

SEPTEMBER 2020



Svenskt Näringslivs agenda

An aerial view of Europe and the Mediterranean region, overlaid with a complex network of glowing yellow and green lines representing global trade or connectivity. The lines radiate from various points across the continent, creating a dense web of connections. The background shows the natural landscape of Europe, including the Alps and the Mediterranean coast.

För en öppen och
hållbar världshandel

Förord

Sverige är helt beroende av handel med omvärlden. Vårt välstånd kräver export av såväl varor som tjänster. 1,3 miljoner jobb i Sverige understöds av exporten. Men vi är lika beroende av importen. Öppenhet för utländska investeringar, in i och ut ur landet, är också av avgörande betydelse. För att handeln ska kunna bedrivas krävs också personrörlighet och fria flöden av kapital och data.

När EU tar fram en handelsstrategi för åren som kommer, bidrar Svenskt Näringsliv med den agenda för öppen och hållbar världshandel som *näringslivet och företagen* behöver. Låt oss inte glömma att det är *företagen* som producerar och handlar, inte länder. Därför är transparenta och förutsägbara handelsregelverk som skapar förutsättningar för företagen den naturliga grunden för all handelspolitik. Tyvärr är inte alltid verkligheten sådan, och det har blivit allt tydligare att näringslivets röst efterfrågas och behövs. Den här agendan, som finns på såväl svenska som engelska, är ett sätt att höja rösten och visa hur en framåtblickande strategi för framtidens handel måste utformas.

Även om Sverige är mer handelsberoende än många andra länder ligger det i hela världens intresse att underlätta handelsflödena. Handelspolitikens uppgift bör därför primärt vara öppna och fria världsmarknader där företag utan onödiga hinder kan sälja, köpa och investera över gränserna. Företagen behöver med andra ord marknadstillträde för att kunna agera på internationella marknader och bidra till ekonomisk utveckling.

Men handelspolitiken är i omvandling. Den breddas till allt fler områden, vilket beror på att handel idag är så mycket mer än varor lastade på ett skepp. Digitaliseringen och den tekniska utvecklingen skapar exempelvis nya handelsmöjligheter. Men omvandlingen beror också på nya utmaningar för såväl näringslivet som hela samhället. Säkerhetsfrågor och geopolitik har blivit allt mer sammanflätade med handelsfrågor. Ibland på ett förstärkande sätt, men alltför ofta drabbas företagen av kortsiktiga beslut tagna i hettan av handelskonflikter. Klimatet, och hela hållbarhetsagendan, påverkar också handeln och handelspolitiken i allt högre grad. Här kan och bör handel vara en del av lösningen, inte problemet. Svenska företag kan och vill vara i framkanten men det kräver att handelspolitiken inte hindrar dem. Tvärtom ska handelspolitiken skapa förutsättningar för företagen. Den här agendan visar riktningen för hur det kan bli möjligt.

Anna Stelling
 Chef för internationella och EU-frågor

Agendan har tagits fram i nära samverkan med Svenskt Näringslivs medlemsorganisationer. I samverkansgruppen som särskilt fokuserar på internationell handel ingår Teknikföretagen, Almega, Svensk Handel, IKEM, TEKO, Svemin, Jernkontoret, Byggföretagen, Livsmedelsföretagen, Skogsindustrierna, Industrierbetsgivarna, Svensk Sjöfart, Visita, Transportföretagen, BilSweden.

Sammanfattning av förslagen

En agenda för marknadstillträde

Ökad öppenhet för internationell handel med såväl varor och tjänster som för utländska direktinvesteringar bör vara ledstjärnan. EU behöver vara pådrivande för en helhetssyn på handel, där traditionella frågor om tullar och gränshinder kombineras med processer som underlättar för människors rörlighet, stärker skyddet av immateriella rättigheter, öppnar upp upphandlingsmarknader för internationell konkurrens och säkrar smidiga dataflöden.

- Uppdatera och modernisera WTO:s regelverk, inte minst gällande digitala frågor
- Reparera och återupprätta WTO:s tvistlösningssystem
- Förhandla fler och mer långtgående frihandelsavtal
- Säkra ett ambitiöst frihandelsavtal med Storbritannien efter brexit
- Godkänn redan färdigförhandlade frihandelsavtal och se till att avtal som trätt i kraft utnyttjas i största möjliga mån
- Stärk dialogen med EU:s viktigaste handelspartners för att undanröja byråkratiska krockar mellan olika regelsystem

Handel för hållbarhet

I Agenda 2030 slår FN fast att handel är en nödvändig del av lösningen för att världen ska kunna uppnå hållbarhetsmålen (SDGs). Med andra ord är det inte frågan om handel *eller* hållbarhet utan handel *för* hållbarhet.

Svenska företag bidrar sedan lång tid till hållbarhet och har mycket att erbjuda världen i form av innovativa tjänster och produkter. Handelspolitiken behöver säkerställa att näringslivets möjligheter att bidra till en hållbar utveckling får bästa tänkbara globala utväxling.

- Inför nolltullar på miljövänliga varor och montera ned miljöskadliga subventioner
- Främja globala regler för produkter, produktionssystem och återvinning så att en cirkulär ekonomi kan utvecklas utan att hindras av nationella särkrav
- Utveckla de hållbarhetskapitel som EU inkluderar i alla frihandelsavtal
- Stärk beredskapen för att införa defensiva åtgärder om EU:s industri – som minskar sina utsläpp kraftigt – konkurreras ut av betydligt mer koldioxidtungt aktörer utanför Europa

Ökad säkerhet och jämnare spelplan utan protektionism

Coronakrisen, liksom andra säkerhetshot, har lett till en diskussion om behovet av ökad självförsörjning. Det talas om att dra hem produktion från andra länder. Den processen behöver styras av företagen och inte av politiska agendor.

En ”jämnare spelplan” har varit i ropet de senaste åren. I syfte att utjämna spelplanen utvecklas just nu ett flertal olika politiska initiativ på EU-nivå. Det rör sig bland annat om begränsningar för utländska aktörers möjlighet att investera i EU, minskade möjligheter att delta i offentliga upphandlingar och minskat manöverutrymme för statssubventionerade företag från omvärlden att agera på EU:s inre marknad. Vart och ett av förslagen kan ha sina meriter, men den samlade effekten får inte bli en europeisk fästning som drar upp bryggan mot omvärlden.

- Låt företag själva bestämma över sina värdekedjor. Det är ofta oerhört komplexa nätverk och företagen har den kompetensen mer än några andra.
- Motarbeta coronarelaterad protektionism
- Etablera en jämnare spelplan med öppenhet och konkurrens som styrande faktorer
- Värna EU:s attraktionskraft och motarbeta hinder för gynnsamma investeringar

Innehåll

1	För en fri och öppen handel	4
2	Den internationella handelns betydelse för Sverige	5
3	Den handelspolitiska arkitekturen	6
	3.1 WTO bör förbli "grundplattan".....	6
	3.2 Frihandelsavtal utgör ett viktigt komplement.....	7
	3.3 Unilaterala åtgärder av EU.....	8
	3.4 Sverige kan agera på egen hand	8
4	En agenda för marknadstillträde	9
	4.1 Inga tullar och kvoter	9
	4.2 Enkla och användarvänliga ursprungsregler	10
	4.3 Förenklade handelsprocedurer för smidigare varuflöden	10
	4.4 Öppna upp för offentlig upphandling	11
	4.5 Begränsa möjligheten att använda exportrestriktioner	12
	4.6 Liberalisera tjänstehandeln.....	12
	4.7 Välkomna utländska direktinvesteringar (FDI) - med säkerhetsförbehåll	13
	4.8 Förenkla personrörlighet över nationsgränserna	13
	4.9 Skydda de kunskapsbaserade tillgångarna.....	14
	4.10 Möjliggörande regelverk för dataflöden och e-handel.....	15
	4.11 Transparens och samarbete om regelverk.....	15
5	Handel för hållbarhet	17
	5.1 Hållbarhetsagendan i handelspolitiken	17
	5.2 Ambitiös handelspolitik för en grön omställning.....	18
	5.3 Handel för social hållbarhet.....	19
	5.4 Aid for trade.....	20
6	Säkerhet och konkurrens på lika villkor	21
	6.1 Nej till påtvingad reshoring.....	21
	6.2 Säker tillgång till råvaror och energi	22
	6.3 Jordbruk och livsmedel	22
	6.4 EU:s handelspolitiska "försvar".....	22
	6.5 Ojäma konkurrensvillkor och subventioner.....	23
7	Länder i fokus.....	24
	7.1 Storbritannien.....	24
	7.2 Norge och EES.....	24
	7.3 Vårt övriga europeiska närområde	24
	7.4 USA.....	25
	7.5 Kina	25
	7.6 ASEAN.....	26
	7.7 Latinamerika	26
	7.8 Indien.....	26
	7.9 Afrika.....	26
	7.10 Andra länder av betydelse.....	26

1 För en fri och öppen handel

Svenskt Näringslivs grundinställning är att vara för frihandel och emot protektionism. Det betyder också att vi är emot merkantilism som enbart vill gynna exporten och som ser import som en förlust.

Handel är något vi människor ägnat oss åt sedan urminnes tider. Det ligger något djupt mänskligt i att försöka förbättra sin situation genom att frivilligt ”byta saker med varandra”. Därför är handel inte ett nollsummespel där den enes vinst är den andres förlust. Handel gynnar generellt båda parter i en transaktion.

Handelspolitik bör därför inte sträva efter att få så stor del av kakan som möjligt utan att baka en växande kaka. Därför är Svenskt Näringslivs grundinställning att vara för frihandel och emot protektionism. Det betyder också att vi är emot merkantilism som enbart vill gynna exporten och som ser import som en förlust.

I detta dokument går vi igenom hur Svenskt Näringsliv anser att handelspolitiken bör utformas under de närmaste åren.



2 Den internationella handelns betydelse för Sverige

Sveriges resa ur fattigdom började på allvar på 1870-talet. Det var då ekonomin började liberaliseras och öppnas upp mot omvärlden. Vi hade väldiga resurser i form av skog, malm och vattenkraft och vi hade läskunnig arbetskraft och duktiga entreprenörer som grundade företag som idag är världsledande inom flera områden.

Handel är en helt avgörande del av svensk ekonomi. Det går faktiskt inte ens att föreställa sig den svenska ekonomin utan handel. Utan vår framgångsrika export skulle vårt näringsliv inte vara vad det är idag och vi skulle vara ett mycket fattigare land. Export skapar inkomster, jobb och välfärd. Men även importen är helt avgörande. Utan den skulle näringslivet inte vara konkurrenskraftigt och utbudet av prisvärda och bra varor och tjänster i vårt land skulle vara litet. Tillgången till importerade insatsvaror till svensk industri är en förutsättning för att bedriva produktion av exportprodukter. Därtill är företag i Sverige beroende av att kunna investera utomlands och den svenska ekonomin kräver på samma sätt investeringar från utlandet. Handels- och investeringsflöden präglar den svenska ekonomin varje dag.

