

## BREXIT – dags att se över företagens relationer med Storbritannien

*Storbritannien har beslutat att lämna EU. Den brittiska regeringen har klargjort att det ska ske i mars 2019. Detta kan komma att innebära mycket negativa konsekvenser för det svenska näringslivet. Det enda rimliga förhållningssättet till en sådan händelseutveckling - ur de svenska företagens perspektiv - är att eftersträva en så friktionsfri skilsmässa som möjligt. På sikt behövs också ett avtal mellan EU och Storbritannien som i största möjliga utsträckning bevarar den nuvarande relationen mellan Sverige och Storbritannien såvitt avser handel med varor och tjänster, investeringar och personrörlighet. En första förutsättning är att Storbritannien åtar sig att betala de åtaganden landet redan gjort som medlem av EU. I annat fall lär skilsmässoförhandlingarna bryta samman. Detta skulle få mycket negativa konsekvenser för många svenska företag och också få allvarliga effekter för handel och investeringar på sikt.*

Ett avtal som skulle slutreglera relationerna mellan EU och Storbritannien är praktiskt omöjligt att åstadkomma inom den tvåårsfrist som EU-fördraget förutsätter. Det innebär att det är nödvändigt att EU och Storbritannien inom denna tidsfrist når en interimsoverenskommelse om sina inbördes handelsrelationer, avseende tiden fram till dess att ett slutligt avtal kan träda i kraft.

Storbritannien är f.n. världens femte största ekonomi. För många delar av det svenska näringslivet kommer landet också fortsättningsvis att förbli en mycket viktig marknad. Sveriges handel med Storbritannien är omfattande. 2016 uppgick varuhandeln mellan oss till sammanlagt 134 mrd kr, vilket gjorde Storbritannien till vår 6:e största handelspartner avseende varor. Tjänstehandeln mellan Sverige och Storbritannien omfattade sammanlagt 113 mrd kr. Storbritannien var 2016 vår 3:e största tjänstehandelspartner.<sup>1</sup>

Också beträffande direktinvesteringstillgångar väger landet tungt för det svenska näringslivet: 2015 hade Sverige sådana tillgångar i Storbritannien om 181 mrd kr. Samma år stod Storbritannien för direktinvesteringstillgångar i Sverige om 329 mrd kr.

Av stor betydelse ur näringslivssynpunkt är också den betydande personrörligheten mellan Sverige och Storbritannien. Ett stort antal svenskar arbetar eller studerar i Storbritannien. Landet är förvisso inte en del av det passfria s.k. Schengen-området, men normala affärsresor mellan EU och Storbritannien har hittills inte uppvisat några

---

<sup>1</sup> För en utförlig redovisning av de inbördes ekonomiska beroendeförhållandena mellan Sverige och Storbritannien hänvisas till Kommerskollegiums utredning Brexit – Alternativ till framtida regelverk för handel med tjänster och tull- och handelsprocedurer mellan EU och Storbritannien, mars 2017, myndighetens hemsida: <http://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2017/Brexit-Alternativ-till-framtida-regelverk-webb.pdf>.

nämnbara friktioner eller hinder. Däremot kan det efter landets utträde ur EU bli svårare att tillfälligt stationera personal i Storbritannien.

#### Konsekvenserna för det svenska näringslivet

Storbritanniens regering har deklarerat att man avser att återbörda full självständighet till landet, både avseende den externa handelspolitiken och den migrationsfrihet som f.n. råder inom EU. Det innebär att Storbritannien efter sitt utträde inte kommer att omfattas av den inre marknaden eller att vara delaktigt i EU:s tullunion. Landet kommer såvitt avser sina handelsrelationer att i förhållande till EU vara som vilket tredje land som helst. Om EU och Storbritannien inte kan enas om ett frihandelsavtal innebär detta i sin tur att varor från Storbritannien kommer att beläggas med tull i EU, och vice versa, med följande kostnadsökningar. Tullklarering innebär inte bara att en importvaras ursprung skall klarläggas och rätt tullsats fastställas, den innebär också att diverse standarder och säkerhetsregler måste kontrolleras etc. etc. Denna procedur kommer att medföra att hastigheten i våra inbördes varutransporter minskar, och därmed att kostnaderna ökar också i detta avseende. Observera att också med ett frihandelsavtal så måste tullklarering äga rum.

