

Näringsutskottets offentliga utfrågning om
internationell handel

ISSN 1653-0942
978-91-88607-17-1
Riksdagstryckeriet, Stockholm, 2018

Förord

Näringsutskottet kallade den 15 juni 2017 till en öppen utfrågning i riksdagen om internationell handel. Till utfrågningen inbjöds företrädare från regeringen, myndigheter, organisationer och näringslivet för att belysa dels hur synen på handel mellan länder utvecklats över tid, dels det aktuella läget för internationell handel. Särskilt fokus ligger på krafterna för frihandel och protektionism, hur de växlat och deras betydelse för olika aktörer.

I det följande redovisas programmet, en utskrift av de uppteckningar som gjordes vid utfrågningen och de bilder som visades av föredragshållarna under deras presentationer.

Stockholm i december 2017

Jennie Nilsson (S)
Näringsutskottets ordförande

Johan Fransson
Kanslichef

Innehållsförteckning

Förord	3
Program för näringsutskottets offentliga utfrågning om internationell handel	5
Stenografiska uppteckningar från den offentliga utfrågningen	6
<i>Bilaga</i>	
Bilder visade av föredragshållarna under utfrågningen	46

Program för näringsutskottets offentliga utfrågning om internationell handel

Datum: torsdagen den 15 juni 2017

Tidpunkt: kl. 9.00–12.00

Plats: Förstakammarsalen

Inledning

Jennie Nilsson (S), ordförande, näringsutskottet

Förändringsprocesser i den internationella handeln

Claes-Göran Alvstam, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, professor emeritus i ekonomisk geografi

Handeln med Storbritannien efter brexit

Anna Stellingier, Kommerskollegium, generaldirektör

Röster om möjligheter och utmaningar med internationell handel

Lena Johansson, Internationella handelskammaren (ICC), generalsekreterare

Mikael Karlsson, KTH, fil.dr i miljö- och energisystem

Sara Övreby, Scania, Manager Global Public Affairs

Regeringens syn på internationell handel

EU- och handelsminister Ann Linde

Frågestund

Avslutning

Lars Hjalmered (M), vice ordförande, näringsutskottet

Stenografiska uppteckningar från den offentliga utfrågningen

Ordförande under utfrågningen var Jennie Nilsson (S) och vice ordförande var Lars Hjalmered (M).

Ordföranden: Jag hälsar alla varmt välkomna till dagens utfrågning om internationell handel. Syftet med utfrågningen är att belysa dels hur synen på handel mellan länder utvecklats över tid, dels det aktuella läget för internationell handel. Särskilt fokus kommer att ligga på krafterna för frihandel och protektionism, hur de har växlat och deras betydelse för olika aktörer.

När det gäller dagens handelspolitik är avsikten också att belysa implikationer av aktuella politiska händelser på handel i allmänhet och på svensk handel i synnerhet. Även betydelsen av den så kallade moderna generationens handels- och investeringsavtal för såväl handelspolitiken som andra politikområden kommer att belysas.

Sverige är ett litet, handelsberoende land. Det är klart att det är intressant, relevant och aktuellt att diskutera både vilken betydelse händelser i vår omvärld har för oss och vilken betydelse vi kan ha i världen.

Till vår hjälp kommer vi att ha en rad olika talare som kommer att lämna både sina åsikter och sin expertis från talarstolen och som sedan kommer att ingå i en panel till vilken ledamöter från utskottet kommer att ha möjligheter att ställa frågor.

Vi börjar med Claes-Göran Alvstam, professor emeritus i ekonomisk geografi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Claes-Göran Alvstam, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet: God morgon! Jag har tidigare arbetat på Handelshögskolan vid Göteborgs universitet och sysslat med internationell handel, ekonomisk integration och internationell ekonomi. Jag är också föreståndare för Centre for International Business Studies på Handelshögskolan i Göteborg.

Utgångspunkten för att förstå hur den internationella handeln har utvecklats är förstås kunskap om hur världsekonomin i stort ser ut. Vi har under en lång period haft en tämligen stabil ekonomisk tillväxt. Sätter vi 1985 som bas har vi i dag ungefär en och en halv gång så stor världsekonomi som vi hade för 30 år sedan. Således är det den ekonomiska tillväxten som ligger i botten också för den internationella handeln.

Ser vi på den globala ekonomiska tillväxten som vi mäter den i bnp är det stora förändringar från år till år. Tar vi den långa trenden kan vi säga att det har varit en svag men ändå ökad tillväxttakt över tiden. I det korta perspektivet

har tillväxttakten snarare varit svagare än förut, och det är det korta perspektivet vi ofta tänker och ser på. Således har tillväxten i världsekonomin varit något svagare under 2010-talet än vad den har varit i den långa trenden.

När det gäller den internationella handeln mäter jag i första hand varuhandeln. Vi tänker oftast på utrikeshandel som ett begrepp, men i själva verket är det vanligen varuhandel som vi mäter och beskriver. Men vi ska också komma in på tjänstehandel, som är en minst lika viktig del av det internationella handelsutbytet. Som ni ser är det en ganska lång period av hög tillväxt mätt i absoluta tal, men ni ser också att under senare tid, efter den så kallade globala finansiella krisen, har det hackat. Vi har till och med i termer av en starkare dollar fått en nedgång i världsexporten under de senaste åren.

Den stora frågan är: Håller den internationella handelstillväxten på att avstanna eller inte? Sker det en stagnation? Det finns alltid ett samband mellan produktionstillväxt och utrikeshandelstillväxt. Vår tumregel har varit att den internationella handeln växer snabbare än bnp-tillväxten. Vi brukar säga att den är dubbelt så hög. Det intressanta är att under de senaste åren har produktionstillväxten och handelstillväxten varit ungefär lika höga, och handelstillväxten har till och med varit något lägre än produktionstillväxten.

Detta är lite grann nyckeln i det vi ska tala om. Är vi inne i en ny fas eller inte? Är det ett mätfel? Ligger det någon särskild orsak bakom detta? Vad är det som händer? Jag kommer att peka på att det finns flera olika orsaker till vad som verkar vara en stagnation i den internationella handeln med varor.

Den långsiktiga trenden i ett halvsekelperspektiv är att vi har fått en förskjutning från europeisk handel i riktning mot Asien.

Går vi tillbaka till 1970 var ungefär 40 procent av den internationella handeln europeisk internhandel. Jag vill betona att en väldigt stor del av utrikeshandeln i själva verket är internhandel inom enskilda block. Endast 6 procent av den internationella handeln var asiatisk internhandel.

Går vi framåt 40 år till 2010 ser vi att det är Asien som har vuxit. År 2010 var ungefär 20 procent av världsexporten asiatisk internhandel.

Ser vi på hur stor del av den totala utrikeshandeln som berörde Europa respektive Asien var det ungefär 70 procent av den internationella handeln som på något sätt berörde Europa, internt eller externt, och ungefär 25 procent Asien medan de 2010 låg på ungefär samma nivå, Europa 55 procent och Asien 48 procent.

Så till 2016. Det intressanta är att under de senaste åren har det inte hänt så mycket. De stora förändringarna i riktning mot Asien har avstannat, men å andra sidan har vi dramatiskt stora förändringar inom Asien. Bakom denna siffra döljer sig alltså ganska stora förändringar. Givetvis är det Kina som är nyckeln, och allt kokar egentligen ned till kinesisk utrikeshandel, indirekt eller direkt.

Hur ser då världsexporten ut i dag fördelad på geografiska regioner? Det är viktigt att komma ihåg att den är koncentrerad till relativt få stora enheter. 37 procent av världsexporten 2016 låg inom Europa i vid bemärkelse; ungefär lika mycket berörde Stillahavsasien och Oceanien och därutöver hade Nord-

amerika 12 procent. Läger vi ihop dessa har vi ca 85 procent av världshandeln. Latinamerika, Afrika söder om Sahara och Menaområdet har under ganska lång tid varit marginaliserade i utrikeshandeln. Här har det stått still under senare decennier; det har inte hänt särskilt mycket. Detta är det stora förloppet.

Men den viktigaste delen av den internationella handeln är just internhandeln. 70 procent av den handel som rör Europa är intern export mellan europeiska länder, och denna handel ligger som bas för allt i europeisk handel.

Vad som också har inträffat under perioden är att den asiatiska handeln har ökat internt. Den asiatiska internhandeln har varit den stora kraften under senare år, och oftast i relation med Kina på det ena eller andra sättet.

Hälften av världsexporten ligger således i vad vi skulle kunna kalla för inom kontinental handel. Latinamerika, Afrika söder om Sahara och så vidare har egentligen ingen internhandel. Endast en liten andel av utrikeshandeln går mellan länder, Detta centrum–periferi-problem finns, och akademiker har försökt att fundera ut hur det kommer sig att internhandeln inom Latinamerika och Afrika aldrig har lyckats ta fart.

Vi ska komma ihåg att internhandeln är kortväga handel. De långa globala flödena är alltså en relativt liten del av den totala handeln. På så vis kan vi diskutera om vi verkligen talar om global handel eller snarare om handel i små öbildningar som är rätt koncentrerade.

Därutöver är det relativt få stora handelsflöden. Förutom de 50 procent plus som jag visade förut har vi ungefär en tredjedel av världsexporten i ett fåtal mycket stora interkontinentala flöden, framför allt över Stilla havet men också över Atlanten.

Nu har vi alltså fångat 85 procent av utrikeshandeln bara genom dessa få flöden.

Det som har varit intressant är givetvis också frågan om bilaterala obalanser. Det är en fråga som har väckts till liv av den nya amerikanska president-administrationen. Det är något som har förbluffat den akademiska publiken. Den obalans som vi har haft under det senaste halvseket har plötsligt fått en politisk sprängkraft.

Utvidgar vi detta till de tio största interkontinentala dubbelflödena har vi ungefär 40 procent av handeln.

Nu har vi alltså fångat 95 procent av världshandeln bara genom dessa flöden.

Genom tullunionen växte under lång tid den europeiska internhandeln, från EEC och framåt. Men under den pågående och långsiktiga utvidgningsprocessen har internhandeln stagnerat. Det är inget konstigt med det. Man når punkter där utrikeshandeln växer på annat sätt än bara genom de klassiska flödena. I dag är 60–65 procent av den europeiska unionens totala utrikeshandel intern. Denna siffra är dock på väg nedåt, och de externa handelsflödena växer kraftigare. Därför har det varit en viktig poäng att satsa på olika former av globala strategier, senast i Trade for all-strategin, som lanserades 2015. Notera alltså att internhandeln som andel av totalhandeln inte växer.

Det här är en primitiv bild, men jag kan inte låta bli att ta med den eftersom den säger en del om vad som har hänt från 1970 och framåt. Den stora händelsen var att Kina kom från ingenstans och blev världsexportens största nation. Kina hade 1970 under kulturrevolutionen en utrikeshandel som var mindre än Finlands; den fanns egentligen inte. Man hade i stort sett inga direktinvesteringar. Sedan har man stuckit upp som en pil. Under perioden 1970–2010 har asiatiska länder trängt sig upp på listan medan europeiska länder, däribland Sverige, har sjunkit ned till mer normala nivåer.

När det gäller 2016 har de stora händelserna redan inträffat. Det händer inte så mycket högst upp på listan, däremot längre ned. De länder som har stärkt sin utrikeshandel under 2010-talet är nästan alltid relaterade till ett större land, till exempel Mexiko i förhållande till USA eller Taiwan och Hongkong i förhållande till Folkrepubliken.

Vi kan också se att till exempel Ryssland faller i utrikeshandelshänseende. Ryssland har en osannolikt primitiv utrikeshandel; det är i stort sett bara energiexport. Om vi bryter ned den ryska utrikeshandeln till varugrupper, till exempel till maskiner, till transportmedel och till färdigvaror, har Ryssland en pytteliten export. Den ryska exporten är här lägre än Portugals, så det är således en extrem skevhet.

Utrikeshandel i dag är i första hand vad vi kallar för intermediär handel, det vill säga handel som är på väg i långa globala värdekedjor. Det innebär således att det är fragmenteringen och specialiseringen som har skapat utrikeshandelstillväxten under lång tid. På 1950-talet var huvuddelen av världshandeln råvaror, enkla bearbetningar och färdigvaror. Men i dag är varor på väg av olika slag, alltså halvfabrikat i olika förädlingsstadier i en investeringsvara. Det är här vi har utrikeshandeln. Jag har gjort en lite vidlyftig tolkning. Det behöver inte vara 75–80; det kan vara 65–70. Unctad ligger lägre än dessa siffror. Men likafullt är det här vi har utrikeshandeln, och det är den sortens utrikeshandel vi ska förhålla oss till.

Ett slitet men bra exempel är motorsågen. Det är en relativt enkel och synlig produkt med ungefär 150 komponenter och 250 leverantörer i ungefär 30 länder. Man bygger 265 olika varianter, och det finns ungefär 20 000 olika distributörer i ett hundratal länder. Så här ser nästan all utrikeshandel ut. Jag utgår från att vi kommer att tala om Scania så småningom, och då blir siffrorna mycket större. Motorsågen är ett simpelt exempel i förhållande till lastvagnsindustrin.

Jag vill också ta upp direktinvesteringar, för direktinvesteringar och utrikeshandel hänger ihop på olika sätt. En direktinvestering kan vi se som en substitution till export, det vill säga att man flyttar närmare en marknad och därmed minskar exporten. Men forskning visar att direktinvestering faktiskt oftast fyller på med export av underleverantörer i de långa värdekedjorna. Därför är det viktigt att man behandlar direktinvesteringar och utlandsägda företag och svenska företag i utlandet samtidigt som vi studerar utrikeshandelsfrågor.

Tittar vi på direktinvesteringsflödena ser vi att de inte är så stora. De utgör ungefär en tiondel av världshandelns omsättning per år, alltså i området 1 500 miljarder dollar. Men om vi kumulerar detta och direktinvesteringen bildar en stock har vi på bara tio år kommit upp i en storlek som motsvarar världshandelsomsättningen per år. Det är alltså en viktig del för att förstå den internationella ekonomin.

Nu till några frågor och punkter som forskningen ägnar sig åt men inte har löst.

Den fråga som man kan ställa sig är om vi har nått kulmen på fragmenterings- och specialiseringsprocessen. Hur mycket kan vi fragmentera och specialisera? Till slut kan skalekonomierna inte utnyttjas mer, utan det blir nackdelar på grund av att man splittrar upp tillverkningen alldeles för mycket. Vi har sagt detta länge, men det har fortsatt att växa och fragmenteras. Men under de senaste åren synes det som om fragmenteringsprocessen inte växer lika snabbt som förut. Kanske är det så att vi har nått denna punkt. Det beror bland annat på att de regionala värdekedjorna förstärks, till exempel på Europas inre marknad, som skapar betydligt större förutsättningar för regionala värdekedjor, och inte minst inom Asien mellan asiatiska länder.

Vi ser en ökad modularisering och koncentration bland underleverantörer. Färre underleverantörer än tidigare får mer att göra. I stället för att lägga ut produktionen någon annanstans eller köpa från sina underleverantörer tenderar de att göra saker själva. Det synes som att antalet gränspassager i den färdiga produkten har stagnerat och kanske till och med håller på att gå tillbaka. Vi har termer som backshoring, reshoring och insourcing och så vidare för att markera att en utveckling också kan gå åt andra hållet.

Detta ska dock inte överdrivas. Det är lätt att hitta olika exempel på detta, men det är ingen stor trend i den internationella handeln. Men likafullt kan vi se det som ett tecken i skyn.

Vi kan också se vad vi brukar kalla för en ökad regleringskonkurrens. Det har att göra med olika tekniska handelsbarriärer. Det är framför allt Kina. Vi ser att kinesiska benchmarks för hur olika produkter ska se ut har kommit att bli viktigare, vilket gör att man måste ligga närmare den kinesiska avsettningsmarknaden. Regleringskonkurrensen ska egentligen syfta till konvergens, men det är inte självklart att det alltid går så.

Sedan har vi frågan om fraktkostnader. Det är en stor fråga. Egentligen kostar det i dag nästan ingenting att transportera saker mycket långa sträckor. Vi har alltså vad vi kallar för en space cost compression. Det innebär att det är fullt möjligt att tillverka saker långt borta och sedan transportera dem mycket långa sträckor. Även här kan vi fråga oss om vi har nått vad vi kallar en peak freight: Är det rimligt att vi har så långa transportavstånd i den internationella handeln? För en produkt som har kanske 5 000–10 000 komponenter som transporteras i olika riktningar blir det ganska många varv runt jorden i transportarbete innan produkten är klar. Nya skatter och miljökostnader som man

inte har haft tidigare kan innebära att det inte längre är lika aktuellt att transportera allt så långa sträckor. Det kan innebära att vi får mer regionala snarare än globala värdekedjor.

