltelefoni och dataspel – branscher som inte ens fanns när varvskrisen och teko-krisen slog till på 1970-talet. För att våga lita på denna omställningskraft hos ekonomin är det en fördel att arbetsmarknadens parter har en generell inriktning mot att stötta individer och inte alltid försöka rädda branscher vars bästföredatum passerats.

Vilka, om några, anser du är de starkaste skälen för frihandel?

(Max 2.)

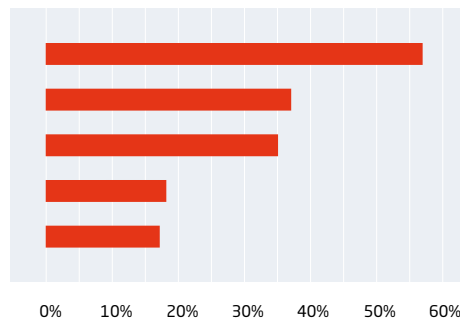
Det gynnar svenska exportföretag och ökar på så sätt antalet arbetstillfällen i Sverige.

Det blir billigare och ett större utbud av utländska varor och tjänster att välja på för konsumenter.

Det ökar konkurrensen och bidrar till företagens utveckling.

Frihandel stärker relationerna mellan länder och minskar riskerna för krig.

Frihandel lyfter länder ur fattigdom.



Källa: Svenskt Näringsliv och TTIP

3. Hur TTIP började, och varför det är så viktigt

EU och USA är världens största respektive näst största ekonomier. Asiens snabba utveckling i all ära, men EU och USA står tillsammans för hälften av världens samlade BNP och mellan hälften och en tredjedel av världens varuhandel och tjänstehandel. Mellan oss går världens största handelsflöde. Vi delar grundläggande värderingar om frågor som demokrati, marknadsekonomi, mänskliga rättigheter och inte minst rättsstaten – att land ska med lag byggas. Dessutom stödjer både EU och USA försöken att träffa ett nytt multilateralt handelsavtal, genom Doha-rundan inom WTO. Inte minst i ett mer polariserat politiskt läge som det vi har nu, exempelvis med den oro vi ser i vårt närområde, är det förstås mycket värdefullt om EU och USA kan drar åt samma håll. Sist men inte minst finns det mycket att vinna i ökad tillväxt för båda parter om vi kan underlätta handeln mellan våra ekonomier.

Av alla dessa skäl har man under flera decennier försökt att effektivisera handeln över Atlanten. Tullsatserna är redan låga på de flesta områden, så det viktigaste området att försöka strömlinjeforma är övriga handelshinder. Det handlar till exempel om regler och standarder för tillåtna varor och tjänster. Men det var först för sju-åtta år sedan som tanken på ett så omfattande avtal som TTIP började formuleras. Svenskt Näringsliv var en av de drivande i frågan, och 2011 kom det formella startskottet i form av ett beslut vid toppmötet EU-USA om att starta den process som skulle leda fram till beslutet år 2013 om att inleda förhandlingar.

TTIP står för Transatlantic Trade and Investment Partnership. Namnet bär flera signaler. Det är inte ett vanligt frihandelsavtal, eftersom det inte bara handlar om att sänka tullar (de är redan generellt sett låga, även om de kan bli ännu lägre – och helst bör tas bort helt). Det har fokus både på handel och på investeringar. Det är ett partnerskap, som avses bli ett djupt och långvarigt samarbete, som kommer att hålla dialogen i gång när det gäller produktregler och godkännande av standarder för varor och tjänster.

Både USA och EU har investerat tid, politisk kraft, prestige och idéer i hur man skulle kunna bygga upp partnerskapet. Det finns ett så kallat window of opportunity i TTIP-förhandlingarna. USA har i många år blivit mer och mer intresserad av handeln västerut över Stilla havet. Stora immigrationspopulationer, snabbt växande välstånd och handel, säkerhetspolitiska skäl – allt detta gör USA mer och mer orienterat mot Asien. Europa har ibland betraktats som en stagnerad ekonomi, ett museum över ett alltför tungfotat samhällssystem och så vidare.

Det är bra för Europa, både politiskt och ekonomiskt, att USA är engagerat i Transatlantiska frågor. Det vore mycket dåligt om förhandlingarna bröts eller fick lägre ambitionsnivå.

“TTIP would be an important impetus to the global economy as a whole. There is no better, closer, or more reliable partner for Germany and the European Union than the United States.”

Angela Merkel, Tysklands förbundskansler, maj 2014

TTIP can “...underline Europe’s relevance to a skeptical American public and political elite.”

Angela Merkel, Tysklands förbundskansler, maj 2014

4. Vad ingår i TTIP-förhandlingarna? Hur går de till?

TTIP är egentligen ett ramverk, med många olika delförhandlingar som pågår parallellt. Förhandlingar sker inom följande områden:

- Marknadstillträde (där ingår tullar, se avsnitt 5, och till exempel ursprungsregler).
- Regleringsfrågor (icke-tariffära handelshinder, se avsnitt 6 nedan).
- Gemensamma globala utmaningar (här ingår immaterialrätt och andra områden där TTIP söker lösningar som kan gynna hela WTO i framtiden).

Förhandlingarna sker i ett antal omgångar där både USA:s och EU:s förhandlingsteam har ett tydligt mandat. För EU:s del är det ministerrådet som antagit mandatet vilket offentliggjordes under hösten 2014. Europaparlamentet antog en resolution under våren 2013 där de folkvalda gav sin syn på de frågor som ingår i förhandlingarna. Med detta mandat, och med kännedom om Europaparlamentets syn, är det Europeiska kommissionen som står för alla de praktiska förhandlingarna. Högsta ansvarig inom kommissionen är handelskommissionären Cecilia Malmström. Hon har lovat Europaparlamentet att det ska få så mycket insyn i förhandlingarna som möjligt.

Handelspolitik är en så kallad exklusiv kompetens, det vill säga EU har ensamrätt att besluta. Det har under flera decennier inneburit att bara EU kan sluta handelsavtal för varor och tullar, ett enskilt medlemsland kan inte göra det. Men genom reformerna i Lissabonfördraget för fem år sedan tillkom två nya kompetenser i marginalen av detta. EU har numera exklusiv kompetens även för handel med tjänster och immaterialrättigheter, och EU har exklusiv kompetens även för investeringar – både FDI (Foreign Direct Investments) och klausuler om tvistlösning.

Artikel 207 i EUF-fördraget, det som brukar kallas Romfördraget, ger följande procedur för hur förhandlingar om handelsavtal ska gå till:

- Kommissionen tar initiativet.
- Europaparlamentet ger yttrande.
- Rådet antar ett mandat.
- Kommissionen förhandlar, stämmer av med rådet och Europaparlamentet under vägen.
- Färdigt resultat godkänns av rådet.
- Slutligt godkännande av Europaparlamentet.
- Om det är ett så kallat mixed agreement - alltså ett avtal som både innehåller odiskutabel EU-kompetens och element som ligger hos medlemsstaternas beslutsrätt (vilket frihandelsavtalet TTIP sannolikt kommer att bli, beroende på det exakta slutresultatets innehåll) - blir det även nödvändigt med godkännande i medlemsstaternas 28 nationella parlament.
- Det råder kvalificerad majoritet, det vill säga ingen vetorätt, vid omröstningarna i rådet - för allt utom audiovisuella tjänster och välfärdstjänster, som lyder under enhällighet och full vetorätt.

5. Tullarna - lättast att uppnå, men ger inte störst effekt

En viktig del av TTIP är att sänka eller helt ta bort de tullar som är kvar mellan våra regioner. Två i grunden liberala ekonomiska system som EU:s och USA:s har redan avskaffat det mesta av tullarna sinsemellan. Av de ekonomiska vinster som olika studier räknat fram att TTIP ska kunna ge på sikt är bara en femtedel att hänföra till sänkta tullar. 80 procent av vinsten ligger på andra områden. Samtidigt är det ibland alltför lätt att avfärda det som nästan meningslöst att försöka ta bort de tullar som är kvar. Det finns många exempel på att även små tullar får stor negativ effekt, och här ska tre aspekter lyftas fram som man inte alltid tänker på:

- I. Även en minimal tull ger *maximal byråkrati*.
- II. Tullars negativa effekt blir multiplicerad om det sker en *förädling i flera steg*.
- III. Tullars negativa effekt blir multiplicerad om de kommer *tidigt i tillverkningen*.