#### Varuhandeln

Det är uppenbart att den godsvolym som dagligen fraktas mellan Sverige och Storbritannien är avsevärd. Att försöka kvantifiera den i ren volym framstår dock som meningslöst – det inses lätt att varje hinder och varje kostnadsökning i detta godsflöde kommer att påverka vårt näringsliv negativt. Som ett räkneexempel kan vi t.ex. anta att den genomsnittliga tullsatsen för varor från EU i Storbritannien blir 4 %. Det skulle för svenska varuexporterande företag innebära ökade kostnader i dagsläget om c:a 2,9 mrd kr per år bara för tullar. Kostnaden för den minskade leveranshastigheten är mycket svår att kvantifiera, men antas ofta i handelsekonomiska sammanhang att uppgå till minst den samma som tullkostnaden. Exporterande svenska företags konkurrenskraft på den brittiska marknaden kan komma att avta märkbart.

Av samma skäl, och sannolikt i lika mån, skulle varuleveranser från Storbritannien till Sverige drabbas av ökade kostnader och minskad konkurrenskraft. Allt sammantaget kan de möjliga förändringarna medföra ett minskat varuutbyte mellan oss och Storbritannien, eller i vart fall medföra att varuutbytet inte ökar så mycket som annars hade kunnat ske. Effekterna skulle bli negativa, såväl för svenska företag verksamma i Storbritannien som för svenska företag med brittiska underleverantörer. De leverantörskedjor som byggts upp efter vårt inträde i EU och involverar företag i Storbritannien kommer sannolikt att utsättas för påfrestningar.

#### Tjänstehandeln

Tjänster är till sin natur ofta betydligt mer lättrörliga än varor och levereras ofta i en form som innebär att de inte behöver passera en gräns rent fysiskt. De består till volym huvudsakligen av transporter, konsulttjänster, finans- och försäkringstjänster, försäljning av intellektuella rättigheter och resevaluta. Sannolikt kommer gränsöverskridande lastbilstrafik att påverkas liksom annan serviceverksamhet som kräver att man skickar ut personal till Storbritannien för att fullgöra leveransen och vice versa (t.ex. reparationer och byggtjänster). Allvarliga konsekvenser kan också förväntas för finansiella tjänster, där EU:s nuvarande reglering förmodligen inte längre kommer att gälla för Storbritannien, och vice versa. Sammantaget finns det skäl att anta att också vår inbördes tjänstehandel kan komma att påverkas negativt av det brittiska utträdet. Att med någon grad av säkerhet kunna kvantifiera denna påverkan är dock mycket svårt.

### Investeringar

Finansiellt kapital är till sin natur den mest lättrörliga produktionsfaktorn. Storbritanniens utträde ur EU ändrar inte det faktum att landet är världens f.n. femte största ekonomi. Behovet för svenska företag att finnas på den brittiska marknaden, och vice versa för brittiska företag i EU, lär inte minska utan snarare öka som en följd av Brexit. Det finns därför skäl att anta att investeringsområdet, i vart fall på kort sikt, inte kommer att påverkas lika negativt som den inbördes handeln. Däremot finns det skäl att befara att företag kan få behov av att ändra sådana investeringar som utgör en del av inre marknadsorienterade leveranskedjor, och att ett utträdes indirekta effekter får konsekvenser för företagens investeringar på sikt.

### Personrörlighet

Många svenska företag aktiva i Storbritannien är beroende av arbetskraft från övriga EU. Kompetensförsörjning och inte minst tillgången på spetskompetens lyfts ofta som en nyckelfråga för företagets fortsatta utveckling. Inskränkningar i den fria rörligheten och då främst för arbetskraft kan därmed få allvarliga konsekvenser både på kort och lång sikt. Att den nuvarande rörligheten bevaras så långt det är möjligt – både till och från Storbritannien – är därför ett starkt näringslivsintresse.