Vi har de nya teknologierna. I stället för att lägga ut enkel tillverkning någon annanstans kanske man kan rita produkten själv i en 3D-skrivare. Alla produkter, även mycket avancerade produkter, innehåller en mängd ganska enkla plastkomponenter, och just dessa fraktas i dag mycket långa sträckor. Men i framtiden kommer man kanske i större skala att göra dessa på egen hand.

Vi har alltså ett antal teknologiska och samhällsekonomiska utgångspunkter för att diskutera om vi har nått kulmen på en fragmenterings- och specialiseringsprocess.

Jag vill också slå ett slag för tjänstehandeln. Vi har en formell tjänstehandel som inte ser ut att vara så stor, ungefär 20–25 procent av den totala världshandeln med varor och tjänster. Men i själva verket är det bara en liten del. Huvuddelen av tjänsteproduktionen är handel som på olika sätt är inbäddad i varuproduktionen, både tidigt under processen och i eftermarknaden. Vi har fått en ökad geografisk koncentration av den avancerade tjänsteproduktionen, så här får vi faktiskt ökade ojämlikheter, vilket beror på att detta är en produktion som kräver högre utbildningsnivå och i sig kan bära rätt höga produktionskostnader. Tjänstehandeln och regleringen av denna ser vi som viktig.

Vad gäller policyaspekter är det korta budskapet att eftersom produktion, utlandsinvesteringar och utrikeshandel är djupt integrerade med varandra krävs det en importstrategi, som är leverantörskedjan, en näringsstrategi, som handlar om svenskägda och utlandsägda företag i Sverige eller utomlands, och en exportstrategi, som vi redan har och som går nedströms i värdekedjan. Dessa olika strategier går egentligen inte att särskilja, utan de hänger ihop med varandra på ett intrikat sätt.

Så till några frågor som rör internationell handelspolitik. Multilateralismen har nått en punkt där vi inte har lyckats nå längre. Vi har höga ambitionsnivåer och försöker skapa breda avtal – en del säger alltför breda, på så vis att det blir svårare att skapa en helhet för allt. På grund av att den så kallade Dohaprocessen multilateralt genom WTO har avstannat har i stället den allmänna linjen varit ett skapande av interregionala, regionala och bilaterala djupare frihandelsavtal. Här har vi också sett problem under senare år, vad gäller både TPP och TTIP. TPP-avtalet ligger just nu i frysboxen, och vi vet inte hur det kommer att gå med TTIP-avtalet heller.

Europa fortsätter dock på olika sätt att knega på med ett antal olika regionala avtal, till exempel med Japan och med Aseanländer. Det har varit den process som vanligen går igång.

Det är viktigt att länka ihop de europeiska ansträngningarna med motsvarande i Asien eftersom det är i Asien det mesta händer.

Ökar protektionismen? Ja och nej. Det är ingen konst att hitta exempel på ökad protektionism. Samtidigt har problemet varit att liberaliseringen har avstannat, det vill säga vi har haft svårt att gå längre i samma takt som vi har

varit vana vid tidigare. Vi har då fått en ökad osäkerhet inför hur vi ska se på utrikeshandeln; inte minst gäller det den nya amerikanska administrationen.

En fråga som har kommit upp är om vi ska försöka knyta ihop handelsavtal och investeringsavtal på det sätt som vi under en lång tid har haft ambitionen att göra. Eller är det tvärtom så, inte minst på grund av utslaget i domstolen nyligen gällande Singaporeavtalet, att handelsavtal och investeringsavtal kommer att säras mer från varandra? Jag tycker att det vore olyckligt för utrikeshandeln och den internationella ekonomin, men det blir möjligen så.

Det handlar givetvis också om en maktbalans mellan stater å ena sidan och internationella företag å andra sidan. Det här är en gammal fråga som vi har levt med under lång tid. Den ska inte överdrivas, men den finns.

Allt detta kan innebära att de långa globala värdekedjorna som vi har varit vana vid nu ändrar karaktär.

Låt mig sammanfatta:

Den långsiktiga globala förskjutningen i asiatisk riktning synes ha kulminerat. Nu handlar det snarare om förändringar inom kontinenter.

Huvuddelen av världshandeln är intermediär, och den kommer att fortsätta att vara det. Den kommer kanske inte att öka mer utan gå ned något, men huvuddelen ligger i de långa kedjorna.

Vi kan ha nått en övre nivå av specialisering och fragmentisering, men det kan se olika ut i olika branscher.

Den avancerade tjänsteproduktionen och dito handeln fortsätter att öka i betydelse. Var ligger förädlingsvärdet, och hur fångar vi det? Det är viktigt.

Vi ser samtidigt en ökad polarisering i tjänstehandeln. Den avancerade tjänstehandeln ligger koncentrerad i ett antal olika länder och geografiska regioner medan stora delar av världen blir mer marginaliserad.

Den sista åsikten som jag vill framföra är att utrikeshandel och direktinvesteringar hela tiden måste behandlas integrerat med varandra. De kan inte särskiljas från varandra.

Ordföranden: Vi går från förändringsprocesser i den internationella handeln till handel med Storbritannien efter brexit.

Anna Stelling, Kommerskollegium: Fru ordförande och ledamöter! Jag tackar för inbjudan att tala om brexit på denna utfrågning om internationell handel.

Vi har den senaste tiden sett hur frågor om internationell handel och EU:s inre marknad har hamnat högre och högre upp på dagordningen. Det är inte så konstigt, för när världshandeln stannar av, när protektionismens vindar blåser hårt på båda sidor av Atlanten och när Sveriges absolut närmaste allierade och samarbetspartner i EU-arbetet har röstat för att lämna EU är det viktigt att vi förstår.

Vi behöver förstå vad som händer, vilka konsekvenserna blir, vad detta betyder för ett litet och, precis som fru ordföranden sa, handelsberoende land

som Sverige och hur vi kan förbereda oss. I fallet brexit handlar det om hur vi myndigheter men också politiker och organisationer kan hjälpa till att mildra de negativa konsekvenserna av Storbritanniens utträde ur EU.

Kommerskollegium fick i höstas i uppdrag av regeringen att analysera och lämna alternativ till framtida regelverk för handeln med varor och tjänster mellan EU och Storbritannien vid ett brittiskt utträde, med andra ord vad brexit betyder för vår handel med varor och tjänster.

Jag är glad över att vi fick uppdraget, för som ni vet är Kommerskollegium inte bara vår svenska utrikeshandelsmyndighet utan också vår inre marknadsmyndighet. Det betyder att vi har expertis inom det som gäller nu när Storbritannien är med på den inre marknaden, vad som händer när de lämnar EU och hur handeln kan regleras efteråt.

Jag lämnade över utredningen till statsrådet Linde för ett par månader sedan. I utredningen analyserar vi olika scenarier för hur handeln mellan Storbritannien och EU kan regleras efter brexit, det vill säga när de två åren av utträdesförhandlingar har gått, och därmed givetvis också handeln mellan Storbritannien och Sverige.

Vi har alla hört de olika alternativ som diskuteras i debatten kring vad som kan gälla efter brexit. Det har talats om ett ambitiöst frihandelsavtal. Vi vet att bland andra premiärminister Theresa May har talat om detta, på samma sätt som EU har med exempelvis Sydkorea eller Kanada.

Ett alternativ är en tullunion, som den EU har med Turkiet. Ytterligare ett alternativ som man också har talat om i debatten är att Storbritannien ansluter sig till EES. I det fallet har ett visst intresse visats för Norge. Men det finns också alternativet att Storbritannien och EU inte hittar något avtal alls. Då landar vi sannolikt i Världshandelsorganisationens, WTO:s, regelverk. Vi har tittat på alla de olika alternativen och dragit slutsatser om vad de kan innebära.

Innan jag går in på slutsatserna vill jag säga några korta ord om varför Storbritannien inte är vilken marknad som helst för Sverige och svenska företag. Det ser ut så som jag visar på skärmen nu, och det vill jag att vi ska ha med oss. Storbritannien är Sveriges första land för tjänsteimport, det vill säga det land i världen som vi importerar mest tjänster från.

Storbritannien är Sveriges tredje land för tjänsteexport, vårt femte land för varuimport och vårt sjätte land för varuexport. Vi är ännu mer sammanflätade än vad denna bruttoshandelsstatistik visar. För Sverige och svenska företag är Storbritannien ett oerhört viktigt land vad gäller både import och export av varor såväl som tjänster. Detta vill jag att vi ska ha med oss.

Men vad är det då Storbritannien lämnar? Så här dags förra året var det upptakt inför folkomröstningen i Storbritannien, och vi vet vad resultatet blev. Men vad betyder detta? En förenklad skiss kan se ut som den bild jag nu visar. Den är mycket förenklad, men jag tror att den är viktig att visa. I mitten har vi EU och de 28 medlemsstaterna. Där har vi EU-samarbetet och harmoniserade regelverk – det som vi i folkmun kallar EU.

Den streckade blå linjen är viktig, och jag kommer att återkomma till den. Det är EU:s tullområde. Innanför den blå streckade linjen handlar vi i princip

lika enkelt mellan Malmö och Manchester som mellan Malmö och Stockholm. Detta innebär att det inte är en massa formaliteter, utan varor och tjänster kan flyta relativt fritt innanför den blå streckade linjen.

Vi har också EU:s inre marknad. Det är inte helt och hållet samma sak, för där är som ni vet även Lichtenstein, Island och Norge medlemmar. Vi kan lägga till en säkerhetszon. Jag kommer inte att gå in på den frågan, men det har delvis med handelsfrågor att göra. Vi har, som jag nämnde tidigare, en tullunion med Turkiet, men som ni ser är Turkiet utanför de streckade linjerna. EU har alltså ett eget tullområde, och så har vi dessutom en tullunion med Turkiet.

Storbritannien kommer sannolikt att lämna EU. Vi vet inte utgången än, men Storbritannien kommer att flytta från den blå inre kärnan ut på andra sidan av de streckade linjerna. Det innebär att vi får en yttre gräns gentemot Storbritannien. Denna yttre gräns betyder att vi kommer att ha en handel med Storbritannien som kanske mer liknar vår handel med Norge, Kanada eller Kina.

Att en av Sveriges absolut viktigaste handelspartner hamnar på andra sidan av en yttre gräns har stor betydelse. Störst betydelse, enligt vår utredning, har detta för varuhandeln, så jag vill säga några korta ord om den.

Samma dag, i princip samma sekund, som Storbritannien kliver ut ur EU och det tullområde som finns innanför den blå streckade linjen kommer så kallade tullprocedurer för import och export att gälla. Vi kommer att få se ökad administration, ökade kostnader för företagen och minskad förutsägbarhet i godsflödet när tulldeklarationer ska fyllas i och olika former av intyg och licenser kommer att behövas.

Vi har tittat på detta och kommit fram till att det helt enkelt inte finns några bra alternativ till ett EU-medlemskap när det gäller handel med varor. Vi har haft med oss tanken att det kanske kan finnas något sätt – någon handelspolitiskt och tekniskt möjlig lösning – som gör att handeln med varor över gränsen trots allt kan ske ganska smidigt. Vi kanske kan vara lite innovativa? Men det går helt enkelt inte att vara delvis med i ett tullområde. Det är binärt: Man är innanför eller utanför. Man kan inte vara lite grann med i ett tullområde.

Oavsett vilket alternativ som blir resultatet kommer det att bli en tydlig försämring för våra svenska företag som bedriver handel när Storbritannien kliver ut ur EU. Inget – inte en EES-lösning som med Norge, inte en tullunion som med Turkiet och definitivt inte en WTO-lösning – kan på något sätt mäta sig med den enkelhet vi har i handeln med varor mellan Sverige och Storbritannien i dag.

Jag vill påpeka att detta inte på något sätt är ett uttryck för en politisk ovilja eller illvilja. Ibland hörs i debatten att de andra EU-länderna vill straffa Storbritannien, men detta är en rent handelsteknisk konsekvens av att Storbritannien lämnar EU och tullområdet.

Jag vill säga några ord om tjänstehandeln. Vi hörde Claes-Göran Alvstam säga att tjänstehandeln är otroligt viktig. Vi drar något annorlunda slutsatser om tjänstehandeln efter brexit än vad vi gör om varuhandeln. Kortfattat kan man säga att brexit inte behöver bli lika dramatisk för vår tjänstehandel som

för varuhandeln. Detta beror på att det saknas gemensamma EU-regler för de flesta tjänstesektorer – inte alla, men de flesta.

Till skillnad från varuhandeln, där vi har ett harmoniserat regelverk, har vi i princip ett lapptäcke av 28 olika nationella regelverk när det gäller tjänstehandeln. Vad EU gör, lite förenklat, är att mäta olika nationella regler mot en gemensam måttstock – tjänstedirektivet – för att se om en regel är legitim eller om den är vad vi kallar ett otillåtet handelshinder. Det är alltså inte lika harmoniserat.

I teorin kan det vara så att tjänstehandeln inte drabbas av ökade hinder efter brexit, men i praktiken är det troligt att de regler som påverkar tjänstehandeln med tiden så smått börjar glida isär mellan EU och Storbritannien. Just sådana skillnader kan vara besvärliga i tjänstehandeln.

För att summera finns det uppenbarligen en hel del osäkerhet kring brexit. Jag har kort redovisat en 150–200 sidors utredning, men det finns mycket mer att säga.

Det finns mycket osäkerhet i brexitprocessen. Ett land väljer nu för första gången att desintegrera, kliva ut ur samarbetet och vrida tillbaka tiden ungefär 40 år, i Storbritanniens fall. Det är klart att detta kommer att få konsekvenser för EU-medborgare, studenter, företag, investeringar och handeln med varor och tjänster.

En övergripande slutsats – jag kommer att ge några få här – i vår utredning är att brexit kommer att innebära försämrade villkor för handeln mellan Storbritannien och Sverige, framför allt när det gäller varor.

Som Claes-Göran Alvstam sa har vi många tjänster som är inbäddade i varorna. Det är inte så enkelt att det finns *ett* stuprör med tjänster och *ett* stuprör med varor, utan det blir större påverkan än så. Tydligast är detta dock för varuhandeln.

En annan slutsats är att det inte går att klart säga när de ekonomiska konsekvenserna av de olika alternativen kommer att synas, var de kommer att synas och vilka de blir. Vissa företag och konsumenter kommer att anpassa sig och hitta andra marknader än den brittiska, medan andra kommer att ha svårt att anpassa sig. Men Storbritannien är trots allt i dag fortfarande med i EU.

Ytterligare en slutsats är att en period av osäkerhet väntar för alla företag som på något sätt har kunder eller leverantörer i Storbritannien. Ingen kommer att veta hur det ser ut förrän om tidigast några år. Vi måste ha med oss att det just nu handlar om utträdesförhandlingar, men om man ska ha ett ambitiöst frihandelsavtal på plats tar det många år att förhandla.

Slutligen vill jag på ett mer övergripande plan säga några ord om värdet av EU:s inre marknad. Värdet av denna marknad och den fria rörligheten, alltså det samarbete som sker i cirkeln i mitten, framgår aldrig så klart och tydligt som när det mäts mot något annat. Vår slutsats är att inte ens det mest ambitiösa frihandelsavtal kan mäta sig med de fördelar som ett EU-medlemskap ger, även om vi har hört premiärminister Theresa May tala om ett frihandelsavtal mellan Storbritannien och EU som skulle vara bold and ambitious.

Den utmaning vi ser inför förhandlingarna är att vi alla har en roll i att försöka minimera det krångel och de kostnader som kommer att uppstå och med andra ord begränsa de negativa effekterna av Storbritanniens utträde ur EU för Sverige och de svenska företagen. Där tror jag att vi är många som kan och bör bidra.

Ordföranden: Nu ska vi lyssna på några röster om möjligheter och utmaningar med internationell handel.

Lena Johansson, Internationella handelskammaren: Tack för att ni har ordnat denna angelägna hearing och för möjligheten att delta och ge ett näringslivsperspektiv!

Det ska handla om möjligheter och utmaningar, och det finns det gott om när det gäller internationell handel. Världshandeln utvecklas trögt, som Claes-Göran Alvstam har beskrivit. Protektionismen ökar – det är i alla fall vår syn, även om man kan sätta ett frågetecken efter – och detta oroar naturligtvis det internationella näringslivet.