Minimal tull – maximal byråkrati: själva det faktum att en tull tas ut, även med försumbara procentsatser, innebär samma mängd pappersarbete både hos företaget och hos tullmyndigheten. Det måste trots allt slås fast vilken produkt det är, vilken mängd det är, vilket datum import ska ske, vilken exakt tullsats som ska tillämpas etc. Planerade kontroller och flygande inspektioner måste förekomma för att regelverket ska efterlevas. Frakter måste ibland hållas flera dagar (ibland längre) vid gränsen för kontroll. För ett litet exportföretag kan det här vara ett större hinder än själva tullsatsen.

Förädling i flera steg innebär att ett halvfabrikat eller en insatsvara först transporteras i en frakt – låt säga över Atlanten från USA till en fabrik i Sverige – för att därefter sätas ihop till en produkt som sedan ska exporteras – låt säga tillbaka till USA. I sådana fall tillämpas tull för varje deltransport över Atlanten. Europeiska kommissionen räknar med att en tredjedel av all handel över Atlanten är intern inom en och samma koncern. Det kan innebära just sådan kumulativ effekt av tullsatser. Modern handel är full med exempel på hur varor av effektivitetsskäl har ”gjort flera resor” mellan länder innan de är färdiga för slutkonsument. Beräkningar visar att nästan 60 procent av de tullkostnader som läggs på insatsvaror som importeras till Sverige belastar varor som exporteras. Tull läggs då på i flera led, och även små tullar kan få stor effekt.

Slutligen, en tull som tas ut *tidigt i processen* skapar en dyr bottenplatta för företaget, som påverkar alla senare påslag av lönekostnader, moms med mera. Också av detta skäl kan även små tullar få stor effekt.

6. Handelshinder - den stora frågan

Inom handelspolitiken brukar man tala om ”NTB:s”, eller non-tariff barriers to trade. Då menar man allt som gör handeln svårare, men som inte är en tull. Jämför beskrivningen i ett tidigare kapitel om de olika stegen i hur man kan bygga ett frihandelsområde – EU har till exempel ägnat betydligt mer förhandlingstid och tankearbete åt att göra produktregler med mera likadana, än att helt sonika ta bort tullar.

Men ju mer man kommer in på viktiga produktregler som handlar om miljö, hälsa, säkerhet, konsumentskydd, djurs välfärd och liknande samhällsfrågor, desto svårare brukar det bli att hitta rätt sätt att lagstifta på – och desto lättare för kritiker att måla upp ett värsta-scenario och göra gällande att det kommer att inträffa. Det visar också EU-erfarenheten. Därför är det inte förvånande att spekulationer om vad det kan innebära att ta bort handelshinder är den ena av två frågor som dominerar kritiken mot TTIP. Den andra är ISDS-klausulerna som vi återkommer till.

Redan den grundläggande frågan om det verkligen är bra att försöka ta bort handelshinder är kontroversiell. Här följer två citat från debatten om TTIP under 2014:

”TTIP (...) aims at removing trade barriers in a wide range of economic sectors to make it easier to buy and sell goods and services between the EU and the US.”

(Kommissionens hemsida, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>)

” – Det som kallas handelshinder är ofta något som vi har anledning att vara stolta över, sa Malin Björk (V) i paneldiskussionen mellan fyra EU-parlamentariker.”

(Miljömagasinet, <http://www.miljomagasinet.se/artiklar/141022-en-fri-och-rattvis-handel.html>)

Skälet till att två så vitt skilda synsätt kan förekomma är att begreppet ”handelshinder” är helt neutralt, det vill säga tar inte ställning till om det som hindrar handeln är något som är onödigt och lätt kan undanröjas, eller något som är en medveten politisk skyddsnivå för till exempel miljö eller djurskydd. Därför finns det all anledning att titta på två saker:

- Är det främst kloka skyddsnivåer som kommer att tas bort om frihandelsavtalet TTIP lyckas ta bort handelshinder?
- Hur kan man inom ramen för förhandlingarna eller processen som följer efteråt säkra att kloka skyddsnivåer inte hotas?

Vad är ett handelshinder? Några konkreta exempel på olika typer

- Energieffektivitet för vitvaror definieras och mäts på olika sätt, men med samma generella kravnivå – företagen måste ha dubbla produktionslinjer
- **osmarta krav**
- Krocktester för bilar måste ske två gånger på grund av skilda detaljkrav
- **osmarta krav**
- Ostar tillverkade av opastöriserad mjölk får säljas i EU, men inte i USA
- **olika kravnivå**
- Godkännandeprocessen för nytt läkemedel är i stora delar dubblerad
- **osmarta krav**

De fyra exempel vi valt är alla hämtade ur verkligheten. Vad vi vill visa upp är att det som i debatten drar till sig all uppmärksamhet – de situationer där det verkligen är olika kravnivå – långt ifrån är den enda typen av handelshinder. Fallen med olika kravnivå är få, och det är inte där huvuddelen av effektiviseringsvinsterna för företag finns att hämta.

Det främsta skälet till att det är så viktigt att undanröja handelshinder genom smarta lösningar för produktregler är för att underlätta handeln mellan EU och USA. Men det finns ett ytterligare skäl. Ju mer högteknologisk världen blir, desto större roll spelar standarder och tekniska plattformar. Det land, eller det rättsliga område, som är snabbast med att ”sätta standarden” för en ny teknologi har en enorm fördel för den kommande utvecklingen. Ta exemplet med storleken på containrar som används i all modern frakt.

På 1950-talet och 1960-talet var USA ledande på att sätta standarder och följaktligen blev det deras mått om 20 fot, 40 fot etc som blev normen för hur stora containrar ska vara. I dag måste alla följa den standarden för att kunna flytta containrar mellan fartyg, lastbilar, järnväg, lagerlokaler etc. Detta passar från början rätt illa för europeiska förhållanden. Men när standarden väl är satt är det dyrare att inte följa den.

Åt andra hållet gick det när mobiltelefonisystemen utvecklades, och GSM – som från början stöddes av europeiska företag, däribland Ericsson och Nokia – blev världsstandard. Där var det Europa som var snabbast och smartast, och satte standarden.

En förhoppning är nu att ett utbyggt samarbete om produktregler och standarder mellan USA och EU ska leda till att våra två regioner är smarta och snabba i framtiden. Vi har en likartad syn på många samhällsfrågor, och de lösningar som ett sådant samarbete kan ta fram är sannolikt bättre för miljö, konsumentskydd etc än vad som skulle vara fallet om standarder sätts i andra delar av världen, och vi tvingas följa dem.

Svenskt Näringsliv tycker

- Vi vill se ett TTIP som är ambitiöst och går långt i att ta bort dubbla krav och handelshinder.
- Tullar ska sänkas och helst tas bort helt, eftersom de hindrar handel både genom prispåslag och genom byråkrati.
- EU och USA har mycket att vinna på att sätta gemensamma standarder, som ofta blir vägledande även globalt.
- Förhandlingarna om TTIP är transparenta och förankrade på ett bra sätt.

7. Är TTIP slutet på förhandlingarna, eller bara början?

Det tar lång tid att försöka skapa en gemensam regelbok för produktkrav och standarder. För EU har det varit en process som tagit flera decennier, och som ännu inte är helt färdig. Därför är det inte realistiskt att tro att man på bara några år ska nå fram till att ha fört regelverket samman mellan EU och USA på ett sätt som innebär verklig skillnad på alla områden redan från dag 1, när avtalet träder i kraft. Istället får man se ett färdigt avtal som startskottet på ett fortlöpande arbete. Två saker gör att läget är avsevärt bättre med ett färdigt avtal, än utan ett sådant.

- Mekanismer kan förhoppningsvis ha kommit på plats som gör att man undviker att i onödan göra reglerna än mer olika.
- Dessa mekanismer kan också fungera så att man kan diskutera gemensamma lösningar på framtida nya utmaningar.

8. Är det verkligen så hemligt?

Internationella diplomatiska förhandlingar hålls regelmässigt bakom stängda dörrar. Det gäller för alla slags frågor. Vid många andra processer i samhället, av oerhörd vikt för oss medborgare, får vi inte heller vara med vid de avgörande ögonblicken. Ta Sveriges riksdag, som har slutna utskottsmöten – och det är ofta där politiken avgörs, debatten i kammaren efteråt blir mest en bekräftelse. Eller ta våra domstolar, där själva domstolsförhandlingen är öppen men det avgörande ögonblicket – överläggningen för domslutet – är hemligt. Ett tredje exempel: i oktober 2014 tillträdde en ny regering i Sverige, och statsminister Stefan Löfven presenterade en regeringsförklaring och en ministerlista. Det var kulmen på en flera veckor lång process av förhandlingar bakom stängda dörrar. Allt var hemligt till dess att det lästes upp i Riksdagen.