### Den inre marknaden

Den inre marknads funktionssätt inom EU 27 kommer sannolikt inte att förändras som en följd av Brexit. Det är i första hand Storbritannien som i allt väsentligt kommer att behöva anpassa sig till den nya situationen. Landet kommer, även om man avser att t.v. bibehålla nuvarande inre marknadsrelevanta regler, att behöva förhandla sina relationer med EU på en mängd områden, bl.a. avseende landets ingående i standardiseringsorgan, dataskydd och dataöverföring, hälso- och säkerhetsstandarder, erkännande av yrkeskvalifikationer m.m. m.m. Också reglerna om offentlig upphandling och transporter (såväl till lands som sjöss och i luften) måste

klaras ut. Det är emellertid sannolikt att EU:s och Storbritanniens resp. regelverk på sikt kommer att divergera. För näringslivets vidkommande är det av stor vikt att ett avtal om Storbritanniens fortsatta relationer med EU inkluderar samarbetsmekanismer, som så långt möjligt kan motverka divergerande regler och standarder i framtiden.

Mot denna bakgrund framstår det som uppenbart att det ur ett svenskt näringslivsperspektiv minst dåliga alternativet är att EU och Storbritannien också fortsättningsvis bevarar så mycket som möjligt av den nu befintliga rörligheten för varor, tjänster, kapital och personer. Storbritanniens inställning till vad skilsmässan skall innebära är klar, såvitt avser den inre marknaden och tullunionen. Man avser inte att förbli i någondera. Det är också uppenbart (alldeles bortsett från parternas vilja eller legala hinder) att det inte är praktiskt möjligt att förhandla fram ett heltäckande avtal om Storbritanniens framtida relation med EU, för att det skall kunna träda i kraft omedelbart vid landets utträde i mars 2019. Skulle det inte finnas något avtal alls vid denna tidpunkt så kommer framför allt den ömsesidiga varuhandeln att drabbas direkt av svåra friktioner. Det finns f.n. varken teknisk, fysisk eller personell infrastruktur som är tillräcklig för att hantera det stora godsflödet mellan EU och Storbritannien vid en tullgräns. Därför skulle varuhandeln vid en s.k. hård Brexit i praktisk mening kunna komma att bryta samman, eller som ett minimum i vart fall drabbas av avsevärda leveransförseningar. Det är högst sannolikt att det inte räcker med bara 2 à 3 år för att åtgärda dessa brister. Behovet av ett interimsavtal som kan reglera relationen under mellantiden är därför uppenbar.

Svenskt Näringsliv intar därför följande ståndpunkter.

- EU:s och Storbritanniens förutsedda avtal om villkoren för själva skilsmässan är i första hand en politisk fråga som näringslivet inte har någon anledning att komma med synpunkter på i detalj. Däremot är det i näringslivets intresse att förhandlingarna om ett sådant avtal inte blockerar möjligheten att komma överens om villkoren för den fortsatta ekonomiska relationen mellan parterna.
- Det är en absolut nödvändighet att EU och Storbritannien sluter ett interimsavtal avseende sina inbördes ekonomiska relationer, att gälla under den tid som ett bestående avtal förhandlas fram. Ett sådant interimsavtal bör innebära att Storbritannien (i vart fall i praktisk mening) tills vidare förblir i tullunionen och i den inre marknaden.
- På längre sikt är det nödvändigt att EU och Storbritannien förhandlar fram ett brett och djupt frihandelsavtal. Ett sådant avtal bör som ett minimum innefatta nolltullar på alla industriprodukter, inkl. livsmedel. Att så långt det bara är möjligt behålla fri personrörlighet måste också vara prioriterat. Avtalet bör också innehålla fastställda mekanismer och samarbetsformer som inför framtiden kan motverka divergens avseende regler och standarder mellan parterna.

Olof Erixon  
Handelspolitisk expert