ICC är en global näringslivsorganisation med medlemmar i 120–130 länder och har det tydliga syftet att underlätta internationella affärer, internationell handel och frihandel men även internationella investeringar och affärsrelationer över huvud taget mellan företag i olika länder.

Det finns mycket i perspektivet som oroar oss. Vi jobbar mycket med att försöka påverka regler, möjligheter och förhandlingar, men vi gör också sedan länge egna regelverk för att underlätta kontakt mellan företag med olika juridiska traditioner och kulturer.

Den senaste tiden har vi som sagt blivit alltmer bekymrade över hur det utvecklas. Vi oroas naturligtvis av utvecklingen av protektionismen, som jag har nämnt, men också den oförståelse som vi uppfattar finns för hur handel och öppenhet för internationella affärer bidrar till välbefinnande. Den här typen av diskussioner behövs, och det behöver spridas kunskap om hur handel bidrar.

Vi tycker att det finns missuppfattningar om handel och handelsavtal som också bekymrar. Sist men inte minst har vi den tröga utvecklingen av den internationella handeln, som Claes-Göran Alvstam har pratat om.

Mot denna bakgrund – att vi oroas av det vi ser – har ICC sedan i fjol en global kampanj som vi kallar Trade Matters. Där berättar enskilda företag hur de genom handel bidrar till tillväxt, välbefinnande och jobb. Vi visar också på den principiella nyttan för samhället. En viktig poäng i detta tycker vi är att näringslivet måste synas och engagera sig mer i att förklara hur handel och internationella affärer bidrar. Näringslivet är ganska lågmält i denna diskussion, av många begripliga skäl som jag inte ska gå in på.

Syftet med kampanjen, och det ska vi också utnyttja i Sverige, är att försöka visa ett näringslivsperspektiv. Märkligt nog måste man ibland påminna om att handel är ett resultat av mängder av företagsbeslut som fattas hela tiden och mängder av affärer mellan företag.

Det är förutsättningarna för dessa företag att göra affärer som ger dem möjligheter, som jag hoppas att vi pratar om här i dag. Vi har en tendens att klumpa ihop att Sverige exporterar och importerar. Man måste synliggöra näringslivet mer i detta. Vi hoppas att också enskilda företag kan delta mer i debatten.

Vilka förutsättningar är det då som näringslivet vill ha för att kunna bidra som bäst till att handel gör nytta och leder till högre välbefinnande? En del saker är väldigt tydliga, såsom öppenhet. Det finns många onödiga handelshinder och subventioner som snedvrider produktionen. Handel är inte något självändamål; en handel som grundas på snedvridna regler gynnar inte samhället.

Vi vill som sagt ha öppenhet och rörlighet. Förutsägbarhet är A och O för att företag ska våga investera och ha långsiktiga affärsrelationer. Vi vill ha sunda och tydliga regler. Näringslivet är inte emot regler. Vi vill veta vad som gäller och att det ska vara tydligt. Reglerna ska vara så stabila som möjligt och helst globala, för många av de problem vi står inför är globala. Harmonisering och marknadslösningar är något som ICC har jobbat för länge.

Breda handelsavtal – vi kommer säkert in på det senare – ger de bästa konkurrensförutsättningarna och därmed de bästa möjligheterna för näringslivet att bidra. WTO-avtal är prio ett för internationella företag.

Jag var inne på att handel inte är något självändamål. Jag tänker ägna någon minut åt vår betraktelse att handel och globalisering klumpas ihop lite grann i diskussionen om globaliseringens avisidor.

Ibland får man en känsla av att om vi förespråkar handel ska vi ha en lösning på hur handelns välbefinnande ska fördelas. Men handel är inte någon mirakelkur. Handel har under rätt förutsättningar en enorm potential att bidra till välbefinnande, men det kan inte lösa fördelningsproblemet – hur man fördelar välbefinnandet.

Det är ett dilemma att öppenhet för handel skapar strukturomvandling av produktion och näringsliv. Detta är en del av poängen – nyttan och den välbefinnandeutveckling som handeln bidrar med – men måste kompletteras med åtgärder som hjälper de människor som påverkas.

Det kanske är uppenbart, men protektionism är ingen lösning, som man hör ibland i dag, även om jag inte tror att många här inne tror det. Jag vill påminna om att protektionism ger mindre välbefinnande att fördela.

Handeln har förändrats, som Claes-Göran Alvstam var inne på. Jag skulle säga att det är tre tendenser som driver. Att man specialiserar sig är en av drivkrafterna för handel generellt, men specialiseringen har gått otroligt mycket längre de senaste decennierna.

Det är alltså specialisering, tjänstefiering och digitalisering. Det är egentligen det senare, digitalisering, som har gjort att tjänster har blivit mer handelsbara och integrerade med varor och att specialiseringen har kunnat gå så oerhört långt.

Bilden av handel är lite förlegad. På 50-talet såg vi att 15 procent av handeln gällde intermediärer, alltså insatsvaror och komponenter. I dag är det en bra bit över 60 procent. Men bilden är fortfarande, enligt min erfarenhet, kvar lite vid det gamla – att vi producerar färdiga varor som vi exporterar. Utvecklingen

har gjort importens roll oerhört mycket viktigare. Vi kan utnyttja importkonkurrensen så att vi blir mer konkurrenskraftiga i vår egen produktion och export.

Claes-Göran Alvstam sa inte så mycket om data och digitaliseringen, men det är kanske detta som är den stora drivkraften. Också det är en del av att bilden av handeln är förlegad. Vi köper naturligtvis varor över internet, men vi köper också tjänster. Vi laddar ned en app – det är handel. Vi streamar en film – det är internationell handel i dag.

Särskilt när man möter yngre människor är det först när man pratar om den nya handel som digitaliseringen har möjliggjort som de säger: Aha! Vi får hjälpas åt att beskriva handel på ett lite annat sätt, tycker jag.

Digitaliseringen kommer som sagt att helt förändra hur vi betraktar produktion och handel. Vi har globala värdekedjor i dag, och vi handlar med insatsvaror – detta betyder att produktionen sker överallt. Den är internationell och sker inte längre i *ett* land.

Tekniken ändrar hela tiden möjligheterna att göra affärer. Vi har länge dragit nytta av den välbefinnelse som handel kan ge, men som vi sett har handeln bromsat in ordentligt på senare tid.

För att utnyttja den potential som tekniken ger måste vi vara medvetna om att tekniken också leder till att nya företeelser blir handelshindrande. Vi måste vara väldigt vaksamma på att till exempel dataskyddsregler inte utnyttjas som nya handelshinder.

Handelns roll har som sagt förändrats. Jag tänkte sammanfatta och avsluta genom att tala om det som vi menar är viktigt framöver för att utnyttja den potential som finns och vari utmaningarna ligger.

Förutsägbarhet och stabila regler har jag redan tryckt på, liksom öppenhet. Protektionismen blir, genom den utveckling som Claes-Göran Alvstam talade om, allt skadligare, eftersom vi är så importberoende.

Importen har en viktigare roll, och huvuddelen av handeln är i dag handel med insatsvaror. Inom EU ligger dock huvuddelen av tullarna på just de insatsvaror vi behöver importera för att vara konkurrenskraftiga, och tullarna på insatsvaror bör därför tas bort.

När det gäller konkurrenskraften i Sverige vill jag trycka på det generella näringslivsklimatet, som kanske är det allra viktigaste för vår konkurrenskraft. Jag skulle kanske inte prioritera exportstrategier, importstrategier eller ens handelsstrategier, men däremot näringslivsklimatet, som ger konkurrenskraft.

Jag vill också trycka på den stora möjlighet som sunda och långsiktiga regler för handeln har för en hållbar utveckling. De har betydelse för både FN:s hållbarhetsmål och klimatöverenskommelsen. Vi behöver ha en öppenhet för såväl handel som investeringar. Enorma investeringsbehov ska uppfyllas för att nå målen.

Dataflöden är ett måste i modern ekonomi för att vi ska kunna utnyttja handelns möjligheter. Immaterialrätter är otroligt centrala och blir allt viktigare, för även de håller på att bli handelsbara. Handel med dessa är alltså nya företeelser.

Trade finance blir en allt större bristvara, som en följd av bland annat nya regleringar inom finanssektorn. Något som är utmanande är, sist men inte minst, att vi måste öka kunskapen och förståelsen inte bara för handeln utan också för den roll i samhället som näringslivet har när det gäller jobb och välbefinnande och hur internationell handel är en del i hur näringslivet kan bidra.

Ordföranden: Vi har ytterligare en röst om möjligheter och utmaningar med internationell handel, och det är Mikael Karlsson, som är fil.dr i miljö- och energisystem.

Mikael Karlsson, KTH: Tack för inbjudan att komma hit och säga några saker om handel och miljö!

Jag är agronom och har skrivit en avhandling om miljö- och energisystem. I dag forskar jag om relationer mellan vetenskap och politik på en del områden som berör handelsfrågor, som jag har skrivit en del om också.

Först tänkte jag säga något om etiketter, sedan om förstoringsglas och därefter om en spade och en piruett. Det är de fyra sakerna jag tänker prata om.

Det vore en ganska torftig tillställning eller lokal här utan handel, och kaffepausen skulle inte bli särskilt kul eftersom det är svårt att producera kaffe i vårt land. Omvänt kan man säga att vi skulle vara moraliskt indignerade om vi handlade med människor och kärnvapen.

Båda dessa typer av kommentarer är väldigt simplistiska – de är floskler. Ändå har jag hört dem sedan jag var på WTO-mötet i Hongkong för ungefär 15 år sedan. De finns hela tiden. Man hör dem i kammaren på andra sidan gatan, och man hör dem i Europaparlamentet.

Den som kritiserar ett handelsavtal på någon punkt är handelsmotståndare, och tvärtom är den som är för ett handelsavtal handelsförespråkare. Det är ungefär lika naivt som att säga EU-vänner eller EU-fiender och att dela in mänskligheten i religioner och att inte se på något annat.

Jag tycker inte att vi behöver sådant. Vi måste ta oss an frågorna på djupet. Då finns till exempel frågan: Hur gör vi med handel med kläder som innehåller polybromerade difenyletrar? De inte är förbjudna i USA men är reglerade inom Europeiska unionen. Sverige vill ha tuffare regler, från båda blocken, också i vår riksdag.

Det beror alltså på hela tiden. Man måste göra analyser, och då måste man ha transparens. Det som kännetecknar hela historien med TTIP och även en hel del av CETA är att det är brist på transparens, öppenhet och tillgång till dokument. Det finns inte ens ett remissförfarande som är värdigt en demokrati. Detta är i värsta fall antidemokratiskt och i bästa fall otaktiskt därför att det bara göder motstånd mot handel. Låt oss släppa dessa etiketter.

Förstoringsglaset, vad handlar det om? Jo, det finns ett gott stöd teoretiskt och empiriskt för att handel är bra för ekonomisk vinning och för att bygga och utveckla vår välfärd. Om man drar detta vidare bidrar handel och ekonomisk sammanflätning mellan länder också till samförstånd och samverkan.

Det är så vi bygger pyramider och gör mobiltelefoner som innehåller all världens kunskap med två eller tre klick. Det är så vi bygger ett kosmopolitiskt samhälle där alla är lika välkomna och där vi bejakar olikheter. Handel är en viktig komponent i detta.

Det finns också gott stöd för att miljöproblemen kan förstärkas av handel utan miljöpolitik, där vi inte internaliserar externa kostnader, som ekonomerna säger. Handel fungerar som ett förstoringsglas. Om vi tar hand om miljön och sociala problem kan handel vara bra, men om vi inte gör det kan vi få en motsatt utveckling.

Återigen: Det beror på. Man måste göra en analys. Efter att ha hållit på med detta i 20 år måste jag säga att analysen är väldigt torftig när det handlar om miljöfrågor. Ofta är det ganska simplistiska ekonomiska modeller, ungefär som vi har i klimatpolitiken, där myndigheter och andra förenklar tillvaron. På samma sätt är det ofta i handelspolitiken.

De hållbarhetsanalyser som görs tillsammans med myndigheter, expertorgan och så vidare visar ofta på ganska allvarliga brister utifrån ett miljöperspektiv. Det är där spaden kommer in. Vad gör jag själv? Jo, jag har forskat om kemikalielagstiftning och kemikaliepolitik och om gränslandet mellan vetenskap och politik under ett par decennier snart. Jag har tittat på vad som sas när TTIP diskuterades som mest. Man kan fundera på vad TTIP är och vem som vet vad det är, om det är något alls längre och om det kommer att bli något igen. Det är hela tiden en flytande grund för utvärderingen.

Jag skulle vilja peka på tre saker som handlar om regelsamarbete; vi kan avgränsa det till TTIP och kemikalier, som är den del som egentligen ska ge mest tillväxteffekt. Att sänka tullar är en liten del jämfört med regelsamarbete, som skulle ge en stor del av tillväxtökningen. Man har pratat om att harmonisera lagstiftningen, implementeringen av densamma och regelutvecklingen.

När det gäller harmonisering av lagstiftningen om kemikalier, vilket det finns väldigt mycket av i det som går tvärs över Atlanten, kom Reachförordningen inom EU 2006. Den är bindande för länderna, som inte får avvika från den utan väldigt starka skäl. 30 år tidigare kom Toxic Substances Control Act i USA, vilket är det stora regelverket för industrikemikalier i USA.

Dessa två regelverk är fundamentalt olika. Vi har en kandidatlista och ett system för auktorisering av kemikalier. Sverige har tillsammans med Tyskland gått fram när det gäller fluorerande kemikalier och att samlat ta sig an hundratal ämnen. Det finns inte ett spår av något som liknar detta i TSCA, lagstiftningen i USA. Man har försökt att reformera gång på gång under 25 års tid.

Att harmonisera regelverken går inte. Antingen får Trump införa europeisk kemikalielagstiftning i USA, eller också får EU avveckla Reachförordningen. Jag ser båda som fullständigt orimligt. Det funkar alltså inte.

Men implementeringen då – kan vi inte byta kunskap med varandra mycket bättre? Jo, självfallet kan vi det, men det behöver vi inte något handelsavtal för. Det gör forskare och myndigheter sedan lång tid tillbaka, även om det är klart att det kan förbättras.

Att dra samma slutsats som näringslivet, EU-kommissionen och olika myndigheter och föreslå att man ska inrätta olika gemensamma kommittéer kommer sannolikt att försena arbetet med att nå till exempel riksdagens mål om en giftfri miljö.

EU har en farobaserad lagstiftning, och USA har en i allt väsentligt riskbaserad lagstiftning. Man ska inte förstärka skillnaderna mellan dem onödigt mycket, men det är olika grunder för hur man prioriterar, klassificerar och hanterar olika ämnen och därmed hur man hanterar olika varor. Även där skulle det vara väldigt svårt. Om lagarna är olika kommer det att vara svårt att implementera lagstiftning tillsammans.

Kan man inte utveckla reglerna gemensamt? Jo, det skulle man kunna göra, men återigen: Det är inte bara en fundamental skillnad i synen på hur vi skyddar hälsa och miljö och hur vi samtidigt stimulerar innovationer på kemikaliesidan, som också är ett syfte med Reachförordningen inom EU, utan vi har även en skillnad på den konstitutionella nivån. EU har försiktighetsprincipen inskriven i fördraget, men det finns ingenting sådant i USA som utgångspunkt för politiken, även om man fläckvis kan hitta det.

Regulatory Cooperation Council och andra sådana organisationer, som ska se på riskbedömning, impact assessment och cost-benefit-kalkyler, kommer att leda till fördröjningseffekter. Det som står i EU:s miljöhandlingsprogram om substitution, nanopartiklar, hormonstörande ämnen och så vidare kommer inte att kunna förverkligas. Även på denna punkt blir det alltså väldigt svårt att komma särskilt långt.

Om man då går till piruetten: Vad betyder det här? Det betyder att dessa glädjesiffror om tillväxtökning, som ofta nämns till stöd för TTIP, förutsätter en ganska omfattande harmonisering, inklusive en harmonisering av det som jag har påpekat inte går att harmonisera. Vi bör nog alltså ta de förväntade tillväxteffekterna med en ganska stor nypa salt.

Kanske ska man göra en piruett och se sig om. Finns det annat man kan göra för att stärka välfärden? Jag antar att ganska många av ledamöterna ser handel som ett verktyg för att göra detta. Det finns ett miljövaruavtal, Environmental Goods Agreement, som inte har gått i mål än. Och för att ge ett exempel på energitekniken: Om man använder den bästa belysningen som finns motsvarar det i hela världen en energibesparing vid 2030 som är lika stor som hela Afrikas elkonsument i dag.