En fras som vi ofta hör från politiker är att ”vi förhandlar inte via media”. Det är en begriplig hållning. Det främsta skälet är förstås att man förhandlar sämre, och får mindre genomslag för sina krav, om man redan på förhand avslöjat sitt upplägg, sin taktik, sina ”fallback positions”. Om vi européer är måna om att vi ska få gott genomslag i TTIP-förhandlingarna för viktiga frågor om miljö, hälsa och säkerhet så är det förstås bäst om vi inte kräver att våra förhandlare redan från början avslöjar hela sin taktik för motparten via media.

Det finns kritik mot TTIP-förhandlingarna för att de skulle vara särskilt hemliga, mer hemliga än andra motsvarande förhandlingar – och att detta skulle vara tecken på att det finns något att dölja för medborgarna eller att det skulle vara något suspekt i görningen. Den kritiken är fel ute, av tre skäl.

- I själva verket är förhandlingarna om frihandelsavtalet TTIP öppnare än många andra förhandlingar, och öppnare än samtliga handelsförhandlingar som vi kan jämföra med – se faktaruta.
- Kritiken utgår ifrån att det är vi medborgare som ska hållas okunniga om förhandlingsbuden och taktiken, när det i själva verket ofta är motparten som inte ska veta allt om hur våra europeiska förhandlare lagt upp det.
- Som framhållits här ovan är det alltså inget unikt för just TTIP att stora delar av förhandlingarna och förberedelsedokumenterna är eller var hemliga.

Öppenhetsinitiativ om TTIP

- Redan från början hölls öppen debatt och omröstning i Europaparlamentet i maj 2013.
- Europeiska kommissionen har hållit ett antal stakeholder-rundor med representanter för civilsamhället - både företagaintressen och folkrörelser.
- Mandatet offentliggjordes i oktober 2014.
- Cecilia Malmström har annonserat en nystart för ökad öppenhet.

9. Hur går det slutliga godkännandet till?

När hela avtalstexten är färdigförhandlad ska den godkännas – hela processen beskrivs i avsnitt 4. Det är ett godkännande i flera steg, och med tre parlamentariska kontrollstationer:

- Först ska ministerrådet godkänna, och för svensk räkning sitter en minister med – men denna har först förankrat sig i Riksdagens EU-nämnd.
- Därefter ska Europaparlamentet godkänna.
- Slutligen lär detta avtal bli ett så kallat mixed agreement, där det ingår element som är nationell kompetens, och i så fall ska Sverige som enskilt land också godkänna avtalet, något som enligt vår grundlag kräver riksdagsbeslut även här.

Kritik om de ”hemliga” förhandlingarna hörs ibland även när det gäller godkännandeprocessen. Dels sägs den vara närmast meningslös, eftersom den inte kan leda till justeringar i texten, utan bara ett rent ja eller nej; dels sägs den vara svåröverskådlig eftersom det är stora textmassor och en komplicerad materia att bedöma. I sak är det förstås korrekt att godkännandet bara kan ge ett ja eller ett nej, och att det är stora textmängder. Så är praxis för alla internationella avtal som är någorlunda avancerade och omfattande – såsom Kyotoprotokollet om klimatet eller FN:s barnkonvention. Vi har aldrig hört argumentet att FN:s klimatarbete eller kampen för barnens rättigheter skulle vara på något sätt suspekta bara av det skälet. Men för TTIP väljer många kritiker att visa upp hur processen ser ut och sedan lägga till ”...och därför bör man vara emot!”

10. Hur förankras avtalet under resans gång?

Europeiska kommissionen sköter som sagt de dagliga förhandlingarna. Utöver det formella mandatet man inhämtat från ministerrådet samt med synpunkter från Europaparlamentet, har kommissionen använt flera metoder för att få bra underlag till vad man bör förhandla om.

- Man håller täta konsultationer med relevanta intressenter, vilket innefattar både företag och folkrörelseorganisationer och ideella organisationer, så kallade NGO.
- Man har haft särskilda konsultationer med företag som har omfattande handel – det är ju dessa som stött på hindren.
- Man har hållit särskilda skriftliga konsultationsrundor – den mest uppmärksammade var den sommaren 2014 om ISDS-mekanismen som gav 150 000 svar.
- Europaparlamentets ledamöter har rätt att få ta del av även de mest hemligstämplade dokumenten om själva förhandlingarna, men med tystnadsplikt.

Trots denna ganska ambitiösa policy för löpande kontakter får kommissionen regelmässigt höra att man är ointresserad av medborgarnas åsikter och att man väljer att bara lyssna på storföretag. Det är inte sant. Dessutom kritiseras ibland den skriftliga konsultationen om tvistlösningsmekanismen ISDS för att man inte redovisar vart och ett av de inkomna svaren separat, utan har valt att klumpa ihop en stor mängd identiska svar, som initierats av smart kampanjarbete hos organisationer som av olika skäl motsätter sig ett avtal. Det kan noteras att av de 150 000 svaren på konsultationen var det bara 700 respondenter som själva någonsin gjort en investering över Atlanten. Vidare har kommissionen – av kapacitetsskäl som man får ha förståelse för – inte haft möjlighet att verifiera att de långt över 100 000 svaren från privatpersoner inte även innehåller vissa dubletter, där en och samma person kan ha sänt samma svar flera gånger. Det kan också noteras att det kom in 52 000 svar från Storbritannien, 32 000 svar från Österrike – men bara 125 svar från Sverige.

11. Mandatet och tidtabellen

Mandatet för förhandlingarna om frihandelsavtalet TTIP fastställdes i maj 2013. Det innehåller tre stora avdelningar, som beskrivs i avsnitt 4. Förhandlingarna utförs i ett antal rundor, där den sjunde rundan hölls i början av oktober 2014 och den åttonde planeras till februari 2015. Många gör dock bedömningen att det kommer att dröja längre än så. Enligt den förhoppning som ofta uttalats ska ett färdigt avtal finnas färdigt till jul 2015.

Men det är bara början. Därefter följer en tidskrävande demokratisk förankring, som beskrivits ovan. Lägg därtill att på flera besvärliga regulatoriska områden kommer TTIP att vara startskottet och inte målsnöret, vilket vi skrivit om i avsnitt 7. Att det är besvärligt och att det tar tid får inte skymma bilden av att det är oerhört viktigt för näringslivet och därmed för jobben i Europa.

Särskilt om investeringar och ISDS i mandatet

En del av mandatet handlar om investeringar. Handel, att köpa och sälja av varandra, är ett jämförelsevis lätt åtagande för ett företag. Företaget kan ofta ganska fort avsluta affären om det visar sig bli problem, och behöver inte låsa sina pengar på samma sätt som om vid en investering. En investering är ett tyngre finansiellt åtagande där det ofta krävs lång tid av lyckosam utveckling för att det ska bli lönsamhet.

Det finns därför starka skäl att se till att företag inte blir avskräckta från att investera. Affärsrisker såsom fallande eller stigande priser eller ändrat konsumentbeteende är företagen vana vid att hantera. Men politiska risker, att en investering plötsligt kan bli olönsam eller värdelös på grund av ändrade villkor för statliga tillstånd eller liknande, är ett svårare problem att hantera.

Alla länder vill attrahera investeringar. Investeringar ger jobb och tillväxt. Den djupa integration som vi talar om mellan Europa och USA bygger på att det ska vara lätt och lönsamt att investera hos varandra. Investeringsbesluten måste ta hänsyn till alla krav som finns rörande miljö, hälsa, säkerhet, arbetsrätt och liknande, men de ska helst inte utöver detta behöva drabbas av obehagliga överraskningar som i efterhand ändrar villkoren.

Därför finns det en särskild del av TTIP-förhandlingarna som handlar om investeringskydd och en särskild klausul, kallad ISDS. Klausulen ska ge möjligheter att få sin sak prövad i en skiljenämnd om man som investerare tycker att man blivit orättvist behandlad av myndigheterna i landet där man investerat.

Syftet är alltså gott – att öka viljan att investera och att därmed få fler jobb och bättre tillväxt. Men var gränsen ska gå för när man kan stämma eller inte diskuteras. Tvistlösningsmekanismen ISDS har utsatts för mycket kritik, och mycket av den kritiken är kraftigt överdriven. Vi har därför i en bilaga gått igenom ISDS-frågan mer systematiskt.