Ofta karaktäriseras Sveriges ekonomi som ”liten och exportberoende”. Men att vi med våra tio miljoner invånare är en av världens 25 största ekonomier har vi handeln att tacka för. Därför är det snarare korrekt att säga att den svenska ekonomin är ”medelstor och handelsberoende”.

Företag i Sverige är ofta delar av globala värdekedjor, där varor och tjänster flödar från hela världen för att sättas samman i färdiga produkter och lösningar. Många företag är etablerade på ett flertal olika marknader i världen, antingen genom dotterbolag, filialer eller annan verksamhet på plats eller genom export. Dessa företag, stora som små, är alla beroende av varutransporter men också av att människor – försäljare, tekniker, konsulter, byggarbetare med flera – kan resa över gränserna för att utföra olika tjänster. Varor och tjänster flyter ihop, de *tjänstefieras*. Ibland är det nästintill omöjligt att avgöra vad som är en vara och vad som är en tjänst. Företagen är också beroende av att data kan flöda fritt över gränserna. Utan digitala lösningar fungerar inte dagens handelsutbyte. Varor förutsätter tjänster, som i sin tur förutsätter dataflöden och personrörlighet. Det är dessa flöden som utgör dagens internationella handel.

På grund av denna allt mer komplexa handelsverklighet är handelspolitik idag ett större politikområde än förr med allt fler och tydligare kopplingar till andra områden.

Handel är en helt avgörande del av svensk ekonomi. Det går faktiskt inte ens att föreställa sig den svenska ekonomin utan handel.

Den svenska ekonomin är ”medelstor och handelsberoende”.

3 Den handelspolitiska arkitekturen

De handelspolitiska regelverken bör syfta till att skapa bästa möjliga villkor för företag att delta på den globala marknaden genom att garantera öppenhet och förutsägbara regler.

Större delen av svenska företags handel sker på EU:s inre marknad. Men eftersom den i sin tur är beroende av internationella handelsflöden och omvärldens ekonomi växer betydligt fortare än EU:s så finns de största framtida möjligheterna, och även utmaningarna, utanför EU. Handelsvillkoren för företagen på dessa tredjelandsmarknader avgörs i olika fora. Vissa frågor kan Sverige besluta på egen hand men det är huvudsakligen som medlem i EU som Sverige kan påverka handelspolitiken. EU företräder alla medlemsländer gentemot omvärlden och inom WTO.

De handelspolitiska regelverken bör syfta till att skapa bästa möjliga villkor för företag att delta på den globala marknaden genom att garantera öppenhet och förutsägbara regler. Men regelverken måste också i allt högre grad även ta andra hänsyn, bland annat för att de inte ska skada klimatet eller utsätta oss för säkerhetspolitiska risker.

3.1 WTO bör förbli "grundplattan"

WTO:s grundprinciper att inte diskriminera mellan länder (Most Favoured Nation, MFN) och att behandla inhemska och utländska företag lika (national treatment) är positiva grundbultar i en öppen världshandel. De ger den förutsägbarhet i regelverken som företag behöver.

Det främsta forumet för den globala handelspolitiken är, och bör förbli, Världshandelsorganisationen WTO, som förvaltar de viktigaste handelsavtalen Gatt (varor), Gats (tjänster) och Trips (immateriella rättigheter). WTO och dess företrädare Gatt har skapat stabilitet och förutsägbarhet i den internationella handeln sedan efterkrigstiden. För att skapa en så gemensam världsmarknad som möjligt, där protektionism begränsas och där länder inte låser in sig i regionala block, är WTO överlägset som institution. WTO:s grundprinciper att inte diskriminera mellan länder (Most Favoured Nation, MFN) och att behandla inhemska och utländska företag lika (national treatment) är positiva grundbultar i en öppen världshandel. De ger den förutsägbarhet i regelverken som företag behöver.

Möjligheten för de WTO-medlemmar som vill gå vidare utan resten av medlemmarna i så kallade plurilaterala förhandlingar bör användas oftare.

WTO bör också vara forum för fortsatta handelsförhandlingar. Men en svaghet med WTO är behovet av konsensus. Att uppnå konsensus i en organisation där medlemmarna (164 medlemsländer idag) har så skilda intressen har visat sig vara mycket svårt. Även om det är eftersträvt med multilaterala lösningar får inte denna ambition stå i vägen för andra, mer realistiska, målsättningar. Möjligheten för de som vill gå vidare utan resten av medlemmarna i så kallade plurilaterala lösningar bör användas oftare.

Twistlösningssystemet måste räddas men effektiviseras.

Då de multilaterala förhandlingarna har gått i stå de senaste åren så man länge att organisationens viktigaste uppgift blivit att förvalta avtalen och agera skiljeman i tvister. Tyvärr fungerar inte den senare delen för närvarande då USA i skrivande stund blockerar tillsättning av domare till överprövningsorganet. Svenskt Näringsliv anser att twistlösningssystemet måste räddas men effektiviseras. EU bör i konstruktiv dialog med USA och andra länder hitta lösningar på hur systemet kan reformeras. Den interimslösning som EU slutit med bland andra Australien, Brasilien, Kanada, Kina med flera länder utgör en tillfällig nödlösning.

WTO måste moderniseras på flera plan. Organisationen grundades 1995 och sedan dess har världsekonomin förändrats i grunden. Regelverken har inte hängt med utvecklingen. Det finns ett allt större "gap" mellan hur handeln bedrivs å ena sidan,

och handelsregelverken å andra. Svenskt Näringsliv anser att nya regler behövs på områden som digitalisering, tjänstehandel, subventioner och miljövaror och -tjänster och stöder därför följande:

- De plurilaterala förhandlingarna om ett e-handelsavtal som syftar till att förenkla för konsumenterna och företag att köpa, sälja och göra affärer online.
- Ett återupptagande av de plurilaterala TiSA-förhandlingarna om gemensamma regler och ökat marknadstillträde för tjänster.
- De plurilaterala förhandlingarna om inhemska regleringar för tjänster som syftar till att förbättra transparens och effektivisera godkännandeförfarandena för tjänsteleverantörer.
- De plurilaterala förhandlingarna om investeringsförenklning.
- En överenskommelse om förbud mot fiskesubventioner som bidrar till ett ohållbart fiske.
- Diskussionerna mellan EU, USA och Japan om regler för att begränsa staters möjligheter till subventioner av inhemsk industri. Det är nu viktigt att EU, USA och Japan enas om ett formellt förslag som kan läggas fram för diskussion med andra WTO-medlemmar.
- Diskussioner om hur handel med miljövaror, miljötjänster och cirkulär ekonomi kan underlättas. Ett återupptagande av EGA-förhandlingarna vore positivt.

Nya regler behövs på områden som digitalisering, tjänstehandel, subventioner och miljövaror och -tjänster.

Företag världen över driver dagligen handel som inte varit möjlig, eller i alla fall betydligt dyrare och svårare, utan WTO. Men många gånger vet företagen inte ens om det. De märker inte av handelshinder som inte finns och har begränsade insikter i hur WTO fungerar. Det är därför viktigt att hitta former för att etablera ett närmare samarbete mellan WTO och näringslivet och att få upp intresset i näringslivet för WTO. Risken om så inte sker är att handelshindren kan komma att bli både fler och värre.

Det är viktigt att hitta former för att etablera ett närmare samarbete mellan WTO och näringslivet.

3.2 Frihandelsavtal utgör ett viktigt komplement

Svenskt Näringsliv stödjer EU:s ambitioner att förhandla fram nya frihandelsavtal. Avtalen bör användas för att garantera en högre nivå av öppenhet mellan parterna än vad WTO möjliggör. De bör vara ambitiösa, det vill säga innehålla långtgående åtaganden mellan parterna. De bör också vara breda, det vill säga innehålla olika frågor som berör handeln, och de bör vara djupa, det vill säga gå bortom de mest uppenbara handelshindren i form av tullar och angripa mer djupliggande hinder ”bakom gränsen”. Vi vet sedan många år tillbaka och många studier att ambitiösa frihandelsavtal ökar handeln betydligt mer än den äldre typen av avtal som främst handlar om tullsänkningar. I den mån det går bör avtalen dessutom undvika att diskriminera mot tredje land och tvärtom satsa på att användas som byggstenar för global frihandel så att de på sikt även gynnar handelsmöjligheterna med tredje land.

EU bör förhandla nya frihandelsavtal och implementera redan ingångna avtal.

Frihandelsavtalen bör vara ambitiösa, det vill säga innehålla långtgående åtaganden mellan parterna.

Avtalen bör också innehålla skrivningar om hållbarhet. Men samtidigt är det viktigt att inte överbelasta avtalen med alltför många icke-handelsrelaterade frågor. Ytterst är avtalens syfte att underlätta ekonomiskt utbyte. Om de samtidigt kan bidra till andra samhällsmål är det välkommet men det kan aldrig vara det huvudsakliga syftet och det får inte ske till priset av att avtalen inte kommer företagen till nytta.

Avtalen måste också implementeras på ett ambitiöst sätt. Det betyder dels att de måste användas maximalt, vilket bland annat kräver informations- och kommunikations-

Parterna bör ”hålla avtalen levande” och gradvis öka deras nytta för företagen genom olika regelförenklningar och, allra helst, förhindra uppkomsten av nya handelshinder.

Det är positivt att EU har system för att ge förmånligt marknadstillträde till utvecklingsländer. Det är särskilt positivt om länderna ratificerar och implementerar internationella hållbarhetskonventioner.

Det är eftersträvansvärt att EU utformar lagstiftning för den inre marknaden som är så tredjelandsvänliga som möjligt.

De möjligheter som finns för Sverige att ha en större ekonomisk öppenhet mot omvärlden än EU överlag ska utnyttjas.

insatser mot företag och berörda myndigheter. Men det räcker inte med att uppfylla det som krävs i avtalstexten utan man bör även sträva efter ett närmare samarbete mellan avtalsparterna för att ”hålla avtalen levande” och gradvis öka deras nytta för företagen genom olika regelförenklningar och, allra helst, förhindra uppkomsten av nya handelshinder.

3.3 Unilaterala åtgärder av EU

I vissa fall kan EU genomföra unilaterala handelsliberaliseringar utan att ingå avtal inom WTO eller frihandelsavtal. EU kan också på egen hand, inom givna ramar, införa handelshinder mot tredje land. Det gemensamma med dessa åtgärder är att de bara har direkt effekt på importen.

Svenskt Näringsliv stödjer de system EU har för att ge förmånligt marknadstillträde till utvecklingsländer (GSP, EBA) och även att det kan vara extra förmånligt om länderna ratificerar och implementerar vissa internationella hållbarhetskonventioner. EU kan även på egen hand sänka andra tullar.

När det gäller unilaterala handelsrestriktioner, såsom skyddsinstrument, så kan de vara motiverade men måste alltid vara proportionella i förhållande till sitt syfte.