Det finns fossila subventioner som forskare pekar på uppgår till nästan 1 000 miljarder dollar. Världsbanken konstaterar dock att de fossila subventionerna, om man tar hänsyn till skadorna som fossila bränslen orsakar, uppgår till 5 300 miljarder dollar varje år. Föreställ er den siffran! De är heller inte tillåtna enligt WTO-avtalet.

Om vi vill stärka välfärden – och detta handlar om flera procent av den globala bruttonationalprodukten – ska vi se till att implementera de avtal som vi har. Bland det viktigaste vi kan göra är att plocka bort de tusentals miljarder som vi använder för att betala människor för att använda fossila bränslen, som är det dyraste som mänskligheten någonsin har gjort. Det är det dyraste i alla

kategorier – ingenting är lika dyrt som de globala klimatförändringarna. Så kommer det också att vara hundratals år framåt.

Det vore väl bra att ta bort detta i stället för att betala människor för att använda fossila bränslen och sedan reglera dem för att de gör precis det som vi har betalat dem för. Där kan handelsavtalen göra stor ekonomisk nytta. Man skulle också kunna tänka sig att jobba med klimatklubbar och en hel del annat. Man bör se frågan i ett vidare sammanhang än att bara titta på de handelsavtal som ligger på bordet.

Ordföranden: Då har vi en avslutande röst om möjligheter och utmaningar med internationell handel och det är Sara Övreby som är Manager Global Public Affairs på Scania.

Sara Övreby, Scania: Tack så mycket för att jag har fått komma hit och diskutera detta mycket intressanta ämne.

Scania har bestämt sig. Vi vill bli ledare inom hållbara transporter, och vi vill leda skiftet mot ett hållbart transportsystem. Man kan ställa sig frågan varför. Liksom tidigare talare här i dag ser vi ett ökat globalt behov av mobilitet för människor och för gods, eftersom transporter är en förutsättning för allas vårt dagliga liv, för ekonomisk tillväxt och för social utveckling.

Samtidigt bidrar transporter globalt till 14 procent av världens växthusgasutsläpp. Världens storstäder lider av trängsel och dålig luftkvalitet, och vårt oljeberoende växer. Ett hållbart transportsystem är därför avgörande både för att uppnå ambitionen i Parisavtalet och begränsa jordens uppvärmning till två grader och för att nå FN:s globala hållbarhetsmål.

Genom att bestämma oss för att driva skiftet mot ett hållbart transportsystem och bryta sambandet mellan ett ökat transportbehov och dess negativa effekter kan vi fortsätta att njuta av transportens och mobilitetens frukter. Hållbara transporter behövs över hela världen, kanske extra mycket utanför Sverige och Europa. Därför hänger vår möjlighet att erbjuda hållbara transportlösningar tätt samman med möjligheten att handla. Den möjligheten hänger alltså samman med frihandel och marknadstillträde.

I 126 år har Södertälje varit Scanias bas. Med en fortsatt växande verksamhet i Södertälje och Sverige har Scania erbjudit produkter och tjänster för ökad mobilitet för gods och människor – först i Sverige, sedan i Europa och nu i allt större utsträckning globalt. Vi är i dag verksamma i över 100 länder, men vårt strategiska centrum finns fortfarande där allt en gång startade: i Södertälje. I Södertälje har vi inte bara en sammansättningsfabrik, som kanske är det vi är mest kända för, utan även alla våra huvudkontorsfunktioner: forskning och utveckling, försäljning och marknadsföring, inköp, HR, finansiering och produktion av strategiska komponenter.

I Luleå tillverkar vi balkar och i Oskarshamn hytter. Vi har i dag närmare 15 000 anställda i Sverige, vilket representerar knappt en tredjedel av våra anställda globalt. Samtidigt omsätter vi bara knappt 5 procent i Sverige. Vikten av en öppen värld och av frihandel kan kanske inte göras tydligare än så.

Scania har en global produkt. Tack vare vårt modulsystem, som enklast kan liknas vid ett Lego, kan vi erbjuda våra kunder världen över skräddarsydda produkter utifrån deras unika behov. Vi kan göra detta med samma höga teknologiska standard, vilket är bra för kundens lönsamhet såväl som miljön. Bränsleeffektivitet är i fokus.

Möjligheten att skräddarsy produkten består i att de artiklar som syns på bilden som jag nu visar har ett gemensamt gränssnitt. Detta innebär att vi har ungefär 20 000 artiklar som kan kombineras i över 1 miljon varianter av lastbilar.

Samma möjlighet finns på tjänsteområdet. I dag är alla de fordon som vi säljer uppkopplade. Förutom att använda de data som vi samlar in till vår egen produktutveckling och produktionsutveckling kan vi erbjuda våra kunder olika tjänstepaket kopplade till fordonen, som ytterligare förenklar och förbättrar transportsystemen.

Utifrån detta perspektiv är global harmonisering, det vill säga att världen enas om gemensamma lagkrav och gemensamma tekniska standarder, Scantias viktigaste fråga.

Vår globala produkt tillverkas i ett globalt produktionssystem med huvudsakliga säten i Södertälje och São Paulo. Detta erbjuder stor flexibilitet både i tider av kris och i tider av framgång, som i Europa 2009 eller i Brasilien i dag. Vi kan parera de värsta svängningarna genom planering av produktionen och på så sätt behålla merparten av vår personal. På så sätt kan vi också stå starkare inför konjunktursvängningarna som oftast följer – en uppgång följer ju ofta på en nedgång.

Utifrån detta perspektiv är efterlevnaden av de internationella regelverken och likabehandling av inhemska och importerande företag den andra frågan av stor vikt för Scania. Vi klarar nämligen inte detta ensamma. En Scania-lastbil består i dag av ca 6 000 artiklar från 60 länder. Av värdet på denna lastbil producerar och adderar Scania självt 30 procent, medan 70 procent kommer från våra underleverantörer.

Därför är import av lika stor vikt som export, och detta gäller inte bara till och från EU. Den tredje viktiga frågan för Scania är därmed de multilaterala frihandelsförhandlingarna inom ramen för WTO.

Trots enträget arbete inom ramen för Unece, som är FN:s globala harmoniseringsorgan för fordonsindustrin, är vägen till en global harmonisering även fortsättningsvis lång. På bilden som jag nu visar signalerar färgen på linjerna runt ett land eller en region avvikande tekniskt regelverk, medan färgen på landet signalerar hur lång tid det tar att få en produkt certifierad, det vill säga hur lång tid det tar innan lastbilen kan rulla på marken.

De länder som har röda linjer runt sig är också de länder där vi har avgörande problem med likabehandling, enligt WTO-medlemskapet. Det internationella regelverket inom ramen för WTO efterlevs alltså inte.

Listan på Scantias utmaningar rörande handel kan göras lång, men det stora problemet med vad jag nu har beskrivit är egentligen inte Scantias utmaningar i relation till detta. Vi kan lösa det mesta. Det är slöseri, och det kostar pengar, men det går att lösa. Konsekvensen blir dock att det förhindrar, fördröjer och fördyrar hållbara transportlösningar att komma fler till del, och utan hållbara transporter kan inget annat heller vara hållbart.

Scania vill tillsammans med andra vara delaktigt i skapandet av en hållbar framtid. Vårt främsta bidrag är högteknologiska produkter och smarta tjänster som möjliggör fortsatt mobilitet för människor och gods. För att kunna göra detta på bästa sätt har vi valt att strategiskt koncentrera vår verksamhet till Södertälje, att erbjuda samma höga tekniska och miljömässiga standard globalt och att söka de bästa underleverantörerna.

Denna strategi utmanas av en ökande protektionism, vilket riskerar att urholka vår långsiktiga konkurrenskraft. Vad värre är gör det också långsiktiga transportlösningar dyrare än de behöver vara, vilket leder till att de väljs bort. Vi vill därför se mer globalisering, frihandel och öppna marknader, då det är ett sätt att skapa förutsättningar för en hållbar värld.

Ordföranden: Vi kommer nu att ta en paus och ge möjlighet till lite kaffe och intressanta samtal med människorna som finns här och att utbyta erfarenheter. Vi återsamlas här kl. 10.40, då EU- och handelsminister Ann Linde kommer att ge sin och regeringens syn på internationell handel. Vi avslutar sedan med en frågerunda.

(PAUS)

Ordföranden: Klockan är 10.40. Jag hoppas att ni alla har fått lite kaffe och matnyttiga samtal och känner er redo att återigen lyssna på spännande bidrag. Vi börjar direkt med Ann Linde under rubriken Regeringens syn på internationell handel.

EU- och handelsminister Ann Linde: Ärade riksdagsledamöter, damer och herrar, åhörare och kollegor! Jag vill inleda med att tacka näringsutskottet, som tagit initiativet till denna utfrågning om internationell handel. Som EU- och handelsminister är detta en fråga som jag ägnar en stor del av min tid åt.

Sverige är i många avseenden unikt. Det gäller inte minst vår blocköverskridande och långa tradition av handel som en möjlighet för våra företag och vårt samhälle och som i slutändan är något positivt för medborgarna.

För att handel ska fungera måste det till en början finnas varor och tjänster som andra länder vill ha. Det måste också finnas en fungerande infrastruktur:

transporter, digital infrastruktur för tjänster, kommunikation, banksystem och slutligen en rättsordning.

Ett land som öppnar sina gränser mot omvärlden måste vara berett att möta internationell konkurrens. Det är enbart genom att kunna erbjuda något unikt, ofta genom specialisering, som företag och länder klarar sig på den globala marknaden. På många områden har vi i Sverige lyckats med detta: skogen, gruvorna, verkstads- och fordonsindustrin, läkemedel, telekom, musik- och spelindustrin – för att bara nämna några.

I en artikel i World Economic Forum, som sammanställer olika index om konkurrenskraft, jämställdhet, korruption, innovation med mera, konstateras att "Sweden beats other countries in just about everything". Ett lands öde är varken status quo eller förutbestämt. Vi ska inte glömma bort att Sverige så sent som i slutet av 1800-talet var ett fattigt bondesamhälle. I dag är vi ett av världens rikaste länder. Precis som World Economic Forum konstaterar behövs en sund mix av många olika faktorer för att skapa en god samhällsordning. Allt detta finns i Sverige, och det är något som vi måste värna om.

Frihandel är delvis ett missvisande begrepp. Handeln är givetvis fri men inom de ramar som finns i ett regelsystem. Det är enbart de länder som respekterar dessa spelregler som får handla "fritt". Sverige blev tidigt, 1950, medlem i det multilaterala handelsavtalet GATT, som sedermera blev Världshandelsorganisationen, WTO, år 1995. Jag brukar skryta med att jag var på den allra första ministerkonferensen med WTO i Singapore. Organisationen har 164 fullvärdiga medlemsländer. WTO förser världen med de spelregler som handeln behöver, ungefär på samma sätt som vi i varje familj måste gå till en regelbok om vi spelar Monopol. Ska vi handla med omvärlden finns det regler för tullar, varor och tjänster, regler för dumpning och tvistlösning. Hela 98 procent av den totala världshandeln omfattas av WTO:s handelsavtal.

I årets utrikesdeklaration understryker regeringen WTO:s betydelse: "I en tid när protektionismen ökar och frihandeln ifrågasätts värnar Sverige en fri och rättvis världshandel där WTO:s multilaterala handelssystem utgör stommen." Därför anser jag att det är viktigt att delta i WTO:s elfte ministermöte, som äger rum i Buenos Aires i december i år. Jag kommer att åka dit för att få ett bra resultat på Sveriges prioriterade områden: e-handel och handelsstörande stöd för jordbruk och fiske.

Gällande e-handel, och som ett bidrag inför WTO-mötet, arrangerar UD, tillsammans med Kommerskollegium och FN:s organisation för handel och utveckling, Unctad, i nästa vecka ett seminarium om hur framtidens digitalisering påverkar handel och utveckling i världsekonomin. Jag välkomnar er alla dit.

I Sverige följer vi två viktiga principer för att kunna leva upp till frihandeln. Om ett företag inte kan konkurrera på den globala marknaden ska stater inte "försvara" en industri genom till exempel subventioner eller tullmurar. Enligt WTO:s regelverk får en stat i undantagsfall använda subventioner och antidumpningsåtgärder, men bara under vissa omständigheter.

Efter den finansiella krisen 2008 har flera rapporter kunnat konstatera att G20-länderna har infört flera protektionistiska åtgärder som går emot politiska uttalanden från samma G20-grupp. Detta försvagar vårt handelssystem.

En annan viktig princip som regeringen följer är att skydda medborgare och inte företag. I en globaliserad och specialiserad värld finns det både vinnare och förlorare, så alla vi som står upp för frihandel måste också stå upp för en politik för både konkurrenskraft och trygghet för den enskilde.

Med en tydlig innovationspolitik, utbildningspolitik och en aktiv arbetsmarknadspolitik, inklusive en bra arbetslöshetsförsäkring, rustar vi samhället för ständig förändring. Vi ska stå upp för den svenska modellen med en rättvis fördelning av globaliseringens vinster. Det är så vi kan stå emot kraven på protektionism.

USA är ett land som inte har lyckats lika bra med att fördela globaliseringens vinster mellan medborgarna och ta hand om de städer och samhällen som slås ut av en hårdnande internationell konkurrens. Under den amerikanska presidentvalskampanjen fick handelsfrågorna därför stort utrymme. Donald Trump gick till val på att säga upp frihandelsavtalet Nafta mellan USA, Mexiko och Kanada, att inte ingå det färdigförhandlade frihandelsavtalet mellan länderna kring Stilla havet, det som kallas TPP, och att hålla en hård handelsprotektionistisk retorik gentemot Kina.

Ledordet är fortsatt "America First". Men intentionerna har inte alltid omsatts i handling. Nafta ska inte längre sägas upp utan moderniseras. USA har lämnat frihandelsavtalet TPP men vill sluta egna handelsavtal med de enskilda länderna i stället. Handelskriget med Kina har uteblivit. I stället har länderna enats om vissa marknadsliberaliseringar i Kina för amerikanska bolag.

Vi får inte heller glömma att kongressen har stor betydelse för genomförandet av handelspolitiken. Det återstår att se i vilken utsträckning republikanernas traditionella syn på frihandel får genomslag i politiken.

Jag spenderade hela förra veckan i USA. Där träffade jag representanter från administrationen, kongressen, svenska företag, tankesmedjor och den amerikanska fackföreningsrörelsen. Beskedet jag fick från många var bland annat att det fortsatt finns ett intresse av något slags handelsavtal mellan EU och USA. Det finns alltså förhoppningar om att diskussionerna kommer att kunna återupptas när båda parter är redo, för argumenten för ett handelsavtal med USA är lika relevanta i dag som när förhandlingarna startade.

Det går förstås inte att prata om handel utan att prata om EU:s inre marknad. EU ger länder tillgång till den inre marknaden med fri rörlighet av varor, personer, tjänster och kapital men ställer också högre krav på gemensamma regler för bland annat produkter, miljö och konkurrensvillkor. För ett exportorienterat land med 10 miljoner invånare öppnas en marknad med 500 miljoner konsumenter.

EU:s inre marknad har blivit Sveriges "hemmamarknad". Över 70 procent av Sveriges export går till EU och nästan 80 procent kommer från EU. Detta är oerhört viktigt och betydelsefullt för tillväxt och jobb i Sverige.

Ett av mina senaste favoritexempel på hur Bryssel faktiskt kommer oss medborgare till fördel är att de 28 medlemsländerna nu har enats om att slopa roamingavgifterna inom EU, och det gäller från och med i dag. Lagom till semestern kommer alltså era mobilsamtal och ert surfande på mobilerna att kosta lika mycket i Portugal och resten av EU som här hemma i Sverige – så tacka nu inte mobiloperatörerna utan tacka vårt europeiska samarbete!

När det gäller EU måste jag givetvis beröra brexit och det faktum att Storbritannien vill lämna EU. Det är i dagarna ett år sedan beskedet kom från den brittiska folkomröstningen, som kom som en chock för många av oss. Osäkerheten har dessutom ökat efter det brittiska valet.

Anna Stellingher från Kommerskollegium har tidigare i dag redogjort för vad som händer och för deras rapport om brexit, så jag ska inte gå in på ytterligare detaljer om detta. Men det finns några viktiga handelsaspekter som jag ändå vill lyfta fram. Som det ser ut i dag kommer Storbritannien att lämna EU:s inre marknad och tullunion, men det kan vi inte säkert veta efter Theresa Mays valnederlag. Det finns inget formellt beslut, inget mandat lämnat till EU att börja förhandla om.