Mandatet går att läsa online här:

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>

12. Vilka fördelar kan TTIP ge?

Här ska vi bara översiktligt visa exempel på fördelar – i övrigt finns en utmärkt sammanställning på sidorna 48–49 i skriften ”Transatlantiskt partnerskap – vad, hur och varför?” som skribenten Anders Johnson tagit fram åt Svenskt Näringsliv.

Tillväxten

Flera studier visar på ökad ekonomisk aktivitet när handelshinder tas bort. Dels finns det en stor mängd generella sådana studier – och forskarvärlden är enig i åsikten att handel generellt ger ökad tillväxt. För TTIP specifikt finns det dels studier på Europeanivå gjorda av till exempel think-tanken Centre for Economic Policy Research/CEPR, dels svenska studier av expertmyndigheten Kommerskollegium.

Jobben

Medan forskarna är helt överens om att ökad handel ger tillväxt, så är det desto svårare att visa det vetenskapliga generella sambandet mellan ökad tillväxt och fler jobb. Men här finns det vittnesbörd från företagares verklighet att peka på. En opinionsundersökning som Svenskt Näringsliv låtit göra via institutet IPSOS, där man frågat 690 små och medelstora företag om effekterna av att ta bort tullar, riva handelshinder eller öka den juridiska tryggheten visar på tydliga effekter i form av förutsättningar för nya, riktiga jobb.

Framtidstron

En inte oviktig anledning till att det är viktigt med frihandelsavtalet TTIP är att varken den amerikanska eller den europeiska ekonomin ännu återhämtat sig riktigt efter krisåren. Alla åtgärder som kan ge en känsla av nytändning är därför inte bara allmänt positiva, utan direkt nödvändiga. Här vet vi att den signalverkan som följer av öppnare handel, borttagna tullar etc spelar stor roll.

”Jag har inte sett någon annan reform på många år, som gett så tydliga positiva effekter på nya jobb i småföretagen som ett ambitiöst handelsavtal med USA. Det ger nämligen nya jobb utan att det behöver kosta något!”

Magnus Larsson, VD Expander Business Consulting

Bekämpa byråkrati - "dubbla krocktester"

De exempel på handelshinder som vi lyft fram i avsnitt 6 har en sak gemensamt. De bygger på i botten rimliga och legitima krav som lagstiftaren har på frågor som krockssäkerhet, energieffektivitet, konsumentskydd med mera. Men de blir onödigt byråkratiska när de skiljer sig mellan de två viktiga marknaderna. Därför blir en av fördelarna med ett starkt frihandelsavtal inte bara att företagen kan göra mer affärer, och anställa fler, utan även att våra statliga utgifter kan minska för sådan onödig byråkrati. Varje gång det krävs dubbla tester eller dubbla mätningar så involverar det förstås dubbla uppsättningen stats-tjänstemän eller provningsföretag som ska utföra kontrollen.

Sätta sunda standarder

Ett lyckat frihandelsavtal kan bli världsledande i att sätta normer och standarder för moderna produkter. Erfarenheten visar att när EU och USA tillsammans kommer överens om en standard, då följer Asien, Latinamerika och Afrika efter. Därmed skulle vi på sikt kunna få globalt genomslag för våra uppfattningar om rimligt miljöskydd, rimligt djurskydd, rimlig kemikaliehantering, rimlig konsumentssäkerhet.

Behåll vår "deep integration"

EU och USA mår bra av att handla med varandra. Men vi är inte de enda för varandra. USA blickar ofta västerut och betonar handeln över Stilla havet. EU har sina historiska band med många länder utanför vår kontinent, plus en ökande handel med Kina, övriga Asien, Afrika etc. Men EU och USA har något mer gemensamt, nämligen våra grundläggande värderingar. Sådan "djup integration" av våra samhällen kan främjas av ett handelsavtal.

Ge momentum åt det multilaterala

WTO-förhandlingarna för ett världsomspännande handelsavtal, den så kallade Doha-rundan, är fortfarande en principiellt högprioriterad fråga för både USA och Europa. Men förhandlingsläget är låst, och det är ett av skälen till att TTIP behövs. Dessa två processer behöver inte förhindra varandra. Tvärtom skulle det kunna bli en skjuts åt handelsförhandlingarna inom WTO om världens två största ekonomiska block kan visa god vilja och ett konkret förhandlingsresultat. De lösningar vi kommer fram till kan användas som modell för att blåsa nytt liv i Doha-rundan. Den amerikanska forskaren Dan Hamilton vid Johns Hopkins University har till exempel föreslagit att TTIP borde kunna formuleras så att andra länder och block får möjlighet ansluta sig i efterhand.

13. Kritiken

Debatten om frihandelsavtalet har hos olika ideella organisationer (NGO:er) kommit att fokusera på möjliga risker och problem. Det är begripligt, och det är en legitim oro som ofta lyfts fram. Därför lägger vi till två bilagor i denna skrift. En bilaga som kallas ”11 myter om TTIP” och som tagits fram av Svenskt Näringsliv och Dansk Industri, och en bilaga som utgör en genomgång av tvistlösningsmekanismen ISDS.

Men här följer också en beskrivning av de fem huvudtyperna av kritik mot frihandelsavtalet, som det är ganska lätt att bemöta med fakta. Även på detta område kan det hänvisas till skriften ”Transatlantiskt partnerskap – vad, hur och varför?”, denna gång sidorna 49–52.

1. Principiell kritik mot frihandel, marknadsekonomi, företag eller tillväxt.
2. Påståenden om sänkta krav för miljö, folkhälsa, konsumentskydd eller djurskydd.
3. Påståenden om krav på privatiseringar, effekt på arbetsrätt med mera.
4. Kritik mot själva förhandlingsmetoden.
5. Kritik mot ISDS-klausulen.

1. Principiell kritik mot frihandel, marknadsekonomi, företag eller tillväxt

Den första typen av kritik handlar om att misstänkliggöra TTIP-förhandlingarna när kritikerna egentligen är emot frihandel eller marknadsekonomi som sådan. Det är förstås begripligt. Om man tycker illa om fri företagsamhet eller marknadsekonomi, då tycker man förstås illa om ett avtal som förstärker företagsamheten, tillväxten och marknadsekonomien. Men det är en lite märklig debatt att föra – de politiska partier som förespråkar en helt annan ekonomisk ordning brukar få helt marginella röstandelar i allmänna val. Då blir det inte så legitimt att försöka stoppa frihandelsavtalet bara av det skälet.

Lite åt samma håll går den kritik som handlar om att förespråkarna skulle ha kraftigt överdrivit de positiva effekterna. Trots att det råder enighet i forskarvärlden om att handel ger tillväxt, och att mer handel ger mer tillväxt, så letar motståndarna med ljus och lykta efter de enstaka påståenden som söker påvisa motsatsen. Det finns sådana exempel, men att lyfta fram dessa är inte en adekvat presentation av forskningsläget.

2. Påståenden om sänkta krav för miljö, folkhälsa, konsumentskydd eller djurskydd

Det viktigaste här är det som vi beskrivit i avsnitt 6, om hur man måste förstå att det man vill uppnå inte är lägre krav, utan smartare krav. På punkt efter punkt finns det en oro hos kritikerna som helt bygger på missuppfattningen att förhandlingarna skulle sikta på sänkta krav. Detta finns på båda sidor av Atlanten och gäller allt ifrån ”fracking” och kemikalier till opastöriserade ostar, klordoppade kycklingar, GMO-kött, antibiotika-kött, hormonkött, galna-ko-sjukan och farliga ämnen i leksaker.

EU:s mandat till förhandlarna säger att TTIP ska bygga på principen att både USA och Europa har kvar rätten

“...to take measures necessary to achieve legitimate public policy objectives on the basis of the level of protection of health, safety, labour, consumers, the environment and the promotion of cultural diversity...”

3. Påståenden om krav på privatiseringar, effekt på arbetsrätt med mera

Frihandelsavtalet TTIP innebär inget krav på att vissa verksamheter måste privatiseras eller konkurrensutsättas. Påståenden om sådana krav hördes inom Europa när EU:s tjänstedirektiv skulle antas, och det var inte sant då heller. Frihandel kräver inte att viktiga kommunala eller statliga uppdrag måste hanteras på det ena eller andra sättet – det bestämmer man över i respektive land. TTIP kommer inte att innebära att områden måste privatiseras eller konkurrensutsättas – men om man väl öppnar upp, så får konkurrensen inte stanna vid gränsen.