Det är eftersträvansvärt att EU utformar lagstiftning för den inre marknaden som är så tredjelandsvänliga som möjligt. En annan möjlighet att använda inre marknaden för att underlätta handel med tredje land är att ”utvidga EU-rätten” till länder utanför EU, såsom skett på olika sätt med Norge, Schweiz och Ukraina med flera länder.

3.4 Sverige kan agera på egen hand

Även Sverige som enskilt land kan driva en politik som gynnar handeln. Ibland finns en tendens att glömma detta. Öppenheten för tjänstehandel, och delvis investeringar, beslutas till största delen på nationell nivå. Sverige kan därmed på egen hand vara mer öppet.

Därtill så finns det ibland utrymme när EU:s direktiv ska införlivas i svensk rätt och tillämpas i Sverige att välja att göra det på ett sådant sätt att det underlättar handel med tredje land. Det kan gälla sådant som offentlig upphandling och personrörlighet där Sverige kan vara mer öppet än övriga EU-länder om vi väljer att vara det.

Svenskt Näringsliv anser generellt att de möjligheter som finns för Sverige att ha en större ekonomisk öppenhet mot omvärlden än EU överlag ska utnyttjas.

Det finns också mer praktiska åtgärder såsom aktivt export- och importfrämjande, exportkrediter och exportkreditgarantier som underlättar handeln. Vissa svenska myndigheter, såsom Livsmedelsverket, bör aktivt samarbeta med näringslivet för att underlätta svensk handel och andra praktiska lösningar för företagen.

4 En agenda för marknadstillträde

Det huvudsakliga syftet med handelspolitiken måste vara att skapa och upprätthålla marknadstillträde. Med ”marknadstillträde” menar vi möjligheten för ett företag att sälja och köpa varor och tjänster över gränserna och komma in på en utländsk marknad.

Handelns positiva ekonomiska effekter bygger till stor del på att lägre kostnader och/eller bättre kvalitet tillåts slå igenom i högre volymer. Att stater sätter detta ur spel genom avtal eller andra restriktioner undergräver marknadsmässig konkurrens och handelns värdeskapande funktion. Svenskt Näringsliv avvisar därför så kallad ”managed trade”, såsom kvantitativa uppköpskrav, och anser att politiken ska fokusera på att skapa möjligheter för företag att bedriva export och import utan handels hinder och utan diskriminering baserat på företagets nationella ursprung.

EU har en övergripande marknadstillträdesstrategi och bedriver en omfattande verksamhet, bland annat med informationsinsamling från företag och dialoger med olika länder, för att angripa handelshinder i tredje land. Det gäller såväl illegala hinder som sådana som inte är illegala men som likväl utgör hinder för handeln. Svenskt Näringsliv stödjer detta arbete och ser gärna att ambitionsnivån höjs och att fler kommunikationskanaler etableras mellan de europeiska företagen och EU-kommissionen. Här måste näringslivet bidra för att assistera kommissionen att hjälpa företagen.

I detta kapitel listas de viktigaste handelspolitiska åtgärderna för att skapa marknadstillträde.

4.1 Inga tullar och kvoter

Kvoter, liksom alla former av styrd eller kontrollerad handel som bygger på att företag måste hålla sin export eller import inom vissa angivna gränser, sätter alla marknadsekonomiska mekanismer ur spel. Detta kan få stora negativa effekter för såväl enskilda företag som för ekonomins effektivitet i stort. Följaktligen bör detta i möjligaste mån undvikas och i de fall där handelsbegränsningar anses nödvändiga bör mindre ingripande åtgärder tillämpas.

Tullar är också generellt sett skadliga. Svenska exportföretag missgynnas av tullar i tredje land. De får ett sämre kostnadsläge gentemot sina konkurrenter. Importerande företag i Sverige missgynnas på samma sätt av dyrare import. Tullar är en form av skatt på handlade varor som fördyrar för konsumenten och som skyddar ineffektiv inhemsk produktion mot mer effektiva konkurrenter från andra länder, vilket missgynnar samhällsekonomin. Att enskilda företag kan gynnas är inte ett pris värt att betala för ett försvagat näringsliv och minskad konkurrenskraft.

Rent principiellt bör strävan vara att ta bort alla tullar, det gäller både EU:s egna tullar och andra länders tullar. Detta skulle stimulera såväl export som import. De tullar som bör prioriteras att tas bort är dels på ”miljövaror”, som idag har högre tull än olja och gas (vilket är orimligt), och dels på vitala varor som medicinteknik. Dessutom bör vissa insatsvaror som behövs för industrin tullbefrias.

Det huvudsakliga syftet med handelspolitiken måste vara att skapa och upprätthålla marknadstillträde. Med ”marknadstillträde” menar vi möjligheten för ett företag att sälja och köpa varor och tjänster över gränserna och komma in på en utländsk marknad.

Rent principiellt bör strävan vara att ta bort alla tullar, det gäller både EU:s egna tullar och andra länders tullar.

Vissa tullar kan tas bort unilateralt medan andra endast ska sänkas eller tas bort som en handelspolitisk morot i frihandelsavtal för att EU ska få ökat marknadstillträde. EU måste behålla möjligheten att höja sina tillämpade tullar till sin bundna nivå och bör därför endast binda tullar vid noll inom ramen för frihandelsavtal.

4.2 Enkla och användarvänliga ursprungsregler

Ursprungsregler behövs för att administrera varuhandeln inom frihandelsavtal. Utan dem går det inte att avgöra vilka varor som har ursprung inom frihandelsområdet och därmed inte heller vilka varor som är berättigade till tullnedsättning.

Ursprungsreglerna bör på olika sätt tillåta en hög grad av sourcing från tredje land.

Reglerna bör tillåta långtgående möjligheter för företag att välja underleverantörer mellan olika frihandelsavtal (kumulation) så fritt som möjligt och ändå uppfylla ursprungskraven och slippa betala tull. Systemet Pan Euro Med (PEM), som tillåter sourcing från i princip alla länder i Europa och Nordafrika/Mellanöstern, är mycket positivt. Förutom kumulation bör reglerna också på ett pragmatiskt sätt, som tar hänsyn till företagens handelsverklighet, på olika sätt tillåta en hög grad av sourcing från tredje land. I annat fall kommer inte frihandelsavtal skapa nya handelsmöjligheter utan endast bidra till att flytta handeln mellan länder så att företag eventuellt inte kan använda de mest effektiva underleverantörerna utan väljer andra leverantörer endast för att slippa betala tull.

EU bör överväga reformer av ursprungsreglerna allt eftersom handelsverkligheten och tekniken ändras.

EU bör överväga reformer av ursprungsreglerna allt eftersom handelsverkligheten och tekniken ändras. Exempelvis kan den ökande användningen av 3D-printers göra att nya ursprungsregler behövs. Möjliga reformer är att även inkludera tjänster i ursprungskraven för att möjliggöra för företag vars varor har ett högt tjänsteinnehåll att kunna utnyttja frihandelsavtalen mer. En annan möjlighet vore att se över hur ursprungsregler skulle kunna användas för att främja mer hållbar produktion och hållbara produkter.

Det är av stor vikt att administrationen av reglerna är så enkel som möjligt.

Förutom reglerna i sig är det av stor vikt att administrationen av reglerna är så enkel som möjligt. Att erhålla ursprungsbevis och få dem godkända får inte vara en så stor administrativ och finansiell kostnad att det inte lönar sig att använda avtalen eller så det avskräcker småföretag. Därför är en global övergång till digitala ursprungscertifikat eftersträvansvärd. Blockchainteknik kan komma att underlätta arbetet med att följa värdekedjorna och därmed slå fast ursprung på ett både säkrare och mindre betungande sätt än dagens metoder. Sådan detaljerad kontroll över varuflödena skulle även underlätta övergången till en cirkulär ekonomi.

4.3 Förenklade handelsprocedurer för smidigare varuflöden

Tullformaliteter och annan administration som är kopplad till gränspassage för varor behöver därför vara så enkel och smidig som möjligt.

Ingen varuhandel kan ske i världen utan effektiva transporter. Transportkedjans samtliga trafikslag är av oerhörd vikt för ett smidigt godsflöde. Tullformaliteter och annan administration som är kopplad till gränspassage för varor behöver därför vara så enkel och smidig som möjligt, samtidigt som nödvändig säkerhet iaktas och bland annat moms och andra avgifter hanteras rättssäkert. Företagens behov av snabba och pålitliga leveranser, för såväl export som import, får inte störas av onödigt byråkratiska och långsamma gränsprocedurer. Än värre är det med de länder där det förekommer korruption vid gränsen och det råder allmän rättsosäkerhet. Det kan vara förödande för företag att se sina varor fastna vid gränsen.

Denna typ av problem är generellt sett vanligare ju fattigare ett land är. WTO-avtalet om effektiva och förenklade handelsprocedurer, Trade Facilitation Agreement (TFA), syftar till att framför allt fattiga länder ska förbättra och förenkla sina gränsprocedurer och det ligger i företagens intresse att detta långsiktiga arbete lyckas. Det finns mycket stora besparingar att göra om informationen blir lättillgänglig och tydlig och gränskontrollerna blir riskbaserade och i största möjliga mån digitaliseras. Även samarbete mellan olika länders tullmyndigheter är av godo. Allt detta är bra exempel på win-win lösningar eftersom ingen tjänar på att gränser utgör flaskhalsar i de globala varuflödena.

Ingen tjänar på att gränser utgör flaskhalsar i de globala varuflödena.

De vinster som kan erhållas av full implementering av TFA-avtalet överstiger vinsterna av avveckling av världens samtliga tullar flera gånger om. Svenskt Näringsliv anser därför att det är motiverat att det satsas medel ur utvecklingssamarbetet på detta område (aid for trade).

4.4 Öppna upp för offentlig upphandling

Det borde ligga i alla länders intresse att ha en öppen offentlig upphandling där företag från hela världen kan delta och lägga anbud. Den fria konkurrensen pressar kostnaderna för det offentliga samtidigt som företag i många olika branscher ser den offentliga sektorn som en mycket stor och pålitlig kund. Det vinner såväl skattebetalare, företag och konsumenter på.

Det är fullt legitimt att världens länder och upphandlande myndigheter och kommuner ställer hårda krav på det som upphandlas och att kraven inte bara fokuserar på pris utan även på kvalitet, säkerhet och hållbarhet. Däremot är det olyckligt med krav som skiljer ut företag baserat på deras nationella hemvist. Sådan politik är protektionistisk och kan försvåra och fördyra och ibland helt hindra utländska aktörer från att delta i budgivning vid offentlig upphandling. Det är tyvärr vanligt med protektionistiska policys såsom ”buy local”-regler och/eller prispreferenser för inhemska företag. Svag transparens gällande anbuderna och reglerna för att lämna anbud är också ett de facto handelshinder. Allt sådant bidrar till missade affärsmöjligheter för svenska företag som annars hade kunnat lägga konkurrenskraftiga bud.