Storbritannien har också EU-gemensamma åtaganden i WTO. Därför kommer skilsmässan att leda till krångel med bland annat tullkvoter och jordbruksstöd. I en andra fas ska Storbritannien förhandla om ett nytt frihandelsavtal med EU, och det kan ta flera år. Hur vi löser relationen med Storbritannien under tiden återstår att se. Mycket arbete återstår innan brexit är slutfört, men det är väldigt viktigt att det inte tar all energi från det övriga EU-arbetet.

På temat frihandelsavtal förhandlar EU, eller har ingått handelsavtal, med en stor del av världen. Bilateral frihandelsavtal är ett komplement till WTO:s avtal och för de länder som inte är del av EU:s inre marknad. Listan över länder är lång och sträcker sig från avslutade förhandlingar med bland annat Vietnam, Singapore och Kanada. Det pågår förhandlingar med Japan, Mexiko, Mercosur, Indonesien och Tunisien, och inom kort inleds förhandlingar med Chile, Australien och Nya Zeeland.

I detta sammanhang vill jag särskilt kommentera två viktiga avtal: det så kallade CETA-avtalet med Kanada, som är ett av de mest ambitiösa avtal som EU har förhandlat, och de pågående förhandlingarna om ett avtal med Japan. Gällande våra handelsförbindelser med Kanada har svenska företag, både stora och små, visat ett betydande intresse för CETA. Kanada är inte bara världens tionde största ekonomi utan även en viktig likasinnad partner inom flera områden. Här har Sverige goda möjligheter att locka till sig investeringar som skapar jobb och tillväxt.

Givet att EU:s nya och ambitiösa frihandelsavtal går in på områden som regelsamarbete, investeringsskydd, offentlig upphandling och miljö- och hälso-relaterade frågor fick Kommerskollegium i december 2016 i uppdrag av regeringen att göra en analys av CETA-avtalet. Kommerskollegium hämtade i sitt arbete in synpunkter från en bred krets av myndigheter och organisationer och redovisade uppdraget i maj 2017. Efter denna utförliga analys konstaterar Kommerskollegium, med stöd av andra myndigheter och experter, att avtalet

inte går utöver gällande svensk lagstiftning och de internationella avtal som Sverige redan har anslutit sig till. Kommerskollegium drar också slutsatsen att CETA kan skapa ökade möjligheter för samarbete kring miljö- och djurskydd.

Regeringen anser att analysen ger en mycket bra grund att stå på inför arbetet med CETA-propositionen, som kommer att presenteras för er i riksdagen under hösten 2017. Innan dess, troligtvis i juli, kommer avtalet att ingås provisoriskt mellan EU och Kanada i de delar som är EU-kompetens, till exempel borttagandet av tullarna.

Det andra stora frihandelsavtal som står på tur är det med Japan. Japan är Sveriges näst viktigaste handelspartner i Asien och en av regeringens 26 prioriterade marknader i exportstrategin. Sveriges varuexport till Japan uppgick till 18 miljarder kronor förra året, och runt 150 svenska dotterbolag är närvarande i Japan. Regeringen har sedan inledningen av förhandlingarna verkat för att sluta ett ambitiöst och modernt avtal som upprätthåller eller skärper nuvarande skyddsnivåer för miljö samt för människors och djurs hälsa. Förhandlingarna är i slutfasen. En politisk uppgörelse skulle möjligtvis kunna ske redan i sommar.

Jag vill avrunda med en annan fråga som har fått stor uppmärksamhet i den handelspolitiska debatten de senaste åren. Det handlar om hur tvister mellan investerare och stater löses. EU-kommissionen har tillsammans med Kanada tagit initiativ till en multilateral mekanism för lösning av tvister mellan investerare och stater. Initiativet bygger vidare på den reformerade modell för tvistlösning som EU och Kanada har enats om i CETA-avtalet. Syftet är att ersätta ad hoc-tribunalerna med ett multilateralt domstolssystem. Det ska ge stärkt legitimitet i förhållande till det nuvarande systemet, bland annat genom att deltagande länder inrättar en domstol bestående av permanenta högt kvalificerade domare, inrättar en överprövningsmekanism som ska bidra till att tvister hanteras mer korrekt och rättssäkert och ett multilateralt system som ska stärka förutsägbarheten och enhetligheten när det gäller att tolka det stora antalet investeringsskyddsavtal, ungefär 3 600, som i dag redan finns globalt. Regeringen har därför välkomnat detta initiativ. Konsultationer har påbörjats i medlemsstaterna och med det civila samhället i syfte att inhämta synpunkter och söka stöd för detta.

Avslutningsvis kan jag konstatera att det är en mängd viktiga frågor och avtal som har passerat mitt bord som handelsminister. Med Trump och brexit har jag noterat att handelspolitiken har fått mer utrymme i den politiska debatten. Jag har försökt att ge er en bred bild av de frågor som jag brottas med i min vardag, och jag ser fram emot fortsatta diskussioner, både här i dag och framöver.

Tack så mycket för att ni lyssnade!

Ordföranden: Vi tackar EU- och handelsminister Ann Linde, och vi tackar givetvis samtliga talare för den input som har getts så här långt i denna hearing.

Vi öppnar nu upp för frågor från näringsutskottets ledamöter. Jag vill be er att inte ställa alltför långa frågor, att ställa konkreta frågor och att vara tydliga med vem ni ställer frågorna till.

Anna Wallén (S): Fru ordförande! Jag har en fråga till EU- och handelsminister Ann Linde.

Internationell handel är ju oerhört viktigt för Sverige, men det är också viktigt att handeln är rättvis. Vad kan Sverige och Sveriges regering göra för att i större utsträckning inkludera utvecklingsländerna i världshandeln?

EU- och handelsminister Ann Linde: Det är en oerhört viktig fråga som jag verkligen har engagerat mig i. Vad vi ser nu är att biståndet i världen blir allt mindre. Det är allt färre länder som har ordentliga biståndsbudgetar. Men fortfarande finns det ett väldigt stort behov i utvecklingsländerna, så det skulle vara bra om man kunde få en bättre handel på mer lika villkor. En av de saker som då behövs är att utvecklingsländerna får mycket bättre handelsförhandlingar, för de kommer inte alltid så bra ut ur de handelsförhandlingar som sker.

Därför har vi nu ett projekt som heter Aid for Trade, och om två veckor ska det vara en konferens i Genève om hur vi kan stödja fler utvecklingsländer till att bli bättre på handel och hur man kan bygga upp ett bättre handelssystem.

Sverige är också det land som har gett absolut mest till Enhanced Integrated Framework, och vad det egentligen betyder är att man ska få ihop de stora organisationerna – Världsbanken, IMF, WTO och en massa andra – för att stötta utvecklingsländerna i handelsfrågor. Där är Sverige den absolut största bidragsgivaren, och man hoppas nu att vi också ska kunna ge relevant hjälp.

Som sagt måste man gå mycket mer från bistånd till handel. När vi avslutar biståndsrelationer med länder försöker vi nu också att gå in i en handelsrelation. Jag tror att det är väldigt bra att länder som Sverige, som har ett ofta väldigt respektfullt agerande gentemot olika handelsländer och inte någon egen agenda i form av bistånd mot att köpa svenskt, får till en normal relation efter att biståndsrelationen är avslutad.

Jag var till exempel i Vietnam i höstas, där Sverige har varit biståndsgivare i decennier. Då ska vi få över det till det som vietnameserna vill, det vill säga att handla med oss. Men vi har lite dragit oss tillbaka, vilket innebär att länder som inte har haft samma relation tidigare nu går in med full fart och främjar sin handel, medan vi drar oss tillbaka. Vi har ju varit så vana vid att vi ger och de tar emot. Det är lite svårt för oss att gå in i den här nya relationen av jämlika partner, och det är en fråga som jag tycker är väldigt viktig.

Vi har också fem länder som vi satsar på – Bolivia, Bangladesh, Zambia, Tanzania och Kenya – där vi särskilt ska gå in och satsa både biståndspengar och handelskompetens för att bygga om detta. Det här är en hjärtefråga för mig, och jag tror verkligen att vi kan göra väldigt mycket mer.

Hans Rothenberg (M): Jag skulle vilja rikta mig till Internationella handelskammarens generalsekreterare Lena Johansson. Vi konstaterar ju att handeln är ifrågasatt och utsatt globalt. Det är intressant att krafter från både vänster och nationalistisk höger förenas i en populistisk syn på protektionism. Vi ser också i världen att auktoritära ledare bidrar till att öka protektionismen men också att protektionismen skapar auktoritära ledare. Det finns alltså en demokratispekt i detta.

Jag tyckte att det var intressant att Lena Johansson sa att ni inom näringslivet skulle behöva höja era röster för att ta en större plats i debatten. Eftersom den globala och även den nationella politiken påverkar handeln så mycket, vad ser hon att näringslivet kan göra för att påverka politiken?

Lena Johansson, Internationella handelskammaren: Det första är kanske att genom olika företags egna engagemang i diskussionen tydliggöra hur man från näringslivshåll kan bidra och vad som behövs. Mycket är ju grundläggande näringslivsförutsättningar, så jag tror att det främsta budskapet från näringslivet för att bidra till förutsättningar som politiker kan påverka är just att klargöra att det vi behöver är en stabilitet och en långsiktighet.

När det gäller både klimatöverenskommelsen och hållbarhetsmålen har ju näringslivet varit väldigt tydligt och väldigt pådrivande i att vi vill ha ordentliga, tydliga åtaganden som är långsiktiga. Vi vill också att det är tydligt vad det är som gäller så att vi kan bidra genom att investera och göra internationella affärer. Handel är ju en viktig kraft även för en hållbar utveckling, men precis som Mikael Karlsson sa tidigare är det ju under regler som styr åt rätt håll, och detta bejakas av det internationella näringslivet.

Jag tycker att en fråga som uppmärksammas alldeles för lite när det gäller möjligheten till internationell handel är den internationella beskattningen. Det har vi inte pratat så mycket om här, men det är ju så att vi från näringslivshåll bejakar det här BEPS-projektet som OECD driver. Det har naturligtvis som utgångspunkt att undvika skatteflykt men kan rätt hanterat resultera i att vi får mer förutsägbarhet i internationella skatteregler och att det också blir tydligare för företag var man ska betala skatt och hur mycket. Det handlar alltså om förutsägbarhet på område efter område.

Det vi hoppas och det vi vill med vårt projekt, och det ska vi också använda i Sverige, är ju att hjälpa näringslivet att förklara inte minst inom företagen själva. Vi håller på att göra ett material som vi hoppas att företagsledningar kan använda inne i företagen för att förklara för anställda hur handel har betydelse för deras vardag men också för att tala med er politiker om förutsättningarna, och det viktigaste är näringslivsförutsättningarna hemma, skulle jag säga.

Eftersom vi har en gemensam handelspolitik sker det naturligtvis genom EU-arbetet. Vi kan dock på område för område tala om vilka regler det är. Jag tror att jag gjorde en lista i slutet av min inledning som jag naturligtvis också ska lämna in skriftligt.

Vi ser inte så många nya sätt, men det viktigaste tycker vi är att de som gör de internationella affärerna, de som gör att det blir handel, är med och förklarar vad som behövs i ett modernt samhälle.

Jag ska nämna en fråga till, och det är dataflöden. Vi är jättebekymrade över regelverk som i akt och mening ska göra något gott som att skydda personlig integritet men som utformas på ett sådant sätt att det försvårar en modern handel.

Johan Nissinen (SD): Min fråga går till EU- och handelsminister Ann Linde. Utvecklingsländerna inklusive Kina har haft särskilda postregler som sträcker sig ända tillbaka till 1800-talet, vilket har skapat handelsfördelar. I september 2016 skulle en ny global poststrategi tas fram i Turkiet, Istanbul World Postal Strategy. Hur ser EU- och handelsminister Ann Linde på denna nya strategi?

EU- och handelsminister Ann Linde: Tack för frågan, men jag kan tyvärr inte svaret. Är det någon av mina tjänstepersoner som vet? Vi får be att få återkomma till ledamoten med ett svar.

Nu hör jag att det här är Näringsdepartementets fråga. Men vi återkommer i alla fall!

Ordföranden: Då kommer det ett svar i efterskott på den frågan. Vi går vidare på listan.

Jonas Eriksson (MP): Tack så mycket för alla deltagares inlägg i det här seminariet! Jag har en fråga till Claes-Göran Alvstam som nämnde något om globala obalanser. Jag undrar om han kan beskriva lite mer hur de här globala obalanserna har utvecklats. Finns det trender av varaktighet? Om man lyckas eller inte med att bryta upp dem och få en mer jämställd global handel, vad skulle de långsiktiga effekterna vara om de globala obalanserna består, ur ett mer globalt perspektiv?

Claes-Göran Alvstam, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet: Tack så mycket för frågan! Det är svårt att fatta sig kort om detta. Som ledamoten påpekade har inte utrikeshandeln över tid inneburit att vi har fått en jämnare fördelning av den globala handeln, vilket egentligen har att göra med att de globala värdekedjorna framför allt har förskjutits i mer avancerad riktning. Detta har isolerat länder som har legat tidigt i förädlingsledet, det vill säga råvaruexportörer och exportörer av tämligen enkla bearbetningar.

Under hela GATT-/WTO-processen kan man väl säga att tullättnaderna framför allt skedde inom de mer avancerade områdena medan vi i råvaruledet och tidigare förädlingsled egentligen inte hade några stora handelshinder av det slaget. Det vill säga från till exempel Unctads synpunkt har önskemålet

varit att försöka gå upp i förädlingskedjan, det vill säga att gå från tämligen enkla bearbetningar till mer avancerade.

Detta har lyckats i alldeles för liten utsträckning. Det här är ju en gammal fråga som Unctad har arbetat med sedan 1960-talet. Vi har inte riktigt nått de här genombrotten i Afrika och delar av Latinamerika. Däremot har det varit möjligt i ett antal asiatiska länder, framför allt i Sydostasien, att visa att detta har kunnat gå. Malaysia är ett ganska bra exempel på ett land som var ren råvaruexportör under den koloniala tiden och som i dag har en exportprofil som ser ut som vilket europeiskt land som helst eller till och med ännu mer avancerad.

Det har alltså inte varit så att det inte har varit möjligt, utan det har funnits institutionella barriärer som egentligen har legat inom ett antal afrikanska och latinamerikanska länder som har inneburit att man inte har kunnat gå upp i förädlingskedjan.

Jag tycker fortfarande att det är huvudpoängen att se på hur exportprofilen ser ut i dag, hur produktionsprofilen ser ut och var det finns någon form av vad vi kallar för competitive advantage som innebär att vi skulle kunna gå ut på en bredare marknad.

Jag skulle vilja säga att de globala obalanserna alltså har förskjutits. Vi har dem kvar, och de har förstörats, men samtidigt är det ett antal länder som har lyckats, framför allt i Asien.

En möjlighet som vi hittills inte har sett så mycket av är tjänsteområdet, det vill säga inom tjänstehandeln har vi större möjligheter att åstadkomma snabba förändringar i flödena, eftersom tjänster i sig är mycket mer elusiva. Det är också någonting som Unctad med flera har uppmärksammat. Jag skulle alltså kunna tänka mig att om man i högre utsträckning också försöker att integrera tjänsteproduktion och tjänstehandel i ett antal stora avtal som rör utvecklingsländer så skulle det kunna vara ytterligare en push på vägen.

Tyvärr har det väl varit så att tjänstehandeln, som jag nämnde, hittills snarare har gått i den andra riktningen, det vill säga att den har gynnat mer avancerade tjänstesektorer. Vi ser dock ett antal olika ljuspunkter, och här nämndes till exempel Kenya. Nairobi är ett bra exempel på en stad i Afrika där vi har fått en våldsam uppgång av avancerad tjänsteproduktion inom den digitala ekonomin.

Det finns alltså sådana möjligheter. Det här är en kolossalt stor fråga som är svår att riktigt fånga, men det var i alla fall några infallsvinklar.

Helena Lindahl (C): För några dagar sedan blev det klart att statliga Vattenfall outsourcar 31 tjänster från Jokkmokk till ett annat land. När till och med statliga bolag tycker att lönekostnadsläget är ett problem i Sverige måste man ju fundera på om inte skatter och avgifter för företagen är för höga.

Min fråga är därför: Hur påverkar det svenska löneläget och de höga skatterna vår möjlighet att fortsättningsvis stå starka när det gäller internationell

handel med tanke på en alltmer global och konkurrensutsatt marknad? Jag skulle vilja ställa den frågan till Lena Johansson.