När det gäller arbetsrätt är det lätt att hänvisa till det tydliga stödet för TTIP från alla de tre fackliga centralorganisationerna i Sverige – och där vi vet att dessa både har granskat, och kommer att fortsätta granska, alla effekter av avtalet.

I Storbritannien rasar en infekterad debatt om det nationella statliga sjukvårdsprogrammet, NHS. Det påstås helt utan grund att en hemlig plan skulle gå ut på att amerikanska sjukvårdsföretag skulle ta över. Men TTIP kommer inte att tvinga fram några privatiseringar. Om Storbritannien skulle vilja privatisera NHS så får man dock inte förbjuda andra europeiska länder (i dag) eller USA-baserade företag (i morgon) att till exempel lägga bud på att driva sjukvård. Alla sådana anbud över gränserna måste givetvis följa nationella kvalitetsnormer samt även principer om att vården ska vara skattefinansierad och eller liknande.

4. Kritik mot själva förhandlingsmetoden

De ”hemliga förhandlingarna” är en ytterligare kritikpunkt, och den har behandlats utförligt i avsnitt 8.

5. Kritik mot tvistlösningsmekanismen ISDS

Den mest ihållande kritiken mot TTIP handlar om just investeringsskyddet. Det är en fråga som blivit föremål för en särskild konsultationsrunda hos allmänheten, och det är en fråga som kritikerna menar borde vara lätt att bara lyfta ut ur avtalet. Svenskt Näringsliv har uppfattningen att detta vore helt fel. Kritiken är kraftigt överdriven och investeringsskyddet är inte ytterst till för att underlätta för företagen att göra investeringar, det är till för tillväxten i värdlandet. Vi har beskrivit detta i avsnitt 11, och i bilaga 2 har vi en genomgång av vilka verkliga effekter en ISDS-klausul kan ha.

Bilaga 1:

11 myter om frihandelsavtalet TTIP

1 Ett hot mot demokratin?

EU:s förhandlingar med USA om ett Transatlantiskt partnerskap för handel och investeringar (TTIP) grundar sig på ett mandat som har godkänts av demokratiskt valda ledare för EU:s medlemsländer. När förhandlingarna är slutförda kommer alla avtalstexter att publiceras, och det slutgiltiga handelsavtalet måste godkännas både av alla EU:s medlemsländer och av Europaparlamentet.

2 Ett hot mot Sveriges möjlighet att lagstifta om skydd för liv, hälsa och miljö?

Ett avtal kan inte inskränka ett lands rätt att lagstifta som det själv vill. Så kallade *investeringsskyddsregler* (ISDS) är till för att i sista hand ge företag som får sin egendom beslagtagen utan ersättning rätt att kräva det. Inget land har såvitt känt avstått lagstiftning av rädsla för detta. Talet om att företag skulle kunna stämma en stat på grund av utebliven vinst är felaktigt. Det nysst förhandlade avtalet mellan EU och Kanada innehåller till exempel klara undantag från ersättningsrätt när en lagstiftning rör hälsa, säkerhet och miljö.

3 Ett hot mot den offentliga servicen?

EU:s medlemsländer bestämmer själva om de vill eller inte vill lägga ut allmännyttiga tjänster som vård, utbildning, allmän infrastruktur och vattenförsörjning på entreprenad till privata serviceföretag. Redan nu har ett antal medlemsländer i EU valt att låta privata företag leverera sådana tjänster, medan andra valt att inte göra det. TTIP kommer inte att ändra på det förhållandet.

4 Ett hot mot livsmedelssäkerheten?

TTIP kommer inte att innebära att livsmedelsprodukter som är förbjudna på EU-marknaden plötsligt kommer att bli tillåtna. EU-kommissionen har konsekvent understrukt att produkter som hormonbehandlat kött, klortvättad kyckling och nya genmodifierade produkter inte kommer att tillåtas på EU-marknaden – EU-kommissionens förhandlingsmandat förbjuder helt enkelt ett sådant resultat. Samtidigt kommer USA inte att tillåta ett antal europeiska matprodukter (till exempel vissa ostprodukter) på den amerikanska marknaden, eftersom de inte uppfyller USA:s hygienstandard.

5 Ett hot mot miljön?

TTIP kommer inte att medföra att EU:s miljönormer sänks. EU-kommissionens förhandlingsmandat förbjuder ett sådant resultat. TTIP kommer däremot tillåta att tillsynsmyndigheter samarbetar för att få bort onödiga och repetitiva tillståndprocesser och onödiga krav för produktstandarder, när vi har samma nivå på miljöskyddet på båda sidor av Atlanten. Det kommer att resultera i en mer ändamålsenlig och effektiv reglering, vilket i sin tur kommer att innebära ett i praktiken bättre skydd för konsumenter och arbetstagare.

6 Ett hot mot klimatet?

TTIP kan antas innebära en mycket marginell ökning av koldioxidutsläppen, som en följd av ökad produktion, transport och konsumtion. Denna ökning av utsläppen kommer sannolikt att kompenseras av effektivare produktion och distribution, vilket leder till att avtalets påverkan på miljön minskar.

7 Ett hot mot arbetstagarnas rättigheter?

TTIP kommer inte att undergräva arbetstagarnas rättigheter i EU eller i USA. Istället kommer det att förstärka skapandet av nya arbetstillfällen både i EU och USA och säkerställa att vi inte förlorar ännu fler jobb till Asien. TTIP beräknas skapa 1,3 miljoner nya jobb i EU och 1,1 miljoner nya jobb i USA.

8 Ett hot mot den personliga integriteten?

TTIP kommer inte att ifrågasätta sådana grundläggande rättigheter i EU som yttrandefrihet och informationsfrihet och det kommer inte att hämma några EU-förordningar som rör datasäkerhet och dataskydd. Överföring, lagring och behandling av data är oundgängligt för 2000-talets ekonomiska verksamhet. För att säkerställa tilliten hos användarna är det absolut nödvändigt att villkoren för gränsöverskridande dataflöden är i överensstämmelse med de datasäkerhetsstandarder och de regelverk som tillämpas i det land där den som datauppgifterna gäller är bosatt i.

9 Ett hot mot finansiell kontroll?

TTIP kommer inte att sänka nivån på regleringen av finanssektorn. Istället kommer ökat samarbete mellan finansiella tillsynsmyndigheter på båda sidor av Atlanten att möjliggöra snabbare och konsekventare implementering av finansiella reformer i linje med den inriktning som G-20 länderna är överens om. Den senaste finanskrisen har visat hur viktigt det är att ha ett brett och samordnat synsätt bland världens ledande ekonomier när det gäller regleringen av finansiella tjänster. Detta ligger i konsumenternas och skattebetalarnas intressen och kommer inte att leda till en avreglering av finansmarknaden utan istället till ett mer sammanhållet regelverk.

10 En hemlig överenskommelse?

EU:s medlemsländer, EU-parlamentet och andra inblandade parter blir regelbundet informerade om läget i förhandlingarna av EU-kommissionen. Kommissionen har också tillsatt en rådgivande grupp sammansatt av representanter för konsumenter och representanter från miljöförrelsen, näringslivet och fackföreningsrörelsen för att assistera förhandlare och förse förhandlingsprocessen med indata. EU-handlingar som berör olika branscher (till exempel kemi-, kosmetik- och bilbranschen) har publicerats av EU-kommissionen. Utöver det har offentliga samråd genomförts, både innan förhandlingarna påbörjades och under det att de pågick, som till exempel innefattar en metod för tvistlösning mellan investerare och stat. Men, som i alla förhandlingar är detaljerna i förhandlingsstrategin konfidentiella för att säkerställa att man ska kunna åstadkomma bästa möjliga resultat.

11 Ett farligt exempel för resten av världen?

Syftet med TTIP är inte att sänka normer eller skyddsnivåer, inte heller att utestänga andra handelspartners från den transatlantiska marknaden. Tvärtom kommer TTIP att innebära effektiva och moderna normer och åstadkomma högsta möjliga nivå för skydd för konsumenter, arbetstagare och för miljön. Genom mer enhetliga normer gör vi det enklare för företag speciellt i utvecklingsländer att kunna sälja till den transatlantiska marknaden.