Det är olyckligt med krav som skiljer ut företag baserat på deras nationella hemvist. Sådan politik är protektionistisk och kan försvåra och fördyra och ibland helt hindra utländska aktörer från att delta i budgivning vid offentlig upphandling.

Svenskt Näringsliv anser att offentlig upphandling ska vara transparent och icke-diskriminerande och ser gärna, som ett komplement till det relativt svaga GPA-avtalet i WTO, frihandelsavtal som öppnar upphandlingsmarknader i tredje land. Krav på lokala andelar av buden, liksom prispreferenser (som fungerar som tullar) bör inte tillåtas. Avtalen med Kanada (Ceta) och Mexiko, där såväl den federala staten som delstaternas upphandling omfattas, är förebilder för hur upphandling kan liberaliseras.

Offentlig upphandling ska vara transparent och icke-diskriminerande.

Svenskt Näringsliv anser också att EU:s egen upphandlingsmarknad ska förbli öppen för anbud från tredje land, förutsatt att inga säkerhetsintressen hotas. Det är bra för konkurrenstrycket i Europa. Samtidigt ser vi att det kan finnas behov av att ha ytterligare påtryckningsmedel för att öppna andra länders upphandlingsmarknader och att det kan finnas situationer då utländska aktörer, ibland med egna staten i ryggen, kan lägga icke marknadsmässiga bud som snedvrider konkurrensen. I den mån begränsningar av marknadstillträdet för upphandling sker bör syftet med sådana handelshinder inte vara att minska konkurrensen vid europeiska upphandlingar, utan endast användas som ett medel för att skapa icke-diskriminerade konkurrens såväl i EU som i tredje land.

I den mån begränsningar av marknadstillträdet för upphandling sker bör syftet med sådana handelshinder inte vara att minska konkurrensen vid europeiska upphandlingar, utan endast användas som ett medel för att skapa icke-diskriminerade konkurrens såväl i EU som i tredje land.

4.5 Begränsa möjligheten att använda exportrestriktioner

Under den globala coronakrisens första stadie infördes exportrestriktioner i många länder världen över. Dessa restriktioner är mycket negativa då de förvägrar företag att importera produkter de vill köpa och låser inne produkter i länder, vilket skadar leveranskedjorna. I en mer osäker värld finns risken att detta blir ett återkommande problem, att misstro mellan länder och en vurm för självförsörjning driver regeringar att förvägra företag rätten att sälja till kunder utomlands. WTO:s regelverk sätter inte stopp för detta. I avsaknad av ett regelverk som förbjuder exportrestriktioner bör WTO dock övervaka de åtgärder som införs.

Exportrestriktioner, utom i de fall det rör militära varor eller känslig dual-use teknik, måste motverkas.

Svenskt Näringsliv anser att exportrestriktioner, utom i de fall det rör militära varor eller känslig dual-use teknik, måste motverkas. Det kan ske i frihandelsavtal eller i plurilaterala avtal där länder binder sig att inte använda restriktioner.

4.6 Liberalisera tjänstehandeln

Varuhandel kräver en rad tjänster, såsom transporter och finansiella lösningar. Men tjänster handlas också på ”egen hand”. Eftersom tjänster kan säljas från ett land till ett annat land med flera olika ”leveranssätt” så kan nästan alla tjänster handlas. Det kan röra sig om en digital tjänst på nätet, en konsult som reser till ett annat land för att utföra en tjänst eller en turist som konsumerar upplevelser i utlandet. Det kan också vara ett företag som etablerat sig utomlands, exempelvis inom detaljhandeln.

Tjänstehandeln är omgärdad av betydligt fler regler och hinder än varuhandeln. Det finns både direkta handelshinder för tjänster, bland annat i form av kvantitativa begränsningar för antalet leverantörer i en viss sektor, men det finns också mängder av andra regler som inte direkt stänger ute utländska tjänsteleverantörer men som försvårar för alla företag på en viss marknad, oavsett deras nationella ursprung. Reglerna kan ofta syfta till legitima skyddskrav men ibland är deras mål snarare att minska konkurrensen. Företag i Sverige, som levererar mängder av tjänster inom såväl ICT och teknik som affärskonsulting och utbildning, drabbas av dessa problem. Ökat marknadstillträde och gemensamma regler om tjänstehandel mellan länder är därför positivt.

Tjänstehandeln ska vara öppen och tjänsteföretag ska ha tillgång till varandras marknader på ett icke-diskriminerade sätt.

Svenskt Näringsliv anser att tjänstehandeln ska vara öppen och att tjänsteföretag ska ha tillgång till varandras marknader på ett icke-diskriminerade sätt. WTO:s avtal Gats är en grundbult för den globala tjänstehandeln men försöken att uppdatera avtalet står still i och med avsaknaden av en multilateral förhandlingsrunda inom WTO. Svenskt Näringsliv stödjer därför de plurilaterala förhandlingar om inhemska regleringar för tjänster som syftar till att förbättra transparens och effektivisera godkännandeförfarandena för tjänsteleverantörer. Svenskt Näringsliv anser också att förhandlingarna om det plurilaterala tjänstehandelsavtalet, TiSA, bör återupptas och drivas i mål. Avtalets syfte är att liberalisera tjänstehandeln och förbättra reglering inom områden som licenser, finansiella tjänster, telekom, e-handel, transporttjänster och personrörlighet.

Förhandlingarna om det plurilaterala tjänstehandelsavtalet, TiSA, bör återupptas och drivas i mål.

EU:s frihandelsavtal ska binda så många tjänstesektorer och så många leveranssätt som möjligt för att garantera företag en stabil och långsiktig spelplan.

Svenskt Näringsliv anser att EU:s frihandelsavtal ska binda (legalt låsa fast nuvarande grad av marknadstillträde) så många tjänstesektorer och så många leveranssätt som möjligt för att garantera företag en stabil och långsiktig spelplan för sin globala affärsverksamhet. Avtalen bör baseras på så kallade negativa listor, det vill säga allt som inte uttryckligen är stängt för handel anses som öppet. Åtaganden om öppenhet är inte minst viktigt inom ”nyare” sektorer, såsom miljötjänster. Detta eftersom Gats inte går särskilt långt inom ”nyare” sektorer.

4.7 Välkomna utländska direktinvesteringar (FDI) - med säkerhetsförbehåll

Utländska direktinvesteringar (FDI) är både ett alternativ och ett komplement till handel för företag som vill agera på en internationell marknad. FDI är en positiv och nödvändig del av öppenheten mot omvärlden. Sverige behöver utländska företag, det drar in kapital och kunskaper, skapar jobb och öppnar upp möjligheter för konkurrenskraftiga samarbeten mellan svenska och utländska företag. På samma sätt är det viktigt att företag i Sverige har möjlighet att fritt kunna investera, köpa dotterbolag, ingå i joint ventures, driva filialer, bedriva FoU och outsourca fabriksproduktion och call-centers i andra länder. Inte minst är investeringar i andra länder viktigt som en försäljningskanal. Svenska företag säljer mer utomlands via lokala verksamheter än via export från Sverige.

EU är i princip öppet för kapital från tredje land som investeras i det europeiska näringslivet och denna öppenhet bör bestå. Övriga världen bör i sin tur vara öppet för investeringar från europeiska företag.

Det är inget konstigt att olika länder har olika investerings- och näringslivsklimat men det blir ett problem när många länder har olika slags investeringshinder och när dessa tillämpas diskriminerande mot utländska aktörer. Svenskt Näringsliv eftersträvar att diskriminering mot utländska investerare upphör globalt. Därför vore ett multilateralt investeringsavtal, likt de handelsavtal WTO förvaltar, av godo. De plurilaterala förhandlingarna om investeringsförenkling, som bedrivs inom ramen för WTO, är positiva och bör stödjas av EU. EU:s förhandlingar om ett investeringsavtal med Kina bör också föras i hamn.

I frånvaron av ett multilateralt investeringskyddsavtal är det av vikt att EU ingår bilaterala investeringsavtal (BITs) för att skydda företagens tillgångar och verksamhet i tredje land. Rättssäkerheten i dessa avtal bör efterlevas med hjälp av skiljedomstolar för att lösa investeringskyddstvister. Det ska bland annat skydda mot olagliga konfiskeringar.

På senare år har öppenheten för utländska direktinvesteringar börjat ifrågasättas på en del håll inom EU och Sverige. Det beror delvis på ett allt större upplevt säkerhetshot där man inte vill att företag från vissa länder tillåts komma över viss kritisk infrastruktur eller teknologi, eller där EU inte bör lita på deras teknologi. Svenskt Näringsliv ser positivt på införandet av en investeringsgranskning, men anser att möjligheten att stoppa en investering i princip endast ska användas då vitala säkerhetsintressen är hotade. Företag som utgör sådana hot bör inte ges möjlighet att ta över viktiga delar av europeiskt näringsliv.

4.8 Förenkla personrörlighet över nationsgränserna

Varutransporter kräver personrörlighet i form av transportpersonal. Begränsningar i denna personals rörelsefrihet påverkar varuflödena negativt, vilket coronakrisen illustrerade. Men handel kräver också ofta andra typer av personliga kontakter och fysisk närvaro. Det kan röra sig om korta affärsresor i syfte att till exempel göra investeringar, besöka mässor eller leverera tjänster och varor, såsom installera ny teknik eller serva maskiner. Det kan också handla om utstationering inom multinationella företag.

Dessa frågor är inte lätta att avgränsa från frågor kopplade till migration eller arbetskraftsinvandring och därför är de politiskt känsliga i många länder. Svenskt Näringsliv anser dock att länder i princip bör tillämpa regler på ett så transparent och öppet sätt

Utländska direktinvesteringar (FDI) är både ett alternativ och ett komplement till handel för företag som vill agera på en internationell marknad.

Diskriminering av utländska investerare måste upphöra globalt.

De plurilaterala förhandlingarna om investeringsförenkling, som bedrivs inom ramen för WTO, är positiva och bör stödjas av EU.

Investeringsgranskning behöver införas, men möjligheten att stoppa en investering ska i princip endast användas då vitala säkerhetsintressen är hotade.

Länder bör tillämpa regler på ett så transparent och öppet sätt som möjligt så att företag kan skicka personal över gränser utan onödiga kostnader och långsamma tillståndsprocesser.

som möjligt så att företag kan skicka personal över gränser utan onödiga kostnader och långsamma tillståndsprocesser.

För att underlätta tillfällig personrörlighet bör EU i frihandelsavtal se till att även det andra landet binder så många sektorer som möjligt och därmed garanterar marknadstillträde, inklusive förbud mot kvoter och arbetsmarknadsprövning. Andra frågor som bör förhandlas i frihandelsavtal är vistelsetid för utsänd personal och att förbjuda krav på arbetstillstånd för vissa kategorier av tillfälliga affärsresenärer. Frihandelsavtal bör även ge rättigheter till medföljande makar. Dessutom bör EU satsa på att skapa forum inom avtalen för samarbete kring att erkänna parternas akademiska examen och yrkeskvalifikationer.