Lena Johansson, Internationella handelskammaren: Tack så hjärtligt! Handel bygger ju på att man utnyttjar sina fördelar, och det är klart att i enkel produktion har andra länder en konkurrensfördel; det är en del av nyttan med handel. Vi har länge haft våra komparativa fördelar i mer avancerad produktion och legat i framkant och har haft nytta av det. Historien talar ju sitt tydliga språk om att vi har en väldigt nytta av öppenheten och de strukturomvandlingar som det leder till. Som jag var inne på tidigare och som också EU- och handelsministern nämnde är det andra system som måste ta hand om effekterna.

Som jag också var inne på både i mitt anförande och som svar till Hans Rothenberg är det naturligtvis det generella näringslivsklimatet som på sikt avgör Sveriges konkurrenskrafts betydelse. Då skulle jag inte säga att löner eller den typen av villkor är helt avgörande, utan det är totalen.

Skatterna var också en del av frågan. Det är klart att om skattetrycket är högt och vi sticker ut för mycket så är det en konkurrensnackdel. Men jag skulle säga att det inte bara handlar om det generella skattetrycket, utan kanske väl så mycket om specifika skatter. Det har diskuterats nyligen. Men jag ser det snarare som en helhet och skulle nog inte lyfta fram löner som sådana som den viktigaste delen.

Jag tycker också, som jag var inne på tidigare, att om det finns en förutsägbarhet och man vet vad som gäller så kan företag anpassa sig till det. Men då får vi naturligtvis också stå ut med att en del produktion flyttar av kostnads-skäl. Det är rätt självklart, men det är ju en naturlig del i en sund ekonomi att jobb kommer och går.

Jag skulle därför inte sätta lönerna högst och tycker kanske att lyfta frågan om harmonisering och förutsägbarhet när det gäller internationell beskattning är det viktigare och att det är mer specifika och riktade skatter som bekymrar.

Håkan Svenneling (V): Jag tänkte referera till Ekots lördagsintervju som Ann Linde var med i nyligen. I ett resonemang kring brexit kom man in på Norge och en undersökning som jag uppfattade att Kommerskollegium har gjort om vilka hinder som företag upplever mest – Anna Stellingar får gärna kommentera den undersökningen. Där ansåg företagare att handelshindren är störst när det gäller att handla med Norge. Som vi vet är Norge, i tävlan med Tyskland, Sveriges största eller näst största export- och importland.

I dag saknas det en strategi. Det finns ju sätt att jobba emot gränshinder som uppkommer, men det saknas egentligen ett strategiskt arbete för att jobba mot nya gränshinder när det gäller Norge. Norge är ju inte heller ett av de 26 utpekade länderna i exportstrategin. Tyskland är det, men Norge har inte fått den statusen.

Jag undrar därför vad handelsministern gör för att underlätta handeln mellan Norge och Sverige. För många företagare är det enklare att handla med

sina norska kollegor, till exempel kortare avstånd, än att handla inom Sverige. Vad gör ministern på det området?

Jag har en extra fråga. Professor Alvstam var inne på utvecklingen, att marknaden i Asien redan har växt och att den expansionen skedde tidigare. När man lyssnar på regeringen ger ni lite en annan bild, och Kommerskollegium är säkert en grund i det också, av att man ser att en framtida expansion kommer att ske mycket i Asien. Vad är det som skiljer dessa två bilder från varandra, där Alvstam snarare lyfter fram att Asien redan har växt medan regeringen säger att det kommer att växa?

EU- och handelsminister Ann Linde: Om inte ordföranden misst tycker jag att det vore bra om Anna Stellingar fick säga några ord om det här.

Norge är en alldeles speciell historia. Det är vårt näst största exportland. Det finns ett stort intresse av att exportera där, och när man gick med i EES så sa man att gränshinder och så vidare skulle fasas ut.

Detta har inte skett på 20 år. Både jag och alla mina företrädare har haft bilaterala överläggningar med den norska regeringen för att komma framåt i detta och minska gränshindren, tullarna och det byråkratiska krånglet, men jag kan tyvärr inte säga att vi har varit särskilt framgångsrika.

Alldeles särskilt gäller detta livsmedel och inte minst inom fisket. Där har man både inhemska, väldigt höga subventioner och ett intresse av att behålla vad man säger är öppna ängar, öppet landskap och allt möjligt sådant. Det är alltså andra värden än rent kommersiella som gör att man har de här begränsningarna. Jag brukar också ta upp som ett exempel, för det är många som inte känner till det, att tullarna på till exempel svensk ost som exporteras till Norge är 270 procent. Det är väldigt mycket.

Det pågår ändå arbete. Jag pratade till exempel i går med vår grupp i Nordiska rådet just om hur man ska komma framåt när det gäller gränshinder. Man kommer fram till en liten del, men det finns oerhört mycket mer att göra, och jag skulle önska att vi hade kommit längre.

Det finns vissa tecken. Det har gjorts vissa uttalanden om att man från Norges sida är beredda att titta över en del. Men som jag sa, för 20 år sedan var jag politiskt sakkunnig till EU- och handelsministern och följde med för att ha förhandlingar med den norska näringsministern. Vi kom ingenstans då, och nu har jag gjort samma sak själv som minister, och vi kommer en väldigt liten väg framåt.

När det gäller allmänna nordiska gränshinder går det lite framåt, för det är ju inte bara på exportsidan. Men här önskar jag mycket mer och kan bara beriksdagsledamöter att i era nordiska kontakter också ta upp den här frågan, för våra företag *vill* exportera ännu mer. Dock sätter det käppar i hjulet så som det ser ut nu.

Anna Stellingar, Kommerskollegium: Det här är en väldigt intressant fråga. Det frågeställaren syftar på är säkert den företagsundersökning som vi gjorde 2016

men som vi också gjorde fem sex år tidigare. Vad vi har gjort är att tillsammans med SCB ställa frågor till 2 000 svenska företag plus djupintervjuer som vi har gjort land och rike runt.

Det som är spännande i den undersökningen är att vi ser vilka länder som svenska företag själva säger att det är krångligt att handla med. Då kommer Norge upp tillsammans med exempelvis Ryssland och Kina. Vi ställer också frågan med vilka länder man skulle vilja ha förenklad handel, alltså en önskelista, och även där dyker Norge upp.

En del av detta är förväntansbilden. Där måste vi vara tydliga. Man förväntar sig att det ska vara krångligt att handla med Mongoliet, men man förväntar sig inte att det ska vara krångligt att handla med Norge, om man hårdrar det lite grann. Förväntansbilden är att det ska vara lika enkelt att handla med Norge som det är med Danmark, Finland och övriga EU. Men norrmännen har ju fattat ett beslut om att inte vara med i EU. De är en del av den inre marknaden och en del av EES, men de är på andra sidan den streckade blå linje som jag visade i min presentation, det vill säga på andra sidan tullområdet.

Vad som har hänt är att det pågår en himla massa förbättringsarbete aktivt på olika håll och kanter. Till exempel gränspersonalen mellan Sverige och Norge har måkt imponerat på alla briter som har kommit hit och tittat. Britterna är ju helt plötsligt intresserade av hur vi sköter gränsen, eftersom de eventuellt behöver sköta en gräns i framtiden med Irland. Därför har Norge blivit ännu mer politiskt hett, om man säger så, när det gäller just brexitfrågan.

De har varit imponerade av att se att viss gränspersonal är *en* person som har en keps på sig när det är en vara som kommer från svenskt håll till Norge och en annan keps när en vara går från Norge till Sverige. Där har man alltså gjort ett förenklingsarbete. Våra tullmyndigheter har jobbat väldigt intensivt för att göra allting så smidigt som möjligt, men till syvende och sist är detta en gräns med tullformaliteter som måste uppfyllas. Vi har olika typer av regelverk som vi måste respektera, och så länge Norge inte är medlem i EU finns det en gräns för hur mycket vi kan förenkla handeln mellan Norge och Sverige.

Jag är ändå ganska optimistisk med att det pågår en bra dialog. Sedan kan vi, precis som handelsministern säger, inte ändra den norska nationella politiken och vilka skyddsintressen man har där. Det drabbar Sverige lite oproportionerligt, för vi måste också förstå att våra svenska produkter, svenska mervarlden, ofta ligger ganska nära de norska, och därför kanske man vill skydda sig lite extra mot produkter där vi är konkurrenskraftiga.

Men det är sant att det är en klurig gräns, och om vi får en så pass enkel gräns när det gäller den brittiska ska vi ändå skatta oss lyckliga.

Claes-Göran Alvstam, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet: Ordförande! Jag hoppas att jag också kan få kasta mig in i den norska debatten, för att börja där.

Jag delar statsrådets och Kommerskollegiums generella bild att det finns ett antal olika problem som har att göra med den norska handeln och som mycket

hänger ihop med vår förväntansbild. Men jag vill också betona att det här är vår djupaste partner i alla avseenden, det vill säga huvuddelen av våra mycket stora volymer till och från Norge fungerar smärtfritt. Om vi ser på verkstadssektorn, som är de verkligt stora flödena, är det relativt problemfritt. Jag medger dock att det finns ett antal olika områden där dramatiska förändringar skulle kunna göras. Men för Norge handlar det i väldigt stor utsträckning om att vi måste behålla vår position, vår mycket nära och djupa relation med norska företag, inte minst när det gäller underleverantörsrelationer av olika slag. Vi ska aldrig glömma bort detta.

Om vi nu går till Asien så brukar vi använda utrikeshandel per capita eller utrikeshandelns andel av bnp som två approximativa mått för att se om det finns potential för utrikeshandel i ett antal olika länder. Vi ska komma ihåg, och det var det jag försökte påpeka, att egentligen har hela den här ökningen, den stora förskjutningen, varit Kinarelaterad. Det vill säga, Kina har ätit upp i stort sett all annan utrikeshandelstillväxt. I skuggan av Kina har ett stort antal asiatiska länder fördjupat sin handel med Kina, och vi har följt hur värdekedjorna har kommit att integreras mer och mer.

Det karaktäristiska som har skett under senare år har varit att Kina har varit konsumtionsvaruexportör, det vill säga man har legat i slutet av den långa kedjan, vilket har genererat väldigt mycket export. En större andel av det produktions- och förädlingsvärde som genereras i Kina i dag stannar nu kvar i Kina. Det är inget stort förlopp, men det är tydligt, och det har gjort att exporten har ökat mindre.

Kina har dock fortfarande en ganska hög potential för utrikeshandel, så även om vi ser att Kina har blivit världens största exportör skulle de utan vidare kunna fördubbla exporten och ändå inte komma upp i högre tal när det gäller utrikeshandel per capita eller bnp-andel än vad vi är vana vid i en rad andra länder.

Sedan finns det ett antal olika länder som jag gärna vill peka på, där vi har en oändligt mycket högre potential. Indien, Bangladesh, Pakistan och Indonesien är fyra länder som har mycket, mycket lägre utrikeshandel per capita eller bnp-andel. Man skulle därför kunna tänka sig att en fortsatt förskjutning mot Asien kan ske i ett antal länder som vi hittills inte har sett på den här kartan.

Då är det inte omöjligt att huvuddelen av den utrikeshandelstillväxten kommer att vara asiatiskt relaterad, det vill säga den fortsatta internhandeln i det asiatiska området. Man kan tänka sig att man så småningom kommer upp i 70–75 procent internhandel i östra och södra Asien på samma sätt som vi i dag har 70–75 procent i europeiska länder. Det är väl den förskjutningen som jag kan se framför mig.

Samtidigt menar jag att vi konsoliderar den långa relationen med Kina i ett antal olika avseenden. Det är alltså ingenting som håller på att minska, utan det är bara tillväxttakten som har stannat av.

Det var ett långt och kanske alltför professorligt svar; jag vet inte.

Ordföranden: Det är komplicerade frågor, så det krävs lite längre svar ibland.

Penilla Gunther (KD): Tack för mycket bra föredragningar! Jag skulle vilja haka på Anna Walléns första fråga inom området Aid for Trade.

Agenda 2030 är ju antagen av Sverige och många andra länder. I mål 8 står det bland annat om att öka det handelsrelaterade stödet till utvecklingsländer. Det hörde vi ministern tala om. Men vad som också står där är en specifik inriktning, nämligen på tekniskt bistånd.

Det är ju en sak att vi sätter mål, vi politiker, på alla nivåer. Men sedan ska de på något sätt strömma igenom olika organisationer och helst ned till företag som blir intresserade av att medverka och vara en del av det handelsrelaterade stödet.

Min fråga går till Kommerskollegium och även till ICC. Hur speglas de här målen i det verkliga arbetet för att faktiskt få med företag och göra dem intresserade av att bidra i det här arbetet?

Anna Stelling, Kommerskollegium: För det första är jag glad att du nämner Agenda 2030. Vi har varit vana att prata om handel. Vi har varit vana att prata om handel och hållbarhet. Men vad Agenda 2030 gör på ett tydligt sätt är att formulera handel för hållbarhet.

Det är otroligt tydligt i denna stora globala agenda med sina 17 mål att inget av målen kan nås utan handel. Vi kommer bort från dikotomierna eller etiketterna som vi talade om tidigare. Man måste inte välja, utan handel, tillväxt och även investeringar från både stater och företag är absolut centrala för att vi ska nå dessa viktiga globala mål. Det finns en stor trygghet i att alla länder har backat upp detta. Jag känner stor trygghet i att Sverige tar en aktiv roll i Agenda 2030.

Jag kan ge ett konkret exempel på hur vi kan jobba lite bättre när det gäller att öka kompetensen hos utvecklingsländerna. Vi tar ett land som Liberia. Det är ett av världens absolut fattigaste länder; det vet vi. Det var dessutom eboladrabbat under en viss period. Man har en lång väg att gå innan man blir integrerad i de globala värdekedjorna.

Sedan lång tid tillbaka är Sverige biståndsland där. Kommerskollegium driver projektet tillsammans med Sida men också med stöd från UD. Vad vi har gjort de senaste åren är att vi har hjälpt detta fattiga land in som medlem i världshandelsorganisationen WTO. Det hände i Nairobi under det som kallades MC10. Det innebär att detta fattiga land blir medlem i Världshandelsorganisationen, som öppnar alla möjligheter för Liberia. Man får lov att ta del av de fördelar som internationella och multilaterala handelsregelverk ger.

Det räcker inte. Ett medlemskap är ett papper om det inte betyder någonting för företagen eller för medborgarna, kvinnorna och männen, i landet det handlar om.

Vad vi har gjort är att vi sedan flera år tillbaka har varit på plats med personal som sitter på departement och talar med de olika tjänstemännen. Vi har

utbildningar i tekniska regler och tjänstehandel och olika typer av notifieringar. När vi så småningom drar oss tillbaka finns det ett kompetent handelsdepartement i Monrovia i Liberia som kan se till att man involverar företagen, involverar olika organisationer, ger möjligheter till alla som vill idka någon typ av näringsverksamhet och ger stöd till kvinnor som vill in i näringslivet.

Hur kan man göra det vi kallar stakeholder involvement, det vill säga bjuda in dem som faktiskt handlar? Det är inte staterna som handlar; det är företagen som handlar, människorna som handlar. Det här är ett sätt att tekniskt jobba med att se till att handel är någonting som bidrar för alla.

Det här gör vi givetvis för att i grund och botten har vi alla att vinna på ett öppet, multilateralt starkt handelssystem där de minst utvecklade länderna precis som ett starkt handelsberoende rikt land som Sverige har gemensamma regler och där vi gemensamt kan hjälpa varandra.

För mig är detta en illustration av hur vi kan gå från ett bistånd som mer är att hålla under armarna till ett bistånd som bygger upp kapacitet så att ett sådant här utsatt land framöver kan ta ett pappersmedlemskap och göra så att det betyder något för företagen, för medlemmarna, för medborgarna i det här landet.

Det är ett exempel. Vi jobbar med många andra länder också, men jag tror att det är ganska bra att ha den typen av illustration med sig.

Lena Johansson, Internationella handelskammaren: Jag måste erkänna att jag inte riktigt vet hur det tekniska biståndet är utformat och därmed inte kan bedöma hur välanpassat det är till näringslivets behov för att näringslivet ska kunna delta direkt, särskilt i utvecklingsländer.

Jag vill bara kort understryka att näringslivet är väldigt engagerat och drivande för hållbarhetsfrågor brett och för Agenda 2030. Hållbarhetsfrågor är, skulle jag säga, i allt högre utsträckning integrerade i kärnan i företaget. Det har blivit good business att jobba med det. Det är ju inte specifikt riktat mot utvecklingsländer, men det finns ett generellt engagemang. Man tar in det i företagen på ett helt annat sätt än för bara fem år sedan.