Bilaga 2: Fakta om investeringsskyddsregler

Investeringskyddsregler - Investor-to-State Dispute Settlement (ISDS)

Allmänt

EU:s förhandlingar med USA om ett Transatlantiskt partnerskap för handel och investeringar (TTIP) grundar sig på ett mandat som har godkänts av demokratiskt valda ledare för EU:s medlemsländer. När förhandlingarna är slutförda kommer alla avtalstexter att publiceras, och det slutgiltiga handelsavtalet måste godkännas både av alla EU:s medlemsländer och av Europaparlamentet.

Här gör vi inte en total genomgång av det rättsliga institut som ISDS utgör. Syftet är att i korthet;

- a. belysa betydelsen av ISDS för det europeiska näringslivet i stort och för Sverige i synnerhet,
- b. bedöma den relativa vikten för det svenska och europeiska näringslivet av att ett TTIP-avtal innehåller sådana regler, och
- c. föreslå vilka modifieringar i nuvarande regler som skulle kunna göras för att bilägga de farhågor som luftats beträffande möjliga ingrepp i staters demokratiska beslutsfattande.

Varför är investeringsskyddsregler och ISDS viktigt för näringslivet?

a. ISDS betydelse för det europeiska näringslivet och för Sverige

Internationell handel befrämjar välståndsutveckling, och utgör ett tacksamt föremål för beskattning. Osäkerhet och brist på fasta rättsliga institutioner hämmar handeln och minskar därmed företags utsikt till vinst och staters förväntade skatteunderlag. Redan för hundratals år sedan började därför stater att ingå avtal om vänskap, handel och sjöfart. Dessa avtal utgjorde grunden för det som senare kom att utvecklas till bilaterala investeringsskyddsavtal, så kallade Bilateral Investment Treaties – BIT. Det är uppenbart att risken att få sin utländska investeringstillgång exproprierad (beslagtagen, förstatligad eller dylikt) utan godtagbar ersättning, eller utsatt för diskriminerande åtgärder i värdstaten, minskar företags vilja att investera i andra

länder. Det kan därmed antas hämma den ekonomiska utvecklingen för både företag och värdlandet. Det är i teoretisk mening svårt att entydigt belägga positiva ekonomiska effekter av BIT, eftersom alltför många antaganden i en kalkyl måste bli kontrafaktiska, det vill säga det går inte att göra ett praktiskt experiment där man både har och inte har ett BIT mellan samma länder. Det är också mycket svårt att jämföra länder som har BIT med länder utan, eftersom förhållanden aldrig är lika. Däremot talar den rikliga förekomsten av BIT entydigt för att de anses vara gynnsamma för båda parter, annars hade de knappast varit så många som de är.

Ursprungligen slöts BIT mest mellan utvecklade länder och utvecklingsländer. Under senare år har dock en mängd avtal slutits också mellan länder på relativt sett jämställd ekonomisk nivå, till exempel mellan Sverige och före detta medlemmar i COMECON/Warszawa-pakten. Därtill kommer att ett antal stora så kallade övergångsekonomier, till exempel Brasilien, Indien och Kina, får en allt större tyngd i det inter nationella ekonomiska systemet och drar till sig en allt större andel av de internationella investeringsströmmarna. Behovet av rättsligt skydd mot otillbörliga ingrepp i äganderätten i dessa länder ökar därmed. Men också mellan redan fullt utvecklade ekonomier verkar behovet av investeringsskydd att öka. Anledningen är både att den totala storleken på investeringar i sådana länder är enorm, och att stora politiska ingrepp i företagets verksamhet blir allt vanligare – även sådant som kan betecknas som de facto-expropriering utan ersättning verkar bli vanligare. En ytterligare komplicerande faktor är att den rättsstatlighet och rättstrygghet, som vi i västvärlden ofta självgott tror oss ha, i realiteten inte alltid föreligger. Jurysystemet i USA skulle kunna resultera i mannamån till nackdel för utländska företag vid en konflikt mellan dessa och till exempel en delstat. I länder utanför EU är förtroendet för rättsystemets oberoende i EU-länder inte alls så starkt som vi själva föreställer oss, särskilt inte när det är fråga om en tvist mellan ett utländskt företag och en stat.

OECD-ländernas¹ samlade direktinvesteringstillgångar i utlandet uppgick 2012 till 41 procent av deras BNP. Svenska företags utlandstillgångar uppgick samma år till hela 77 procent av BNP². Ett antal länder i EU; Luxemburg, Belgien, Irland och Nederländerna, har utländska tillgångar som överstiger 100 procent av BNP – från 289 till 128 procent. EU hade sammanlagt 66 biljoner kronor i utländska direktinvesteringstillgångar, varav ”lilla” Sverige stod för 2728 miljarder kronor. Bjässarna i EU är Storbritannien, Frankrike och Tyskland med respektive 12,1-10,4-10,4 biljoner kronor i utlandstillgångar.

Det finns i hela världen för nuvarande omkring 3000 BIT eller investeringsskyddskapitel i frihandelsavtal. Efter hand har just ISDS kommit att bli den föredragna

¹ OECD är en samarbetsorganisation för de mest utvecklade ekonomierna i världen. Det står för Organization of Economic Cooperation and Development.

² BNP = Bruttonationalprodukt, är det samlade värdet av all produktion i ett land under ett år.

tvistlösningsmekanismen. En stark anledning är bland annat att möjligheten för det enskilda företaget att vända sig direkt mot den stat man anser har brutit mot avtalet, utan att blanda in sitt eget lands regering, undviker en politisering av investeringstvisiter. Stater vill mycket ogärna störa de mellanstatliga relationerna på andra områden, som oftast är viktigare än ett enskilt ersättningsärende. En annan anledning är att en skiljedom i ISDS-fall är möjlig att göra rättsligt gällande i 150 stater, enligt ett internationellt avtal från 1958 – den så kallade New York-konventionen. OECD har uppskattat att 93 procent av alla BIT innehåller bestämmelser om ISDS.

Enligt FN-organisationen UNCTAD³ har hittills 98 stater utsatts för 568 anspråk där ISDS utgjort grunden för det klagande företags talerätt. (Detta kan jämföras med WTO⁴ där hittills 478 mål anhängiggjorts för tvistlösning – alltså fall där stater ansett det så viktigt att skydda sina handelsintressen att de gått rättsligt tillväga gentemot en annan stat.)

Av ISDS-fallen har i skrivande stund 274 avgjorts; 43 procent till förmån för den inblandade staten, 31 procent till förmån för det klagande företaget, och i 26 procent av fallen har parterna ingått förlikning. Tre internationella avtal står för en betydande andel av de anhängiggjorda fallen; NAFTA 51 fall (North American Free Trade Agreement), ECT 42 fall (Energy Charter Treaty, för övrigt grunden för en talan som Vattenfall nu för mot Tyskland) och BIT-avtalet Argentina-USA 17 fall. Dessutom har 72 fall sitt ursprung i BIT mellan EU-medlemsstater. Investerare från utvecklade länder står för majoriteten av klagomålen. Hittills härrör 125 klagomål från USA, 61 från Nederländerna, 42 från Storbritannien och 39 från Tyskland.

Från EU sammanlagt härrör 225 klagomål, och under de senaste 30 åren har fler sådana anförts från EU-länders företag än från USA:s. Det är inte bara stora företag som använder sig av ISDS – en OECD-studie visar att 22 procent av klagomålen anföras av individer eller små företag. Mellanstora och stora företag står för 50 procent av fallen och för de resterande 28 procent finns ingen offentlig information om den klagande parten.

Av det ovan anförda framgår att ISDS på inget sätt är en försumbar komponent i skyddet av utländska investeringstillgångar. Tvärtom framstår det som ganska anmärkningsvärt att företag i fler än 500 fall de sista decennierna ansett sig som så misshandlade att de gått till skiljeförfarande. Företags första instinkt brukar som bekant vara att försöka lösa tvister i godo, i all synnerhet om motparten är en stat, med den makt och de resurser som en stat förfogar över – också en liten stat är oftast

³ United Nations Conference on Trade and Development.

⁴ WTO, världshandelsorganisationen. WTO sliter bland annat tvister mellan medlemsländerna.

stor i förhållande till ett företag. Därtill kommer att företag måste beakta risken för att eventuell framtida verksamhet i den berörda staten blir påverkad negativt – statliga byråkratier har enorma reella möjligheter att trakassera eller hindra ett företag. En svartlistning de facto är i många länder ett inte osannolikt resultat av en talan på grundval av ett investeringskyddsavtal.