Immateriella rättigheter (IPR) är av stor betydelse för många företag.

4.9 Skydda de kunskapsbaserade tillgångarna

Immateriella rättigheter (IPR) är av stor betydelse för många företag. Skydd av bland annat patent, varumärken, upphovsrätt och kliniska tester är minst lika viktigt som äganderätten till fysiska tillgångar. Och det gäller även i den internationella handeln. På EU-nivå står immaterialrättsintensiva företag för lejondelen av EU:s export till omvärlden. Det innebär att förutsättningar för att rättigheter kan skapas och genomdrivas är av avgörande betydelse. Bristande respekt för immaterialrättigheter, såsom varumärkesrättigheter och upphovsrättigheter, i en del länder är ett stort problem för många företag. Ett väl så stort problem är påtvingad teknologiöverföring som kan försvåra för företag inom bland annat ICT- och läkemedelsbranscherna att skydda sina företagshemligheter.

Ett väl fungerande skydd av IPR på global nivå är av största vikt.

Svenskt Näringsliv vill se ett väl fungerande skydd för IPR på global nivå. För detta är WTO:s avtal Trips en grundbult. EU:s frihandelsavtal strävar efter att nå en högre grad av implementering av Trips men också, när det inte gäller de minst utvecklade länderna, alltid gå längre än detta och erhålla ”Trips plus”-skrivningar som kopplar till olika konventioner i WIPO och förbinder parterna till bättre skydd än i Trips. Helst vill EU uppnå det skydd som ges i EU. Frihandelsavtal och regler inom WTO är därför ett viktigt verktyg för att öka skyddsnivåerna av immateriella rättigheter i länder utanför EU. Svenskt Näringsliv välkomnar därför EU-kommissionens arbete för att främja lika konkurrensvillkor på global nivå för IP-skydd och efterlevnad.

En högre grad av harmonisering får flera positiva effekter. En är att de kunskapsbaserade tillgångar som företag investerat i att ta fram kan tas tillvara. Bristande skydd i olika länder innebär annars att investeringarna helt enkelt går förlorade på dessa marknader. En annan positiv effekt är sänkta transaktionskostnader. Om det är stora skillnader mellan reglerna i olika länder behöver företag inför varje inträdande på en ny marknad göra rättsutredningar kring de kunskapsbaserade tillgångarna, inklusive skriva nya typer av avtal.

När EU förhandlar frihandelsavtal får ”geografiska ursprungsbezeichnungar” (GIs) på jordbruksprodukter, vin och sprit ofta ett mycket stort utrymme i förhandlingarna, vilket kan få snedvridande effekter och sätta andra intressen åt sidan. För närvarande pågår även en diskussion om att utsträcka detta skydd till andra produkter (så kallade non-agri GIs). Svenskt Näringsliv anser att ett sådant skydd inte bör införas på EU-nivå eller ingå i handelsavtal.

4.10 Möjliggörande regelverk för dataflöden och e-handel

Den ökande digitaliseringen av ekonomin och den snabba ökningen av e-handel har en enorm inverkan på företag och konsumenter över hela världen. Trots den snabba ökningen av digital handel finns det för närvarande inga multilaterala regler som reglerar denna typ av handel.

Svenskt Näringsliv stödjer därför de plurilaterala e-handelsförhandlingarna som pågår inom WTO. Viktiga frågor som det förhandlas om är tullfrihet för elektroniska transaktioner, företagshemligheter, påtvingad teknologiöverföring, teknologikrav, papperslösa handelsprocedurer, elektroniska signaturer och kontrakt, dataflöden, marknadstillträde för tjänster och ökat deltagande i ITA (Informationsteknologiavtalet).

En särskild viktig fråga är fria dataflöden. Dagens handel kräver ett fritt flöde av stora mängder data. Det gäller alla branscher och i allt högre grad. Det rör sig inte bara om företag i den ”digitala sektorn”. Alla företag måste kunna flytta betalningsuppgifter, tekniska specifikationer, kunddata med mera. Den pågående fjärde industriella revolutionen med 5G, som ska understödja AI, IoT och 3D-produktion med mera, kräver ännu mer data.

Det fria flödet av data krockar samtidigt med andra hänsyn, framför allt skyddet av personuppgifter, men även säkerhetspolitiska hänsyn som risk för spionage. Dock måste en balans finnas som inte försvårar för näringslivet i onödan. Dataflöden bör inte hindras av annat än legitima skäl. Hinder som begränsar internationella dataflöden, eller som reglerar var data får lagras, bör vara proportionerliga, motiverade och vara så lite handelshindrande som möjligt.

Svenskt Näringsliv anser att EU:s frihandelsavtal och det plurilaterala e-handelsavtalet ska innehålla ambitiösa skrivningar för att säkerställa att data kan flyttas över gränser och att icke-legitima datalokaliseringsskrav undanröjs och förbjuds. Svenskt Näringsliv stödjer därför att EU:s handels- och investeringsavtal möjliggör gränsöverskridande dataflöden, samtidigt som reglerna inte får undergräva EU:s dataskyddsförordning. Det förslag som läggs fram av EU-kommissionen i förhandlingarna gör dock inte tillräckligt för att hantera digitala handelshinder i länder utanför EU. EU bör därför revidera sitt förslag till skrivningar om fria dataflöden.

4.11 Transparens och samarbete om regelverk

Många handelshinder är av regulativ karaktär. Det kan röra sig om tekniska krav i föreskrifter eller i standarder eller processer för att visa att kraven är uppfyllda. Till skillnad från bland annat tullar är dessa handelshinder inte något man bara kan ta bort. Reglerna fyller oftast ett legitimt syfte, som att skydda miljö, folkhälsa, säkerhet eller reglera kvalitet. Ofta tas krav fram med hjälp av näringslivet, i fallet med standarder är de i Europa till och med oftast framtagna på initiativ av näringslivet.

Reglerna kan dock lätt komma att utformas som avsiktlig eller oavsiktlig protektionism och de kan också vara svårtillgängliga och svårbegripliga. De kan sakna evidensbaserad och administreras på ett okoordinerat, långsamt och motsägelsefullt sätt av olika myndigheter. Möjlighet till överklagan kan saknas. All sådan byråkrati ställer till det för företag, oavsett om de är inhemska eller utländska, men de senare drabbas värre då de saknar förståelsen för den nationella kontexten i landet och inte kan orientera sig i byråkratiska labyrinter. Svenskt Näringsliv är därför för frihandelsavtal och andra samarbeten som syftar till transparens och rättssäkerhet.

De plurilaterala e-handelsförhandlingarna är viktiga och bör ros i hamn.

Hinder som begränsar internationella dataflöden, eller som reglerar var data får lagras, bör vara proportionerliga, motiverade och vara så lite handelshindrande som möjligt.

EU:s frihandelsavtal och det plurilaterala e-handelsavtalet bör innehålla ambitiösa skrivningar för att säkerställa att data kan flyttas över gränser och att icke-legitima datalokaliseringsskrav undanröjs och förbjuds.

Byråkrati ställer till det för företag, oavsett om de är inhemska eller utländska, men de senare drabbas värre då de saknar förståelsen för den nationella kontexten i landet och inte kan orientera sig i byråkratiska labyrinter. Svenskt Näringsliv är därför för frihandelsavtal och andra samarbeten som syftar till transparens och rättssäkerhet.

Det största problemet ur ett handelsperspektiv är dock ofta att reglerna skiljer sig åt mellan länder. Det leder till olika varianter för olika länder, dubbla tester och anpassning av produkterna många gånger till olika marknader. Det tar tid och kostar pengar och kan omöjliggöra särskilt för småföretag att expandera med export.

Åtgärder som leder till ökad regelkonvergens och harmonisering är positiva. Detta är ett område med stora möjligheter till win-winlösningar.

Det handlar alltså inte om "att sänka standarder", som kritiker ofta påstår, utan att bygga broar där det går att bygga broar, dvs när EU och ett land har gemensamma mål men olika metoder för att uppnå målen.

Det är positivt att EU och dess medlemsländer, tillsammans med näringslivet, fortsätter att utveckla världsledande normer.

Svenskt Näringsliv är därför för åtgärder som leder till ökad regelkonvergens och harmonisering. Detta är ett område med stora möjligheter till win-winlösningar, där parterna i olika frihandelsavtal kan öka transparensen kring befintliga regler (helst genom att fler länder etablerar något liknande EU:s *Access2markets*-databas) eller etablerar regeldialoger och regelsamarbete kring nya regler. Eller, som med mer utvecklade handelspartner, mer ambitiösa åtaganden kring ömsesidigt erkännande av varandras produkter och metoder. Det handlar alltså inte om "att sänka standarder", som kritiker ofta påstår, utan att bygga broar där det går att bygga broar, det vill säga när EU och ett land har gemensamma mål men olika metoder för att uppnå målen kan man underlätta för företagen.

EU är världens kanske främsta "normgivare", inom områden som miljö, hälsa och kvalitet. De regelverk som antas inom EU, och de standarder som de europeiska standardiseringsorganisationerna CEN, CENELEC och ETS arbetar fram, används frivilligt över hela världen av såväl stater, organisationer och företag. Detta är oftast till gagn för europeiska företag, som kan ha varit med och utvecklat normerna, och som har baserat sina produkter och produktionsmetoder på dem. På ett generellt plan är det därför positivt att EU och dess medlemsländer, tillsammans med näringslivet, fortsätter att utveckla världsledande normer. Samtidigt ser Svenskt Näringsliv med oro på ökande tendenser till politisk detaljstyrning av standardiseringsarbetet i Europa.

Som mest ambitiöst är det när länder ansluter sig till EU:s regelverk och på så sätt harmoniserar vissa regler med den inre marknaden, så som bland annat Schweiz och Ukraina gjort. Det ger de bästa förutsättningarna för att inte regeldivergens ska orsaka svåra handelshinder.



5 Handel för hållbarhet

Internationell handel påverkar alla tre dimensionerna av hållbarhet – ekonomisk, social och miljömässig. Ett fritt utbyte av varor och tjänster har visat sig var det i särklass mest effektiva sättet att skapa ekonomiska resurser och bidra till teknisk utveckling vilket i sin tur är en förutsättning för social och miljömässig hållbarhet. Som FN tydligt slår fast i Agenda 2030 är handel en nödvändig del av lösningen för att världen ska kunna uppnå hållbarhetsmålen (SDGs), det vill säga att lösa de mest grundläggande ekonomiska och sociala mänskliga behoven samtidigt som klimatutmaningen och andra miljöutmaningar hanteras. Med andra ord är det inte frågan om handel *eller* hållbarhet utan handel *för* hållbarhet.

Agenda 2030 slår tydligt fast att handel är en nödvändig del av lösningen för att världen ska kunna uppnå hållbarhetsmålen (SDGs).