Mattias Jonsson (S): Det har varit jätteintressant att lyssna på er allihop! Min fråga går till Sara på Scania. Jag tänker på kopplingen till brexit.

Det är oerhört spännande att lyssna på er. Ni är tydliga med att ni vill ligga i framkant i förändringsprocessen mot hållbara transporter. Men ert företag agerar på en global marknad. Vilka analyser, vilka bedömningar, gör ni av just brexit även om vi i dag inte vet den exakta utgången?

Ett annat ljus som faller över brexit är kanske omröstningen som var i Storbritannien i torsdags. Det är kanske någonting som Ann Linde skulle kunna beröra med en kort kommentar. Kan detta påverka utgången på något ytterligare sätt?

Sara Övreby, Scania: Storbritannien var Scantias viktigaste marknad förra året, både i antal lastbilar och bussar vi sålde till ett enskilt land och i andel av vår serviceförsäljning. Storbritannien är alltså en otroligt viktig marknad för Scania.

Det som är tur för oss och för andra lastbilstillverkare är att det inte finns någon inhemsk konkurrens. Det betyder att konkurrenssituationen för Scania inte kommer att påverkas när Storbritannien lämnar EU-samarbetet eftersom alla kommer att drabbas lika på den bogen.

Men vi har en situation där Storbritannien i dag är fullständigt integrerat i EU:s regelsystem. Även om man säger att man kommer att bli standard-takers snarare än standard-makers vet vi inte hur länge harmoniseringen av det viktiga tekniska regelverket som jag nämnde kommer att vara. Det är ett område som det är viktigt att hålla bevakning på framöver – att Storbritannien har fortsatt harmonisering med EU av tekniska regler.

Men den största omedelbara konsekvensen är precis den som Anna nämnde: Det kommer att bli tullförfaranden vid gränsen.

I dag är detta – som allt annat i Scantias verksamhet – en effektiviserad process. Vi har produktion on demand, så vi har liksom inga stora lager någonsans. Det är en av de första sakerna vi kommer att tvingas investera mer pengar i: ökad lagerhållning i Storbritannien på grund av att vi inte vet hur Storbritannien kommer att investera i sin gränshantering. Vi måste kunna upprätthålla vår höga servicenivå mot våra kunder, och då måste vi öka bufferten i systemet.

Vi brukar säga att vi har en lång tid av osäkerhet framför oss. Vi vet också – precis som slutsatsen är i Kommerskollegiums rapport – att det kommer att bli sämre villkor, men vi vet inte hur dåliga de blir.

EU- och handelsminister Ann Linde: När det gäller vilka konsekvenser som valet får för brexit och vad man kan se för möjliga öppningar kan man faktiskt se det lite positivt för svensk del.

Före valet gick ju den brittiska regeringen ut och sa att man ville ha en stenhård brexit, det vill säga ett fullt tillbakadragande både från den inre marknaden och från tullunionen. Det är så att säga det värsta scenariot för våra företag och våra personer som bor där. Det var detta som skulle säkras i och med det utlysta valet och ge stor majoritet till regeringen så att man inte skulle behöva ha problem med att få igenom sina väldigt tuffa ståndpunkter. Det som är bra med det är att då har vi en partner om vilken vi vet att det den säger gäller. Det är en bra sak i förhandlingar.

Det som hände nu var att man förlorade sin majoritet. Det betyder att man hela tiden måste ha förhandlingar med andra i parlamentet. Vi kan redan nu se att man har fört diskussioner med parlamentariker på både vänster- och höger-sidan om att ha en mjukare brexit. Det finns en majoritet i brittiska parlamentet för att ha en mjukare brexit.

Nu vet vi ju inte hur det här kommer att se ut framöver. Men om det tidigare var ställt utom allt tvivel att det blir en stenhård brexit, det blir ingen tullunion, finns det nu en viss öppning. Det kan jag se som lite av ett ljus i tunneln. Annars är det ju bara negativt med brexit, men nu skulle vi kanske kunna få Storbritannien att åtminstone stanna i tullunionen. Allt som gör att det blir mjukare är bättre för svenska företag.

Mikael Karlsson, KTH: Jag kanske kan ge en kommentar om brexit. Jag föreläste på Churchill College i Cambridge i förrgår och i går, och där diskuterades brexit och miljöfrågan.

För det första är brexit så svår att tänka sig att det är svårt att tänka sig att den går att genomföra. Det är så otroligt komplext. Det enda bra med det senaste valet är att det rör om rejält i brittisk politik så att man kanske kan få en öppning. Annars finns det som jag ser det bara en brexit, och det är ganska mycket retorik om den är mjuk eller hård.

Ur ett miljöperspektiv ser jag brexit som djupt problematisk, både för Storbritanniens miljö – det är inte en liten regelmassa som man behöver utveckla för att ersätta EU:s – och eftersom Storbritannien har varit ett av de länder som har drivit klimatfrågan kraftigast inom EU tillsammans med Sverige, Tyskland och en del andra länder. Nu tappar vi Storbritannien, vilket kommer att ha betydelse på ett globalt plan eftersom EU kommer att bli försvagat i klimatfrågan.

Misslyckas vi med klimatarbetet misslyckas vi med allt. Man kan säga att handel berör alla de 17 globala målen, men det gör också klimatfrågan. Hanterar vi inte den får vi problem även ur ett handelsperspektiv.

Den fördel man kan tänka sig med brexit utifrån ett hållbarhets- och handelsperspektiv är att Storbritannien har varit ett av de länder som har drivit på mest för den simplistiska regelförenkling som har lett fram till idéer om regelsamarbete som jag tror skulle vara miljömässigt problematiska och försvåra antagandet av eller överenskommelserna om de stora transatlantiska avtalen. Svårigheterna att komma överens, att man vill komma överens om precis allting, har bidragit till att det har varit svårt att gå i mål.

Better regulation är något som inte enskilda företag utan ganska ofta branschorganisationer driver. Även om många företag i dag driver på hållbarhetsfrågorna på ett väldigt offensivt och proaktivt sätt, som Lena Johansson sa, ligger branschorganisationerna efter. Till exempel var de inspel som gjordes under TTIP- och CETA-förhandlingarna ofta direkt kontraproduktiva ur ett miljöperspektiv. Den delen försvagas nu, men på det hela taget är brexit en katastrof för handeln på alla möjliga sätt eftersom det sargar EU något alldeles kopiöst.

Hanif Bali (M): Det är alltid roligt när ostreglerna från Norge kommer upp och man ser grandet i sin grannes öga men inte bjälken i EU:s egna 180-procentiga tullar på ost.

Men min fråga gäller inte det utan snarare makrotrenderna – att den globala handeln minskar. Samtidigt blir varorna inte dyrare. Snarare blir det nästan global deflation på grund av att varorna blir billigare och billigare. Då undrar man ju vad som är orsaken. Är det protektionismen som är orsaken? Protektionism borde ju leda till högre priser. Det är helt enkelt någonting som inte stämmer.

En annan förklaringsmodell kan vara att vi kanske inte kommer att konvergera regler, men konvergerar vi komparativa fördelar? Är det orsaken till att utvecklingen ser ut som den gör? Det börjar bli inte så jättestor skillnad mellan olika länder att ha produktionen i. En förklaring till det, kanske från Anna eller Claes-Göran, tack.

Ordföranden: Då tittar jag lite frågande på dessa båda och lämnar först ordet till Anna.

Anna Stellingner, Kommerskollegium: Jag säger något kort och låter Claes-Göran fylla i.

Att världshandeln avstannar, eller global trade slowdown som vi brukar kalla det – därom tvista de lärde. Jag antar att Alvstam också har en synpunkt på detta. Det finns ingen helt enkel sanning. Vi kan konstatera ett par saker.

Världshandeln avstannar eller planar åtminstone ut något. Vi kan koppla det till ökade protektionistiska åtgärder, precis som handelsministern talade om. Vi har sett ett ökat antal protektionistiska åtgärder även från G20-länderna, som 2008–2009 förband sig att inte införa några sådana.

Kommissionen, Global Trade Alert och WTO mäter de protektionistiska åtgärderna, och vi ser att mängden protektionistiska åtgärder ökar – men inte överallt. Ibland liberaliseras det så att det blir färre protektionistiska åtgärder, och ibland planar det ut. Det kan alltså inte förklara hela bilden.

Man kan också titta på huruvida det har med den generella finanskrisen 2008–2009 att göra. EU har faktiskt inte återhämtat sig helt, om vi ska vara ärliga. Det finns fortfarande frågetecken i många av EU-länderna kring huruvida tillväxten faktiskt kommer igång, och vi vet att Kinas takt också har avtagit.

Det finns alltså en generell minskning. Det finns inget entydigt svar inom forskningen exakt vad det här beror på. Jag vet inte om Claes-Göran har en favoritförklaring utöver den breda som jag gav.

Claes-Göran Alvstam, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet: Jag har många favoritförklaringar. Jag delar Annas analys i många avseenden.

Först och främst kan man säga att ja, den ekonomiska tillväxten i sig har varit svagare, och det har genererat en svagare utrikeshandel. Men om vi ser på hur man mäter utrikeshandel får vi aldrig glömma bort – man får nypa sig i armen och komma ihåg – att utrikeshandel mäter vi kumulativt, det vill säga i transaktionsvärden. Det innebär att ju fler gränspassager vi gör och ju mer vi specialiserar, desto mer kommer vi att kumulera det värdet.

Från forskningens sida har vi i ganska många år tyckt att vi måste ha ett bruttomått och ett nettomått, det vill säga också se på förädlingsvärdet i utrikeshandeln. Då kan en hypotes vara att antalet gränspassager faktiskt stagnerar, det vill säga att om man hämtar hem viss produktion och i stället utför den i det egna produktionssystemet blir det en gränspassage mindre. Det är en utgångspunkt.

Därtill kan vi lägga en stark dollar. Vi mäter ju utrikeshandel i US-dollar. Det gör att vi ibland får ett snett perspektiv – i perioder av starkare dollar ser det ut som vi har fått mer stagnation än vi egentligen har medan det i perioder av svagare dollar ser ut som utrikeshandeln har tagit ett hopp framåt. Bara genom att mäta på lite olika sätt, i volym och i olika valutor, kan vi alltså få lite olika bilder.

Men hur vi än vänder och vrider på det har vi en stagnation, och jag skulle vilja säga att det kan ha att göra med att vi har fått en lite annan design på värdekedjan. Vi har fått färre gränspassager som har genererat mindre kumulation. Det är en tänkbar möjlighet.

Sedan har vi naturligtvis Kina-fallet. Den utrikeshandelstillväxt som vi har haft under en ganska lång tid har varit Kinadriven. Kina har legat i slutet av förädlingskedjan, det vill säga att det har varit konsumtionsvaror som man i första hand har sålt. Är det nu så att man i något högre utsträckning än tidigare låter en del av den produktionen gå till den egna avsättningsmarknaden, vilket är ganska rimligt – man kan säga att kinesisk ekonomi tidigare har varit utrikeshandelsdopad – kommer det att synas i en svagare tillväxt.

Återigen: Tjänstehandeln och förskjutningen i riktning mot tjänster komplicerar också våra mätningar. Jag tror att vi har ett större bortfall i mätningen när det gäller tjänstetransaktioner av olika slag av en mängd olika skäl.

Som ni märker finns det inte *en* förklaring. Men de olika förklaringarna stöder på något vis varandra. De går i samma riktning. Det är en oerhört intressant fråga att fundera över på den akademiska läktarplatsen.

Helena Lindahl (C): För inte så länge sedan hörde jag ett intressant program i P1. Man diskuterade bland annat oljeindustrin och förnybara drivmedel, att oljeindustrin ganska snart skulle tas på sängen av hur snabbt det går med utvecklingen mot det förnybara och att många inte var beredda på det.

Det här ger en stor fördel för Sverige. Vi är ju duktiga när det gäller miljöteknik och exporterar redan en del sådant. Jag skulle vilja höra Mikael Karlssons synpunkter på det här. Vad tror du om den här utvecklingen och Sveriges möjligheter, och vad kan vi i politiken göra för att snabba på det här?

Sara Övreby från Scania kanske också vill kommentera det? Scania vill ju vara ledande när det gäller hållbara transporter. Det skulle vara spännande att höra.

Mikael Karlsson, KTH: Tack för frågan! Jag tror att det stämmer ganska bra att de flesta är överraskade av hur snabbt det går med förnybar energiteknik.

Vi kan titta på Internationella energimyndighetens diagram över förväntningarna på tillväxten på till exempel sol- och vindsidan och se att de prognoser som man har gjort har fallerat extremt. Man har alltså underskattat den snabba tillväxten.

Det finns ett annat exempel: En miljöorganisation gjorde ett energiscenario. Från att man skrev rapporten till att man presenterade den på en presskonferens hade verkligheten överträffat den miljöorganisationens bästa scenario, så det var lite ”pinigt” att berätta om det. Det går alltså väldigt fort, vilket är positivt.

Vad behöver politiken göra? För det första det som jag nämnde förut: ta bort subventionerna till fossila bränslen. Det blir väldigt motsägelsefullt att först betala och subventionera för att utvinna och använda fossila bränslen och sedan försöka stoppa in detta i ett handelssystem, en beskattning eller någonting sådant. Då skapar man ju en spänning på samma sätt som svenska kommuner skapar spänning när man bygger fler och fler externa köpcentrum, folk kör mer och mer för att köpa mjölk, utsläppen ökar och av det skälet höjer ni i riksdagen skatterna. Då sätter man människor i en fälla. Det gäller att få till en helhet och en genomtänkt politik.

Enligt OECD:s generalsekreterare Gurría är att långsiktigt öka priset på utsläpp av växthusgaser, det vill säga en förutsägbart ökad koldioxidskatt, det allra viktigaste för att gå mot vad han kallar zero emissions. Observera att chefen för OECD säger nollutsläpp. För att knyta an till svensk debatt gäller det förstås också flygresor, där utsläppen har dubbelt så stor effekt när de sker på hög höjd som vid marken.

Bioekonomin är oerhört viktig för svensk del. Bioenergin är en viktig del av den. Man kan fundera på om vi på lång sikt ska använda högkvalitativa biologiska resurser och direkt förbränna dem eller om vi ska använda dem på ett bättre sätt för att fasa ut fossila bränslen i annan industri och så småningom bränna det som blir kvar.

Den här övergången är jätte viktig, men också den gynnas av en tydlig politik. Därför är det jättevälkommet att riksdagen i dag över blockgränsen kommer att klubba det klimatpolitiska ramverket – med lagstiftningen, rådet och målet – och reduktionsplikten.

Jag hoppas också på bonus–malus. När jag var ordförande för Naturskyddsföreningen för snart 30 år sedan presenterades ett förslag till det, så det är väl kul om det kommer i mål.

Det behövs också ekonomiska styrmedel även för flyget trots att det finns en möjlighet till biobränsle. Biobränsle räcker inte där, för utsläpp på hög höjd ger en klimateffekt som är negativ oavsett varifrån koldioxidmolekylerna kommer – om det är från oljekällor eller träd. Även där behövs långsiktighet och en tydlig prispolitik.

Sara Övreby, Scania: Som jag sa inledningsvis vill Scania vara ledande inom hållbara transporter. Det kan man prata om, men man måste också agera för att få det att hända. Då arbetar vi med tre pelare.

Den första är energieffektivisering, det vill säga att oavsett vilken sorts energi vi använder ska vi kunna transportera så mycket som möjligt av gods eller personer per förbrukad energienhet.

Den andra och viktigaste i det här sammanhanget är alternativa bränslen och elektrifiering. Där har Scania det bredaste utbudet av motorer som kan gå på alternativa bränslen. Det är biogas och biodiesel, elektrifierade fordon och hybridiserade fordon. Vi tittar på hela spektrumet utifrån hur vi kan komma bort från fossilberoendet.

Slutligen ser vi en stor möjlighet i digitaliseringen och uppkopplade fordon, vilket vi kallar smarta och säkra transporter. Där kan man ytterligare energieffektivisera i grunden.

För att knyta an till Mikael's kommentar ser vi också att vi har en massa politiska idéer som motverkar varandra och driver åt olika håll i olika tider. Det gör att våra stora investeringar i alternativa drivlinor är svåra att få lönsamhet i. Det är inte bara i Sverige, där vi har haft en politik som har varierat. Det är också i EU, där vi inte har en gemensam syn på till exempel CO₂-beskattning av bränsle. Ibland är etanolen en sprit och beskattas på ett sätt; ibland beskattas energiinnehållet eller litern. Det är svårt.