Ett mycket uppmärksammat exempel i närtid är Argentinas beslut att, utan adekvat ersättning, förstatliga det spanska företaget Repsols tillgångar i landet (majoritetsandelen i oljebolaget YPF). Värdet av Repsols tillgångar i Argentina beräknades av Repsol självt till 10,5 miljarder \$. Repsol startade processen att dra Argentina inför en skiljenämnd, enligt det bilaterala investeringskyddsavtalet mellan Argentina och Spanien, men accepterade till slut en förlikning där man erhöll 5 miljarder \$ (i argentinska statspapper) för sina aktier. Hade det inte funnits något BIT att åberopa så hade Repsol sannolikt fått mycket svårt att utverka någon slags kompensation över huvud taget.

57 procent av 274 fall har som ovan framgått avgjorts till det klagande företagets förmån eller medfört förlikning. Det är således 156 fall där en stat, helt eller delvis, uppenbart brutit mot sina skyldigheter att inte expropriera utan ersättning eller att inte diskriminera. Sannolikt är antalet verkliga fall av diskriminering eller utebliven/otillräcklig ersättning vid expropriation eller dylikt långt högre. Bilaterala investeringskyddsavtal, med eller utan ISDS, framstår därför som ett nödvändigt (om än inte tillräckligt) avskräckningselement gentemot stater med bristande tradition av rätts-säkerhet. Eftersom ISDS-instrumentet innebär ett minimum av statlig inblandning ökar företagens reella möjligheter att göra sina rättigheter gällande. Om ett företag först måste förmå den egna staten att väcka talan mot värdstaten så inses det lätt att sannolikheten för att ett klagomål ska få effekt minskar drastiskt. Stater är som regel mycket obenägna att skapa konflikter med andra stater. Möjligheten att få ersättning för ett brott mot ett investeringskyddsavtal skulle därmed också minska drastiskt. Att framdeles avstå från ISDS förefaller sammantaget att inte ligga i företagets intresse.

Varför behöver vi investeringskyddsregler med ISDS i förhållande till USA?

b. Betydelsen av ISDS i TTIP

För svenska företags vidkommande är USA den för nuvarande i särklass största investeringsmarknaden, med hela 425 miljarder kronor i tillgångar 2012. (Investerings-tillgångarna i Kina uppgår till 50 miljarder kronor.) USA:s relativa betydelse har dessutom ökat markant över tid: 2008 var våra tillgångar där 341 miljarder kronor (Finland, som nu ligger på andraplats, då 347), 2009 var siffran 358 miljarder (Finland 324), och 2010 hade den gått upp till 412 miljarder (Finland 286). USA är också den största investeringsmarknaden för EU totalt sett, med omkring 1,5 biljoner Euro i tillgångar 2011. USA-företag har ungefär lika stora tillgångar i EU.

USA är en rättsstat, men det kan inte uteslutas att politiken i en framtid helt eller delvis drivs mot en riktning av fientlighet gentemot utländska företag (jämfört med de protektionistiska bestämmelserna om ”Buy American” som infördes under finanskrisen). Särskilt på delstatsnivå kan det inte uteslutas att man fattar politiska beslut avsedda att specifikt gynna amerikanska företag, och därmed diskriminerar europeiska företag. Förvisso kan ett europeiskt företag i ett sådant fall möjligen inleda en rättsprocess med krav på ersättning i amerikansk domstol, men väl att märka är att inhemska domstolar inte automatiskt är förpliktade att iaktta USA:s internationella åtaganden. Det amerikanska systemet med juryer i civilmål är också en komplicerande faktor. Juryer består inte av rättssakkunniga och anses i ganska betydande utsträckning att låta sig vägledas av känslor. Detta lär inte gagna ett europeiskt företag. Enbart volymen av europeiska investeringar skulle därmed kunna motivera att EU inom ramen för TTIP skaffar sig en återförsäkring i form av ett investeringsskyddsavtal. (Ett antal öst-europeiska länder i EU har redan BIT med USA.) Som anförts ovan under *a.* vore det också mest ändamålsenligt att låta ISDS bli det avsedda tvistlösningsinstrumentet.

Utöver den bilaterala relationen med USA så måste vi också beakta de externa konsekvenserna av att ett TTIP-avtal eventuellt inte innehåller investeringsskyddsregler, eller i vart fall avstår från ISDS-instrumentet. EU förhandlar för nuvarande ett investeringsskyddsavtal med Kina. Oavsett om EU får ett BIT med USA eller ej, så lär Kina vara villigt att sluta ett BIT med oss – kinesiska företag blir allt mer aktiva som internationella investerare och kommer att ha ett ökande behov av skydd. Den springande punkten är ISDS. Om vi inte har ISDS med USA så minskar sannolikheten av att Kina skulle godta ISDS i ett avtal med EU. Mot den bakgrunden, och mot bakgrund av att Kina inte är den enda uppstigande ekonomi som EU har att förhålla sig till i framtiden, är det ett starkt strategiskt intresse för svenska företag att ISDS blir en del av TTIP.

Vilka ändringar i nuvarande system skulle kunna vara möjliga för att bilägga farhågorna mot ISDS

c. Vilka justeringar i nuvarande ISDS-regler vore acceptabla för Svenskt Näringsliv?

Utan ett investeringsskyddskapitel är det mycket osannolikt att USA över huvud taget kommer att gå med på ett avtal. Vi utgår därför från att ett TTIP-avtal kommer att innehålla ett sådant. Eftersom tvistlösningskomponenten blir avgörande för företagens möjlighet att på egen hand kunna väcka talan vill vi att ISDS ska bli den valda lösningen också i TTIP. ISDS i sin nuvarande tappning har dock mötts av kritik på olika områden. Vi kan tänka oss ett flertal åtgärder avsedda att bilägga de farhågor som framförts. Det finns dock ett antal förslag som vi inte anser ändamålsenliga – de skulle bara göra instrumentet tandlöst.

Kritiken mot ISDS baseras i allt väsentligt på föreställningen att ISDS innebär ett ingrepp i staters möjligheter att lagstifta, och att ISDS därmed skulle utgöra ett hot

mot till exempel åtgärder avsedda att skydda människors och djurs hälsa, och miljön i största allmänhet. Stater skulle på grund av rädsla att ådra sig skadeståndsskyldighet i ISDS-förfaranden dra sig för att lagstifta, så kallad regulatory chill. Argumentet är nästan, men inte helt, grundlöst. Ett antal länder är nu på väg att dra sig ur BIT av denna påstådda anledning, bland annat Indonesien och Sydafrika. Det har också framförts att själva skiljedomsprocessen inte är transparent, och att utanförstående intressen inte tillgodoses. (Vissa tror att ISDS kan utnyttjas för att tvinga fram privatiseringar av verksamheter i offentlig sektor. Det finns också påståenden om att ISDS gör det möjligt för företag att stämma stater på grund av utebliven vinst. Båda påståendena är, som framgår nedan, grundlösa.) Oavsett de sakliga skälen i de fall där ett klagande företag fått eller kan få rätt till ersättning av en värdstat, så kan vi konstatera att stater alltid har rätt att lagstifta. Detta gäller också under BIT. Men staters rätt att lagstifta är genom ett BIT hämmad i så måtto att lagstiftningen bland annat

- Inte får avse expropriation (direkt eller indirekt) av egendom – utan relevant och prompt ersättning – hos företag från den andra staten.
- Inte får innebära diskriminerande behandling av företag från den andra staten.
- Inte får vara uppenbart oproportionerlig.
- Inte utan goda skäl får innebära ett avsevärt ingrepp i företags äganderätt.

Beter sig en stat på detta sätt, så kan konsekvensen bli att den tvingas betala skadestånd till det förfördelade företaget. Staten kan dock aldrig tvingas att ändra sin lagstiftning. De skadestånd som hittills utdömts i skiljeförfaranden enligt ISDS har i snitt legat på cirka 10 procent av det yrkade beloppet.

Att en stat avstår från en skärva av sin suveränitet när man sluter ett BIT ligger i sakens natur. Det gör stater alltid när de ingår internationella avtal. Också medlemskapet i till exempel FN, Europarådet eller EU innebär att en stat frivilligt avstår en del av suveräniteten. Det innebär alla internationella avtal, till exempel Kyoto-protokollet om utsläppsminskningar eller Europakonventionen om de mänskliga rättigheterna. En stat har emellertid alltid rätt att lagstifta i frågor om så kallad ordre public, det vill säga rikets säkerhet, allmän ordning och säkerhet, människors och djurs hälsa, och miljö i allmänhet. Under senare tid har man också i nya BIT kommit att utvidga och precisera de områden vari en stat alltid är suverän. Det avtal som kommit längst i det avseendet torde vara EU:s (ännu inte ratificerade) avtal med Kanada, det så kallade CETA.