Världshandeln skapar välstånd och jobb. Den har starkt bidragit till minskad världsfattigdom och att många utvecklingsländer kommit in på en imponerande tillväxtbana. Handel sprider också ny teknik och innovationer som kan bidra till att lösa såväl hälso- som miljöproblem och skapa resurser för samhällen att ta sig an sociala problem.

Handeln ökar också konkurrenstrycket, och därmed ekonomins effektivitet, där vissa företag går stärkta ur konkurrens medan andra slås ut. Det är en naturlig del av en marknadsekonomi, där ekonomin är satt i ständig strukturomvandling och snabb ekonomisk utveckling. Detta kan skapa grogrund, bland de som förlorat eller upplever sig ha förlorat på utvecklingen, för populistiska politiska krafter som vill stoppa globaliseringen. Men minskad handel, med långsammare teknikutveckling och avstannad strukturomvandling, leder bara till lägre välstånd och nya spänningar i samhället.

Handel ökar även behovet av transporter, vilket kan ha en negativ påverkan på klimat och miljö. Samtidigt är effektiva transporter en förutsättning för att produktion ska ske där det är klimatomkostligt mest gynnsamt. Detta understryker vikten av ett helhetsperspektiv och ett hållbart transportsystem där handel och ökat välstånd förenas med gröna transporter. Det är utsläppen, inte transportererna i sig, som är problemet.

Att försöka stoppa handeln leder inte till några hållbara lösningar på samhällsproblem. Tvärtom minskar det bara de resurser vi har till vårt förfogande för att lösa problemen.

Att försöka stoppa handeln leder inte till några hållbara lösningar på samhällsproblem.

5.1 Hållbarhetsagendan i handelspolitiken

Många företag har omfattande frivilliga engagemang, såsom miljövänliga produktionsmetoder och märkningar, socialt ansvarstagande och nolltolerans mot korrruption. Men parallellt med att olika frivilliga engagemang ökar i betydelse så ökar också det politiska engagemanget att med lagar, avgifter, skatter, subventioner, offentlig upphandling och nya regelverk driva på hållbarhetsagendan. Tvingande handelspolitiska åtgärder som har sin grund i strävandet efter hållbar utveckling lär därför i allt högre grad påverka handelsmöjligheterna framöver.

Handelspolitiken kan och bör bidra till en hållbar utveckling. Samtidigt är det viktigt att åtgärderna inte blir kontraproduktiva genom att undergräva handelsmöjligheterna

Handelspolitiken kan och bör bidra till en hållbar utveckling.

och därmed förutsättningarna för hållbarhet. Svenskt Näringsliv anser att handelspolitikens huvudsakliga syfte måste vara att underlätta handel genom åtgärder som skapar och behåller marknadstillträde. Handelspolitiska åtgärder för hållbarhet måste vara icke-diskriminerande, proportionella och ha som utgångspunkt att vara så lite handelsstörande som möjligt för att uppnå sina mål.

Det mest effektiva ur handelssynpunkt är att hantera hållbarhetsfrågor genom internationella avtal och institutioner, till exempel inom FN-systemet och ILO. Det är viktigt att sådana institutioner utvecklas och utnyttjas fullt ut istället för att bygga upp parallella strukturer inom handelspolitiken.

EU:s grundläggande modell för samarbete i frihandelsavtalen bör behållas och vidareutvecklas.

Svenskt Näringsliv anser att EU:s grundläggande modell för samarbete i frihandelsavtalen bör behållas och vidareutvecklas. Denna form av positiv samverkan är effektivare än sanktioner och ger utrymme för successiv utveckling utifrån respektive handelspartners förutsättningar. För höga eller ensidiga krav från EU kan leda till att länder vägrar sluta avtal med oss, vilket vare sig gynnar handel eller hållbarhet.

5.2 Ambitiös handelspolitik för en grön omställning

Den gröna omställningen skapar möjligheter för innovativa svenska företag i många branscher att exportera teknik, innovativa lösningar och mer resurseffektiva varor. Svensk export kan därmed bidra med global klimatnytta. Men omställningen ställer också krav på hur varor och tjänster produceras och transporteras.

Svenskt Näringsliv är för globala miljööverenskommelser (MEA:s) inom ramen för FN. Svenskt Näringsliv driver på för att EU ska nå klimatneutralitet 2050 och är beredda att diskutera en skärpning av 2030-målet. EU-kommissionens European Green Deal är den övergripande strategin för Europa att nå såväl klimatmålen som andra miljömål. Svenskt Näringsliv välkomnar och ser positivt på European Green Deal och dess fokus på den gröna omställningen och stärkt konkurrenskraft.

Men stora delar av omvärlden driver inte en lika ambitiös miljö- och klimatagenda som EU. Om omvärldens miljö- och klimatpolitik är mindre ambitiös än EU:s så minskar efterfrågan på svenska lösningar samtidigt som svenska företags konkurrenskraft försvagas på en global spelplan där vissa företag har väsentligt lägre miljökrav än de som gäller i Europa. Det ligger därför i svenska företags intresse att de globala miljökraven successivt skärps, inte bara för att det skulle gynna svenska företag utan för att klimatförändringarna är ett globalt problem som kräver globala lösningar. Svenskt Näringsliv verkar därför för att ett "globalt pris" på CO₂-utsläpp ska sättas.

Handelspolitiken kan användas för att driva en positiv miljöagenda och för att undvika alltför stora skillnader i miljöambitioner mellan EU och resten av världen.

Handelspolitiken kan användas för att driva en positiv miljöagenda och för att undvika alltför stora skillnader i miljöambitioner mellan EU och resten av världen, men det bör ske på ett proportionerligt och balanserat sätt, med vetenskapen som grund, och får inte vara en täckmantel för protektionism. Nedan listas några sätt att göra detta på.

Ett avtal som tar bort tullar på miljövänliga varor (WTO:s EGA-avtal) är positivt och bör stödjas.

Svenskt Näringsliv stödjer ambitionerna om ett avtal som ger nolltull för miljövänliga varor (WTO:s plurilaterala EGA-avtal). Avtalet skulle, om möjligt, kunna utvidgas till att även omfatta miljötjänster och vissa icke-tariffära hinder.

Unilaterala miljökrav på utvecklingsländer i utbyte mot marknadstillträde till EU är positivt.

Svenskt Näringsliv stödjer också unilaterala miljökrav på utvecklingsländer i utbyte mot marknadstillträde. Det går även att tänka sig att EU kopplar tullfriheten i GSP-systemet inte bara till att länderna ratificerar och implementerar en rad miljökonventioner utan också direkt till relevanta initiativ i EU:s Green Deal.

Om priset på koldioxid hamnar på helt olika nivåer mellan EU och omvärlden uppstår koldioxid- och investeringsläckage och den globala konkurrensen blir snedvriden. I avsaknad av utvecklingen mot ett globalt CO₂-pris kan därför gränsjusteringar ("klimattullar") behövas. Svenskt Näringsliv anser att de i så fall måste utformas på ett WTO-förenligt, icke-diskriminerande och administrativt hanterbart sätt. Dessutom måste de undvika att försvaga europeiska företags exportmöjligheter till tredje land.

I avsaknad av utvecklingen mot ett mer globalt CO₂-pris kan därför gränsjusteringar ("klimattullar") behövas.

En stor del av världens statsstöd går till miljöskadlig verksamhet. Detta gör att europeiska företag möter konkurrens som är såväl snedvriden som negativ för miljön, samtidigt som de själva har ett allt högre tryck på sig att minska sin negativa miljöpåverkan. Därför hänger försöken att begränsa de globala statsstöden, öka europeiska företags konkurrenskraft och minska utsläppen samman.

För att undvika att miljörelaterade regelverk divergerar i onödan, vilket är skadligt både för näringslivet och klimatet, bör omfattande regelsamarbete ske. Även tekniskt samarbete och FoU-samarbete och kapacitetsuppbyggnad i fattiga länder är positivt och kan genomföras inom ramen för frihandelsavtal.

För att undvika att miljörelaterade regelverk divergerar i onödan, vilket är skadligt både för näringslivet och klimatet, bör omfattande regelsamarbete ske.

För framväxten av en mer cirkulär ekonomi är det viktigt att material och produkter som fortfarande har ett värde och som kan vidareförädlas eller återvinnas kan hanteras som en resurs och därmed exporteras och importeras på ett effektivt sätt. Handelspolitiken bör underlätta handel med material som ska återvinnas samt varor som ska repareras, uppgraderas eller återtillverkas. Det är viktigt att sådana möjligheter inte begränsas av restriktiva policies som tidigare har införts med syfte att förhindra att avfall hanteras fel och hamnar på fel ställen. Det är också av vikt att avfall kan klassificeras på ett harmoniserat sätt och att regelverk är samspelta. Utan handel finns en risk att de höga ambitionerna med att utveckla dessa affärsmodeller blir "inlåsta" på olika nationella marknader vilket riskerar att leda till att de inte blir lönsamma och därmed även att de inte lever vidare. Dessutom måste vi undvika att tjänstehandshinder, såsom förbud mot handel med delnings- eller abonnemangstjänster, hindrar de nya affärsmodellerna.

5.3 Handel för social hållbarhet

Handelspolitikens viktigaste bidrag till social hållbarhet är att skapa förutsättningar för jobb och välfärd. Mer specifikt har företagens eget agerande stor betydelse för att driva den sociala utvecklingen framåt. Företag i Sverige ligger här långt framme och Svenskt Näringsliv ställer sig bakom OECD:s riktlinjer och FN:s vägledande principer på området.

Handelspolitikens viktigaste bidrag till social hållbarhet är att skapa förutsättningar för jobb och välfärd.

Ett annat viktigt system för att bidra till social hållbarhet är de regler (konventioner) och efterlevnads- och tvistlösningsmekanismer som finns inom ILO. Handelspolitiken kan här ha en roll genom att inkludera referenser till ILO:s kärnkonventioner i frihandelsavtalen. EU bör fortsätta kräva att alla länder ratificerar och implementerar dessa konventioner som villkor för att få ingå frihandelsavtal med EU. Konventionerna förbjuder oacceptabla arbetsvillkor, som utgör brott mot mänskliga rättigheter, såsom barnarbete och tvångsarbete. Inom ramen för frihandelsavtal kan EU, tillsammans med partnerländerna, verka för att implementera dessa konventioner i praktisk verklighet. Det kan ske med olika projekt, kunskapsutbyte och utvecklingssamarbete. Handelspolitiken kan alltså bidra till att det som faktiskt har beslutats också genomförs.

Handelspolitiken kan ha en roll genom att inkludera referenser till ILO:s kärnkonventioner i frihandelsavtalen.

Däremot bör stor försiktighet iakttas när det gäller att i handelsavtal ställa krav som går in på nationella fördelningsfrågor. Det sociala paketet (skatter, löner, utbildning, socialt skyddsnet etcetera) som erbjuds medborgarna bestäms utifrån olika länders ekonomiska, historiska, kulturella och politiska omständigheter och ligger nära kärnan i den nationella suveräniteten. Svenskt Näringsliv anser därför att fördelning av resurser för att åstadkomma social hållbarhet bör – inom ramen för internationellt accepterade regler – beslutas på nationell nivå.

5.4 Aid for trade

Kapacitetsuppbyggnad i utvecklingsländer, både när det gäller ländernas förmåga att delta i handeln och när det gäller deras förmåga att bli mer hållbara i sin produktion, är positivt.

Svenskt Näringsliv anser att kapacitetsuppbyggnad i utvecklingsländer, både när det gäller ländernas förmåga att delta i handeln och när det gäller deras förmåga att bli mer hållbara i sin produktion, är positivt. Att hjälpa fattiga länder att komma ut på världsmarknaden och delta i det globala utbytet av varor och tjänster, på ett sätt som samtidigt är hållbart, är mycket bättre än att straffa dem. För att hålla emot den allt starkare opinionen för sanktioner bör utvecklingssamarbetet vara den morot som används. Det skapar också bästa möjliga långsiktiga handelsvillkor för företag i Sverige.



6 Säkerhet och konkurrens på lika villkor

Förutom diskussionen om hur handel och hållbarhet förhåller sig till varandra så förs det flera andra separata debatter där en kritisk syn på handel förs fram. Det handlar delvis om att öppen handel kan utsätta oss för säkerhetsrisker, något som nämnts ovan om bland annat utländska direktinvesteringar och offentlig upphandling. Svenskt Näringsliv anser att säkerhetshot alltid måste tas på största allvar, oavsett om det rör sig om militära hot, cyberattacker, industrispionage eller folkhälsa. Det betyder dock inte att svaret på alla säkerhetshot är mindre handel, även om det i vissa sammanhang kan krävas restriktiva handelsåtgärder.

Det betyder dock inte att svaret på alla säkerhetshot är mindre handel, även om det i vissa sammanhang kan krävas restriktiva handelsåtgärder.

Det finns även andra dimensioner av säkerhet, baserade på en nygammal diskussion som aktualiserats av coronakrisen, om behovet av självförsörjning och krisberedskap. När det gäller självförsörjning anser Svenskt Näringsliv inte att det är något eftersträvansvärt. Tvärtom argumenterar vi för motsatsen: för internationell arbetsfördelning och diversifiering. En viss basnivå av självförsörjning inom vissa vitala produkter kan vara eftersträvansvärd men EU, och Sverige, ska inte driva en aktiv agenda – mot marknadens logik – för att jordbruket, industrin eller ICT-sektorn ska pressas att producera i EU. Det kan däremot finnas skäl till att ha ökad krisberedskap och beredskapslager av olika slag, men det står inte i konflikt med en öppen handelspolitik.

En diskussion som förs parallellt är den om konkurrens på lika villkor och behovet av ”level playing field”. Konkurrens på lika villkor handlar i grunden om att stater inte ska gynna sina egna företag framför företag av annan nationalitet, eller med andra ord att näringslivet ska verka på marknadsekonomisk grund utan diskriminering eller särbehandling. Handelspolitiken kan vara ett verktyg som används för att möta brister i detta avseende. Grundprincipen bör vara att alla företag ska ha samma spelregler, men det betyder inte samma förutsättningar. Att vissa företag av olika skäl klarar konkurrensen bättre än andra är inget problem så länge spelreglerna är samma. I begreppet ”level playing field” tillkommer dock ofta många olika aspekter som påverkar företagens konkurrenssituation. Vilka omständigheter handelspolitiken bör försöka åtgärda och vilka man ska låta vara, som en del av normal marknadsekonomisk konkurrens, kan kräva svåra avvägningar.

Konkurrens på lika villkor handlar i grunden om att stater inte ska gynna sina egna företag framför företag av annan nationalitet.

Alla företag ska ha samma spelregler, men det betyder inte samma förutsättningar.

6.1 Nej till påtvingad reshoring

Coronakrisen har lett till en diskussion om behovet av ökad självförsörjning, att flytta hem produktion till hemländerna istället för att utlokalisera produktion till tredje land. Det kan finnas skäl för det inom vissa branscher, liksom det kan finnas skäl att flytta produktionen närmare EU (nearshoring) samt att diversifiera produktionen till fler länder för att riskminimera leveranskedjorna.

Svenskt Näringsliv anser att lokaliseringsbeslut ska fattas av företagen själva. Politiken kan ge incitament, såsom frihandelsavtal eller skattelättnader, för att få företag att flytta. Men politiken ska inte använda åtgärder som tvingar företagen att förflytta produktionen mot sin vilja. Sådana politiska initiativ måste avvisas med kraft. En ”avglobalisering” skulle alla förlora på, inte minst företag i Sverige som dragit nytta av möjligheten att använda globala värdekedjor på ett effektivt sätt.

Lokaliseringsbeslut ska fattas av företagen själva.

Däremot kan det vara klokt att fatta politiska beslut om ökad lagerhållning för att höja beredskapen för olika katastrofer, men det har inget med *var produktionen sker* att göra. Sådana beslut är inte protektionistiska. Det kan också finnas skäl att slå fast speciella varor och tjänster som är ”vitala” för att garantera att dessa kan flöda smidigt även vid en krissituation när gränser stängs.

Konceptet ”teknologisk suveränitet” har diskuterats på EU-nivå även som en del av handelspolitiken. Det tolkas av vissa att EU och medlemsstaterna ska vara självförsörjande när det gäller kritiska teknologier, till exempel 5G, AI och bioteknik. En sådan tolkning riskerar leda till protektionism vilket i praktiken skulle hämma teknologiutvecklingen i Europa. Svenskt Näringsliv anser att internationellt utbyte och handel är nödvändigt för att ligga i teknologisk framkant. Därför bör diskussionen istället handla om ökad teknologisk kapacitet genom forskning, innovation och frihandel.

Internationellt utbyte och handel är nödvändigt för att ligga i teknologisk framkant.

6.2 Säker tillgång till råvaror och energi

Säker tillgång till råvaror och energi är avgörande för Europas utveckling. Det är därför viktigt att EU:s handelspolitik strävar efter att säkra Europas tillgång på råvaror samt energi, vilket bland annat kan ske genom att motverka exportrestriktioner och subventioner i tredje land.

När EU ska möta de högt satta klimatmålen kommer elektrifiering utgöra en avgörande pusselbit. Leveranssäker, konkurrenskraftig och fossilfri el kommer i många sektorer ersätta fossil energi och fossila råvaror. Handelspolitiken måste stödja denna utveckling och handelshinder måste undvikas. Den ökade produktionen av fossilfri el förbättrar Europas egen produktionskapacitet när det gäller energi och minskar behovet av import av olja och gas.

6.3 Jordbruk och livsmedel

Av såväl hållbarhetsskäl som säkerhetsskäl kommer frågan om det europeiska jordbruket och den europeiska livsmedelsproduktionen att fortsätta vara i centrum för debatten framöver. Svenskt Näringsliv anser emellertid att det är viktigt att den diskussionen inte tar oproportionerligt stor plats eller blockerar intressen andra delar av näringslivet har.

EU:s jordbrukspolitik CAP bör reformeras vidare i riktning mot att vara så hållbar och så lite handelsstörande som möjligt. Det ger de bästa förutsättningarna för konkurrenskraft.

EU:s jordbrukspolitik CAP bör reformeras vidare i riktning mot att vara så hållbar och så lite handelsstörande som möjligt. Det ger de bästa förutsättningarna för konkurrenskraft.

EU måste klara av en period av störningar men bör inte satsa på att vara självförsörjande på livsmedel eller andra vitala produkter. Det är inte resurseffektivt och inte heller en säker metod att garantera tillgång. Däremot bör EU och Sverige ha en god försörjningsförmåga, vilket betyder goda villkor för jordbruk och livsmedelsproduktion för såväl egen konsumtion som export.

6.4 EU:s handelspolitiska ”försvar”

När produkter från tredje land dumpas i EU eller det sker plötsliga och massiva importökningar kan det skada näringslivsintressen. För att hantera detta finns antidumping- och skyddsåtgärder. Svenskt Näringsliv anser att dessa verktyg kan behövas men endast ska användas efter en noggrann analys av konsekvenserna för hela EU:s ekonomi (public interest test) och inte i syfte att försvara enskilda närings-

intressen. Sådant försvar skadar andra företag, bland annat importörer och företag i detaljhandeln. Administrationen av åtgärderna måste vara transparent, rättssäkert och får inte användas protektionistiskt. Dessutom får inte åtgärderna försvåra för EU att uppnå sina klimatambitioner och alla beslut bör föregås av en analys om hur eventuella åtgärder kan påverka EU:s klimatmål.

2020 inrättades en ny funktion inom EU, en Chief Enforcement Officer. Syftet är att säkerställa att åtaganden i EU:s handelsavtal efterlevs av våra partnerländer. Svenskt Näringsliv anser att denna funktion kan behövas, men att den nya funktionen inte får användas protektionistiskt utan ska arbeta *rättssäkert och faktabaserat*.

6.5 Ojämna konkurrensvillkor och subventioner

Europas näringsliv möter hård global konkurrens, inte minst från stora statligt ägda och/eller subventionerade företag. Samtidigt leder coronakrisen till att mängden statligt stöd ökat dramatiskt globalt, inte minst inom EU, i syfte att rädda ett hård drabbat näringsliv. Hela den globala marknaden blir därmed mindre marknadsmässig och förekomsten av konkurrensnedvridningar ökar i takt med tilltagande mängd statligt stöd och ägande.

Svenskt Näringsliv anser att WTO-reglerna mot statliga subventioner till industrin behöver uppdateras och stärkas. Dessa behöver gå betydligt längre än dagen ASCM-avtal, bland annat genom att bredda subventionsbegreppet och stärka möjligheten att utdöma kännbara sanktioner mot länder som inte följer regelverket. Vi är därför positiva till diskussionerna mellan EU, USA och Japan om att uppdatera regelverket. Förhoppningen är att länderna tar fram ett formellt förslag för diskussion inom WTO.

Så länge effektiva multilaterala avtal om subventioner saknas behöver EU agera på eget initiativ. Till skillnad från antidumping och skyddsåtgärder kan därför antisubventionsåtgärder (utjämningsåtgärder) vara mer motiverade för att skydda EU från statsstödd konkurrens och orimliga snedvridningar i konkurrensvillkoren. Åtgärderna kan även behöva riktas mot företag i andra länder än de som betalat ut subventionerna.

Utgjämningsåtgärder kan dock bara användas gentemot varor och inte tjänster och inte heller mot statsstödd tredjelandskonkurrens på EU:s inre marknad. Det diskuteras därför också nya regelverk som riktar sig mot de fall när sådana stöd leder till snedvridningar i konkurrensvillkoren för europeiska företag. Svenskt Näringsliv anser att regler för att hindra att statsstödda tredjelandsföretag snedvrider konkurrensen inom EU kan behövas. Men det är av stor vikt att framtida regler på området inte utformas protektionistiskt utan att de blir icke-diskriminerande, proportionella och transparenta och därmed minimerar risken för skadliga investeringsbegränsningar.