Vår grundläggande inställning är att:

- a.** Företag eller privatpersoner inte genom ett tvistlösningsförfarande som ISDS ska ges makt att ändra eller inskränka rätten att lagstifta.

- b. Om en lagstiftning direkt eller indirekt avhänder ett företag eller en privatperson dess äganderätt så ska snabb, relevant och icke-diskriminerande ersättning utgå.
- c. Tvistlösningsförfarandet ska vara så snabbt och transparent som möjligt, och oberoende från statlig inblandning.

Ett antal element skulle kunna tillföras ISDS så att den kritik som riktats mot ISDS tillgodoses. Den följande uppräkningslista är inte avsedd att vara fullständig – andra åtgärder är tänkbara. Den är inte heller baserad på den enskilda åtgärdens bedömda relativa vikt, utan tar sin utgångspunkt i olika kronologiska aspekter på ett tvistlösningsförfarande.

1. Preambeln

Varje internationellt avtal har ett inledande avsnitt, en så kallad preambel, med beaktandesatser där parterna i mer allmänna ordalag förklarar sin avsikt med att ingå avtalet. I fall av internationell skiljedom brukar skiljedomspanelen beakta preambeln när man hamnar i tolkningsbekymmer. Preambeln kan då ge vägledning. En preambel i TTIP avseende BIT skulle mer tydligt än som nu är vanligt kunna ange parternas avsikt att inte inskränka lagstiftningsmöjligheterna avseende miljö, hälsa och säkerhet.

2. Tydliga definitioner

Avtalet kan mer precist (som i CETA) beskriva vad som egentligen avses med vanliga begrepp i BIT, till exempel icke-diskriminering, ”fair and equitable treatment” (rättvis och jämlik behandling), indirekt expropriation, och kompensation.

3. Generella undantag

Avtalet kan innehålla en uppräkningslista av generella undantag, till exempel sådana som återfinns om så kallad *ordre public* i GATT artiklarna XX (allmänna undantag) och XIV (undantag från regeln om icke-diskriminering). Undantaget kan i princip avse vilket politikområde som helst.

4. Vägsöksparagraf

Avtalet kan innehålla en bestämmelse om att det klagande företaget måste välja mellan inhemska rättsmedel (alltså i värdstaten) och ISDS eller annat internationellt förfarande, så att det inte samtidigt pågår två eller flera processer om samma sak.

5. Bestämmelse om okynnestalan

Avtalet kan innehålla en paragraf som filtrerar bort uppenbart ogrundade anspråk (som i CETA), och kombinerad med en bestämmelse om att företaget i sådant fall måste stå motpartens (värdstatens) kostnader.

6. Obligatoriskt medlingsförfarande innan man går till ISDS

Avtalet kan stadga att företaget måste företa konsultationer med värdstaten och/eller hemstaten eller underkasta sig ett medlingsförfarande innan man går till skiljedomspanel. Detta kan kombineras med bestämmelser om tidsfrister ("cooling off period"), under vilka man till exempel inte får yrka på skiljedom.

7. Tydligare definitioner av vilka investeringar som är skyddade

Detta torde i princip vara okontroversiellt, men kan i praktiken få stora konsekvenser. Därför krävs stor omsorg av EU:s förhandlare så att företag inte i en framtid drabbas av rättsförluster.

8. Särskilda undantag

Avtalet kan innehålla särskilt definierade undantag, avseende till exempel offentlig sektor generellt, finansiella tjänster, skatter eller företag i försvarssektorn. Också här är det viktigt med stringenta definitioner.

9. Ingen så kallad paraplyparagraf

BIT innehåller ibland så kallade paraplyparagrafer som innesluter också brott mot civilrättsliga avtal (vanliga affärsavtal) i investeringsskyddet. Dessa kan ge ett företag rätt att, istället för att stämma staten för kontraktsbrott inför nationell domstol, dra den inför en skiljedomspanel. Den möjligheten behöver inte tas med.

10. Transparens

Avtalet kan stadga att till exempel FN-organet UNCITRAL:s⁵ nya regler om insyn infogas i TTIP. De innebär bland annat att information om tvisten måste publiceras, att parternas och skiljenämndens namn publiceras, vilket ekonomiskt område som berörs och på grundval av vilket avtal talan förs. Utom i de fall där stats- eller företagshemligheter måste skyddas så ska muntlig argumentation eller bevisföreteende vara offentligt.

11. Möjlighet för andra än parterna att komma med synpunkter

I en del rättssystem finns det möjlighet för andra som kan anses ha ett intresse i en tvist att inkomma med synpunkter på den, så kallat *amicus curiae*. (I till exempel WTO kan medlemsstater ge synpunkter i pågående tvister utan att vara direkt berörda av dem.) Avtalet skulle kunna ge rätt till till exempel miljöorganisationer eller närings- livsorganisationer att bevaka tvisten och inkomma med synpunkter.

12. Uppförandekod för skiljemännen

Avtalet kan ta in en sådan.

⁵ United Nations Conference on International Trade Law

Det finns ett antal föreslagna åtgärder som vi motsätter oss. Några av dem, och varför vi är emot, följer nedan.

1. Uttömning av nationella rättsmedel

Avtalet kan innehålla en bestämmelse om att det klagande företaget först måste gå igenom alla inhemska rättsinstanser i värdlandet och ha förlorat, innan man har rätt att väcka talan enligt ISDS-instrumentet.

Vår ståndpunkt: **NEJ**. Detta skulle avsevärt öka företagets kostnader till mycket osäker nytta. En stat med otillfredsställande nivå av rättsäkerhet skulle i praktiken kunna se till att ett avgörande aldrig kom ut ur den högsta domstolsinstansen. Även om man lade till en paragraf om oskälig tidsutdräkt så skulle ISDS-instrumentet i praktiken vara neutraliserat.

2. De avtalsslutande staterna kan komma överens om att bara de gemensamt får avge bindande tolkningar av innebörden i avtalet

Det finns både plus och minus med detta, ett minus är bland annat att det kommer att öka politiseringsgraden i eventuella tvister.

Vår ståndpunkt: **NEJ**. Förutom problematiken med en återpolitisering av hela processen, så kan det dessutom ge staterna möjlighet att i efterhand ändra innebörden av avtalet.

3. En särskild domstol inrättas för att hantera ISDS-fall

Detta vore en teoretiskt möjlig lösning, men sannolikt kolossalt tidskrävande att ens få på plats, vartill kommer kostnadsaspekten. Dessutom kvarstår problemet med eventuell politisering.

Vår ståndpunkt: **NEJ – INTE NU, MEN KANSKE SENARE**. Vi bör söka ett samförstånd med USA, och inte ställa upp krav som innebär att det inte blir något avtal över huvud taget. Med lämpliga modifieringar av ISDS-instrumentet borde alla rimliga farhågor kunna tillgodoses. Ett TTIP-avtal kan innehålla skrivningar om att parterna inför framtiden ska undersöka möjligheten att sinsemellan institutionalisera ISDS-förfaranden. En domstol reser också frågan om en eventuell möjlighet att överklaga ett utslag. Det inses lätt att ett förfarande i flera instanser blir kolossalt tids- och kostnadskrävande. Denna aspekt på ISDS bör därför först utredas grundligt.

4. Var part bär sin processkostnad idag – ändring?

I dag bär varje part sin egen kostnad, oavsett fallets utgång. Risken att behöva stå för den svarande statens processkostnad i det fall man förlorar skiljedomstalan torde utgöra en kraftfull spärr mot okynnesprocesser eller ”långskott”. I EU:s avtal med Kanada stadgas att tappande part ska bära motpartens kostnader. Det var att gå ett steg för långt. Det hade räckt med att låta en uppenbart ogrundad talan leda till den följden.

Vår ståndpunkt: **NEJ**. Det finns redan så många spärrar inbyggda att privatpersoner och SME-företag redan är mycket allvarligt handikappade. Risken att eventuellt

behöva stå för den svarande statens kostnader (som den kan blåsa upp så mycket den orkar) lär bara göra ISDS irrelevant för dem. De riktigt stora företagen är ganska okänsliga för eventuella processkostnader i sådana här sammanhang. I de fall de väljer att tillgripa ISDS så anser de sig sannolikt redan ha fått lida så stora förluster att utsikten att eventuellt behöva betala den svarande statens rättegångskostnader knappast är relevant.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00