WTO-reglerna mot statliga subventioner till industrin behöver uppdateras och stärkas.

Antisubventionsåtgärder (utjämningsåtgärder) kan vara motiverade för att skydda EU från statsstödd konkurrens och orimliga snedvridningar i konkurrensvillkoren.

Regler för att hindra att statsstödda tredjelandsföretag snedvrider konkurrensen inom EU kan behövas.

7 Länder i fokus

Vissa marknader är viktigare än andra, som exportdestinationer eller som leverantörer av import. Nedan diskuteras kort de största långsiktiga utmaningarna med de viktigaste marknaderna. Den geopolitiska kontexten ändras snabbt och så gör den internationella handelns verklighet, men vi fokuserar nedan på några länder och förhandlingar som oavsett utveckling kommer fortsatt vara av strategiskt intresse för Sverige och EU.

7.1 Storbritannien

Det är viktigt att ha ett ambitiöst och långgående avtal med Storbritannien.

Det är viktigt att ha ett ambitiöst och långgående avtal med Storbritannien. Avtalet bör skapa största möjliga marknadstillträde samtidigt som det inte möjliggör långtgående ”dumping” av bland annat miljökrav på ett sätt som skapar en orättvis konkurrenssituation. Så många samarbetsområden som möjligt, inte minst när det gäller smidiga gränspassager, borde omfattas av avtalet.

Oavsett avtalets ambitionsgrad kommer handeln med britten att försvåras påtagligt av att de inte längre är med i EU. Det bör därför helst vara möjligt att bygga på med nya komponenter och gradvis försöka knyta britten närmare EU igen. Om möjligt bör britten partiellt ingå i den inre marknaden framöver och de bör välkomnas in i en tullunion med EU om de så önskar senare.

7.2 Norge och EES

EU bör eftersträva närmast möjliga handelspolitiska relationer med länderna i sitt grannområde.

EU bör eftersträva närmast möjliga handelspolitiska relationer med länderna i sitt grannområde. Däri ingår Norge, Sveriges näst största exportmarknad. Norge och Island bör fortsätta vara knutna till EU genom EES-avtalet och de handelsproblem som finns i relationen med Norge, som bottnar i att landet inte är i EU:s tullområde eller tullunion, bör hanteras på ett pragmatiskt sätt. Svenska företag möter många hinder på den norska marknaden och det finns anledning att öka ambitionerna att på ett strukturerat sätt ta sig an dessa problem.

7.3 Vårt övriga europeiska närområde

Relationen med Schweiz är mer handelspolitiskt komplicerad med en lång rad olika avtal, men EU bör eftersträva att det för företagen i största möjliga mån inte är någon de facto skillnad på handelsmöjligheterna med Schweiz och Norge. Ju närmare knutet till EU Schweiz kan vara, desto bättre.

Ukraina, Georgien och Moldavien har långtgående frihandelsavtal (DCFTA) med EU. Dessa avtal, som delvis syftar till att länderna de facto ska ingå på den inre marknaden, har stor potential men kräver omfattande implementeringsarbete för att fungera som det är tänkt. Det ligger i EU:s intresse att stödja dessa länder med implementeringen. Ukraina kan bli en stor framtida marknad för svenska företag och kan även bli en viktig leverantör av såväl industri- som jordbruksvaror.

Om det blir politiskt möjligt bör den handelspolitiska relationen med Ryssland förbättras på sikt men i nuläget är det endast möjligt att hantera enstaka handelshinder på ad hoc basis.

Tullunionen med Turkiet är dysfunktionell och behöver såväl omförhandlas som fördjupas och breddas. Först och främst behöver den dock implementeras som det är tänkt och mängder av handelshinder bör avlägsnas. Allt detta är dock avhängigt en positiv politisk utveckling i Turkiet. Långsiktigt är potentialen av ett öppet och växande Turkiet, nära knutet till EU, mycket stor.

Tullunionen med Turkiet är dysfunktionell och behöver såväl omförhandlas som fördjupas och breddas.

Länderna i Nordafrika och Mellanöstern bör också, i den mån säkerhetspolitiska och andra aspekter tillåter det, knytas närmare EU handelspolitiskt. En del av dessa länder kan, precis som Turkiet och Ukraina, blir viktiga leverantörer för svenska företag vid en eventuell nearshoring av produktionen. EU bör satsa på modernisering av de gamla frihandelsavtalen först och främst med Marocko och Tunisien.

7.4 USA

Relationen med USA har under de senaste åren varit stundvis komplicerad, inte minst på det handelspolitiska området. Det finns stora möjligheter till förbättringar. Konflikter bör lösas inom WTO istället för att parterna inför åtgärder mot varandra. Även utanför dessa WTO-konflikter bör parterna inte införa, och inte hota med att införa, åtgärder. EU och USA ska aldrig befinna sig ens i närheten av ett handelskrig. Spänningarna skadar det förtroende och den förutsägbarhet som krävs för handlande företag.

EU och USA ska aldrig befinna sig ens i närheten av ett handelskrig.

Men USA och EU bör inte nöja sig med en återgång till läget innan relationerna komplicerades av de senaste årens handelskonflikter. Även om det kan vara politiskt svårt att plocka upp TTIP där förhandlingarna slutade så kan parterna rimligen plocka upp en del av det man hade närmat sig överenskommelser om och förhandla fram ett mindre avtal, eller flera delavtal. Formaliserat regulativt samarbete på olika områden skulle kunna vara mycket positivt för att förhindra och bygga bort tekniska handels hinder och därmed underlätta handeln.

Dessutom bör EU och USA tillsammans med andra likasinnade arbeta tillsammans för att driva det multilaterala handelssystemet framåt. Det inkluderar att hitta en lösning på krisen i WTO:s överprövningsorgan, för en reformering av WTO, för nya regler om subventioner till industrin, för att driva plurilaterala förhandlingar framåt, och även i övrigt driva den handelspolitiska agendan på ett konstruktivt sätt.

7.5 Kina

Kina utgör på de flesta sätt den största såväl möjligheten som risken för EU:s handelspolitik under överskådlig tid. Landets enorma och snabbt växande marknad är attraktiv för europeiska företag. Inom många områden är Kina öppet för europeiska företag. Men på andra områden är marknadstillträdet sämre och/eller konkurrensen snedviden till statsfinansierade kinesiska företags fördel. EU bör satsa på att använda olika kanaler för att öppna upp den kinesiska marknaden och göra den mer marknadsekonomisk. Det bör bland annat ske genom förhandlingar i WTO, exempelvis avseende nya regler för subventioner till industrin, statsägda företag och påtvingad teknologiöverföring.

EU bör satsa på att använda olika kanaler för att öppna upp den kinesiska marknaden och göra den mer marknadsekonomisk.

Svenskt Näringsliv stödjer och anser att EU ska prioritera de bilaterala förhandlingarna om ett investeringsavtal mellan EU och Kina. Det är viktigt att genom avtalet uppnå förbättrat tillträde till den kinesiska marknaden för europeiska företag och att diskriminerande krav och begränsningar undanröjs i så många sektorer som möjligt.

EU bör prioritera de bilaterala förhandlingarna om ett investeringsavtal med Kina.

Det finns skäl att utveckla verktyg, såsom inom offentlig upphandling, IPR och subventioner, för att förhindra att Kinas politik slår mot svenska företags konkurrenskraft.

Samtidigt utgör Kina och dess företag en stor konkurrent till europeiska företag inom många branscher såväl i EU som i övriga världen. De statliga kinesiska företagen, och de privata med statliga stöd, konkurrerar med svenska företag på ett sätt som inte kan anses acceptabelt. Det finns goda skäl att noggrant följa utvecklingen i Kina och att EU och/eller Sverige utvecklar verktyg, såsom inom offentlig upphandling, IPR och subventioner, för att förhindra att Kinas politik slår mot svenska företags konkurrenskraft. Samtidigt bör vi undvika att hamna i ett handelskrig med Kina.

7.6 ASEAN

Det vore positivt med ett frihandelsavtal mellan EU och ASEAN. I väntan på det finns främst avtalet med Vietnam som har stor potential att bli ett alternativ, i mindre skala, till Kina för europeiska företags produktion. Förhandlingar med övriga länder bör slutföras respektive fortsätta när de politiska villkoren tillåter det.

7.7 Latinamerika

Avtalet med Mercosurländerna bör godkännas och implementeras. Det blir EU:s största handelsavtal befolkningsmässigt sett och kommer, tillsammans med andra avtal med länderna i regionen, skapa stora affärsmöjligheter på en kontinent av relativt utvecklade medelinkomstländer.

Avtalet med Mercosurländerna bör godkännas och implementeras.

7.8 Indien

Indien är ett land med en lång rad protektionistiska traditioner och som är svårt att få marknadsstillträde till. Samtidigt växer den indiska ekonomin snabbt och landet kommer gradvis att bli en mycket stor och intressant marknad. Svenskt Näringsliv skulle gärna se ett frihandelsavtal med Indien men i brist på ett sådant behövs olika, ständigt pågående, mindre men pragmatiska åtgärder på olika plan för att försöka öppna den indiska marknaden. Det är möjligt att med bilaterala kontakter påverka Indien i mer öppen riktning. Även om landet ogärna binder sig i handelsavtal så har det skett unilaterala liberaliseringar, bland annat när det gäller möjligheterna för utländska företag inom detaljhandeln.

Ett frihandelsavtal med Indien vore positivt, men i brist på ett sådant behövs mindre men pragmatiska åtgärder på olika plan för att försöka öppna den indiska marknaden.

7.9 Afrika

De afrikanska länderna inom Afrikanska Unionen (AU) har inlett en intern process för att skapa ett panafrikanskt frihandelsområde. Det är positivt för EU och för svenska företag aktiva i Afrika. Mängden handelshinder som ska hanteras är omfattande, inte minst när det gäller gränskontrollerna, och det kommer dröja innan de flesta av dessa länder får ekonomisk betydelse. Men tillväxten är hög och riktningen framåt tydlig.

Det afrikanska frihandelsområdet är även positivt för EU och för svenska företag aktiva i Afrika.

EU kan inte i nuläget förhandla om ett frihandelsavtal med AU. Afrika behöver först reformeras internt. Men EU kan stödja processen på olika sätt och EU kan också uppgradera och implementera EPA-avtalen med vissa afrikanska länder.

7.10 Andra länder av betydelse

EU har goda handelspolitiska relationer med de flesta länder i världen och vi bör sträva efter att det ska förbli så. Frihandelsavtalen med Japan, Kanada och Sydkorea är av extra stor betydelse och bör användas och utvecklas på ett ambitiöst sätt. Liknande avtal bör slutas med Australien och Nya Zeeland.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00