Globalt är det samma sak – ju mer globalt vi möter de fossila subventionerna som gör att alternativa bränslen inte är konkurrenskraftiga, desto bättre. Det är det som politiken måste göra: Man måste se till att förnybara bränslen blir konkurrenskraftiga. Det gör man idealt sett genom att i första hand beskatta utsläppen och i andra hand hålla på med de mindre politikområdena, som får tjäna under en övergångsperiod tills man kan nå en globalt enhetlig beskattning.

Ordföranden: En väldigt kort kommentar ger jag möjlighet till till Ann Linde.

EU- och handelsminister Ann Linde: Bara två korta saker. Den ena är att det har blivit oerhört populärt i länder som vi besöker på främjanderesor att ha seminarier om sustainable development, cleantech och inte minst smart cities.

Jag har själv varit med i Indonesien, Indien och Argentina, där svenska företag har varit i absolut framkant och där man också har valt att köpa svenska varor. I Indonesien hade man till exempel valt billigare busslösningar från ett annat stort land, men man valde Scania av miljöskäl och av så att säga blåhimmel-skäl. Efterfrågan på det växer mer och mer, så från att ha haft synen att vi alltid är dyrast har man nu en helt annan syn på detta.

De nya handelsavtalen innehåller också handelsliberaliseringar för miljö- och klimatvänliga varor. Det bidrar till att sänka kostnader och öka global spridning av grön teknologi och förnybar energi, så det är också ett plus när det gäller detta.

Vice ordföranden: Det faller på min lott att säga några avslutande ord på utskottets vägnar.

Sverige är ju ett väldigt handelsberoende land. Det har sagts att ungefär hälften av vår ekonomi är kopplad till import och export. Som vald företrädare för Göteborg ser jag det bokstavligen i Göteborgs hamn. Just nu är det inte lika många containrar som går in och ut, men i övrigt fungerar hamnen rätt väl. Man märker verkligen vilket blodomlopp det är för Sverige och svenska företag.

Utskottet ser stora möjligheter med detta men också frågor om hinder och oro som väcks när det gäller brexit, Trump, TPP, TTIP och mycket annat. Det är i ljuset av detta som vi har valt att anordna denna hearing, detta seminarium. Vi har känt att vi har återkommande debatter i näringsutskottet och beslut riksdagen fattar i handelspolitiska frågor. Det brukar vara ganska frejdiga debatter.

Vi har också känt ett behov av att höja kunskapen och kunna reflektera, och det tycker jag att dagens talare på ett fint sätt har bidragit till. Ni har verkligen fördjupat de olika perspektiven – Sveriges kommande roll i Storbritannien, EU:s inre marknad, importens del när det gäller export, Sveriges roll i WTO, direktinvesteringar, dataflöden, hållbarhet och en ryslig massa andra aspekter.

Naturligtvis är det så för mig och mina kollegor i utskottet att vi nu har att dra olika politiska slutsatser av detta, vilket vi också gör. Jag tycker att i de frågor som har kommit upp ser vi ändå att det har kommit många exempel på policyrekommendationer, som vi nu har att fundera på politiskt.

Klart är dock att vi är det handelsberoende landet. Det är direkt avgörande att få detta att fungera på ett bra sätt för svenska jobb och svenska företag och därigenom kunna finansiera det vi tycker är viktigt i den svenska välfärden.

Med det vill jag rikta ett stort tack framför allt till talarna, som har bidragit med olika perspektiv, men också till alla externa gäster som har varit här och till er som har följt detta på tv och webb. Ett stort tack för att ni har deltagit på olika sätt i dag!

BILAGA

Bilder visade av föredragshållarna under utfrågningen

Bilder visade av Claes-Göran Alvstam, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet:

Föredragning för Riksdagens Näringsutskott

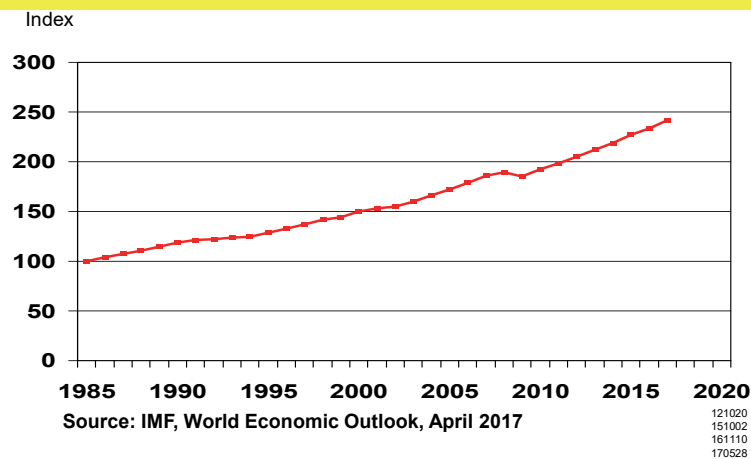
Nya trender i den globala handeln

Claes G Alvstam
Prof.em.
Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet
15 Juni 2017



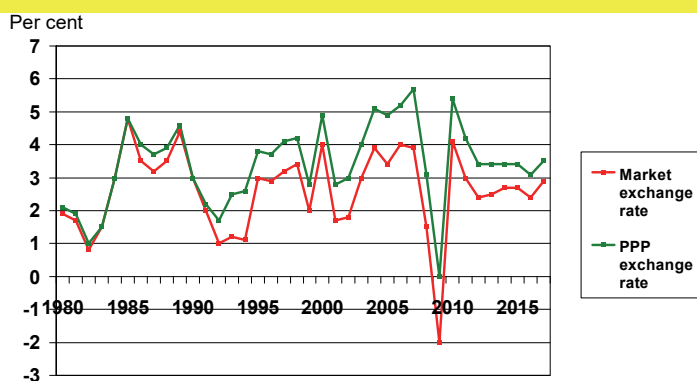
The growth of the world economy

Global real GDP at market exchange rates 1985-2017
1985=100



The growth of the world economy

Annual percent change in global real GDP
1980-2017

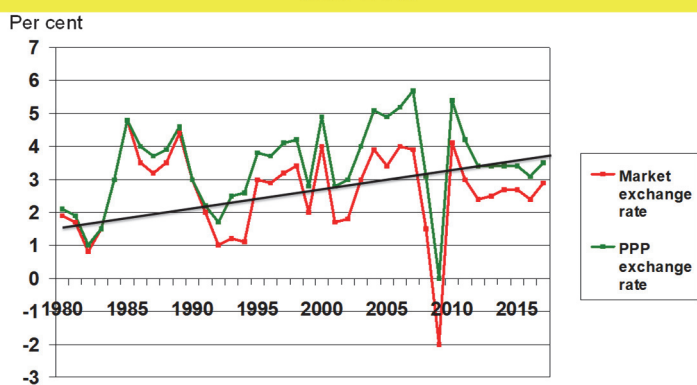


Source: IMF, World Economic Outlook, April 2017

121020
151008
161110
170528

The growth of the world economy

Annual percent change in global real GDP
1980-2017

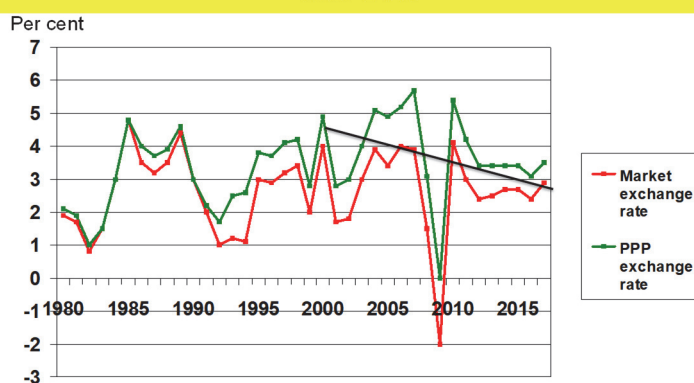


Source: IMF, World Economic Outlook, April 2017

121020
151008
161110
170528

The growth of the world economy

Annual percent change in global real GDP
1980-2017

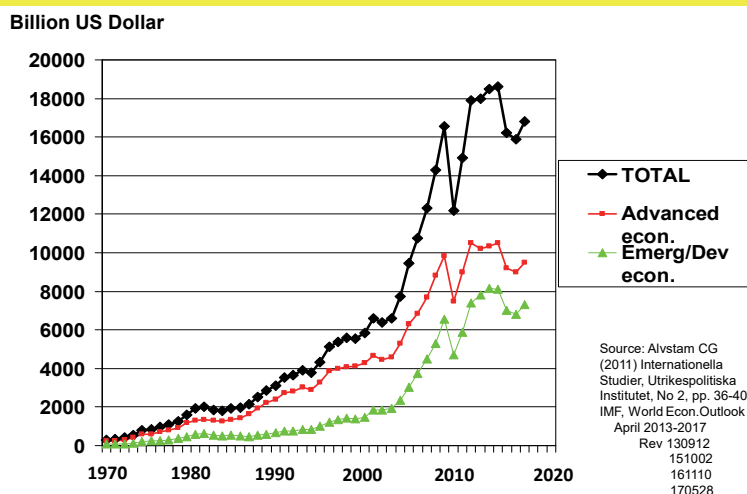


Source: IMF, World Economic Outlook, April 2017

121020
151008
161110
170528

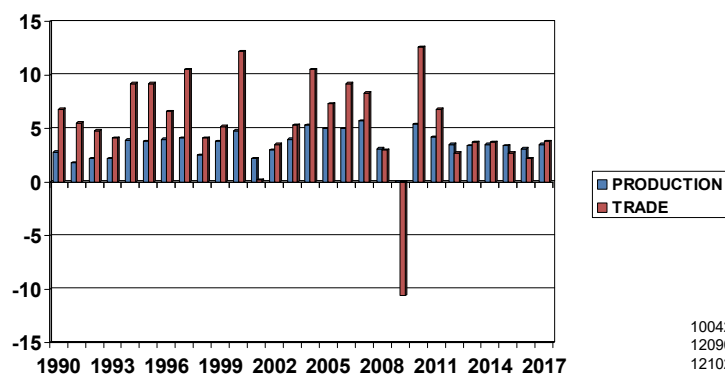
Development of world exports (goods)

1970-2017



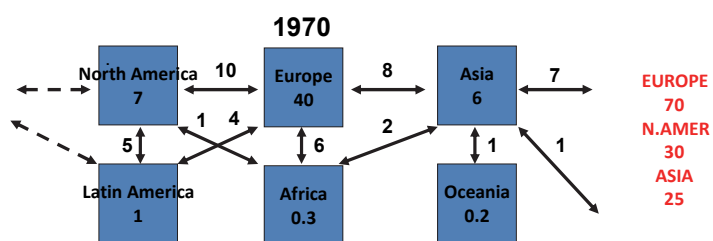
Comparison of production and trade growth 1990-2017

Per cent



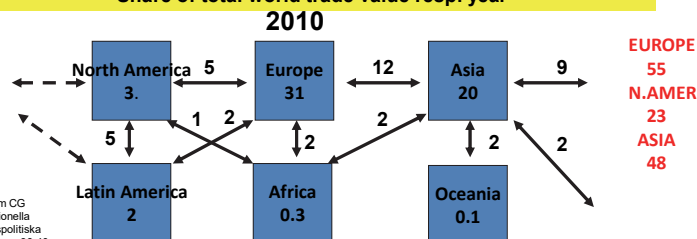
Source: IMF, World Economic Outlook, various issues until April 2017

100425
120901
121020
151002
161110
170528

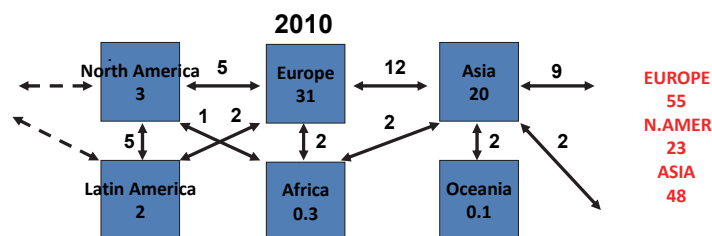


World trade by macroregions 1970 and 2010

Share of total world trade value resp. year

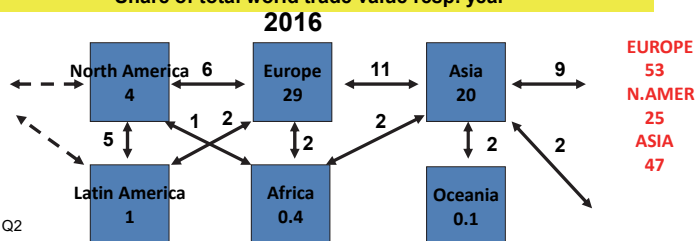


Source: Alvstam CG
(2011) Internationella
Studier, Utrikespolitiska
Institutet, No 2, pp. 36-40



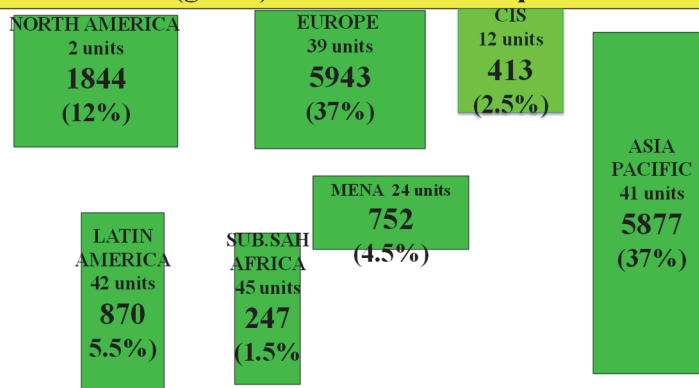
World trade by macroregions 2010 and 2016

Share of total world trade value resp. year



Source:
IMF DOTS Q2
2017

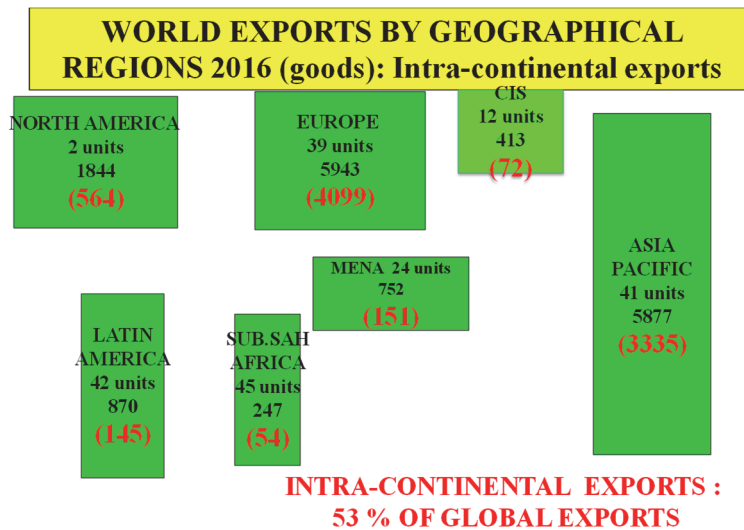
WORLD EXPORTS BY GEOGRAPHICAL REGIONS 2016 (goods): Share of world export value



Total export value 2016 = 16,000 billion US Dollars

Source: IMF Direction of Trade Statistics Quarterly 2017/2

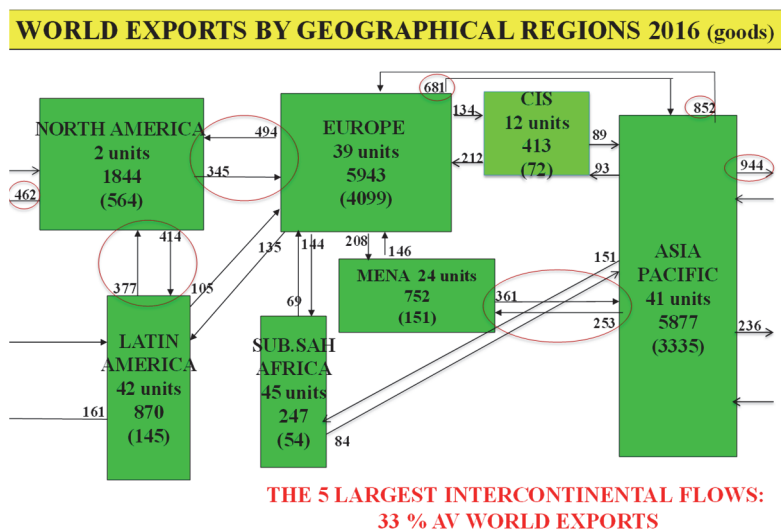
CGA
170608



Total export value 2016 = 16,000 billion US Dollars

Source: IMF Direction of Trade Statistics Quarterly 2017/2

CGA
170608

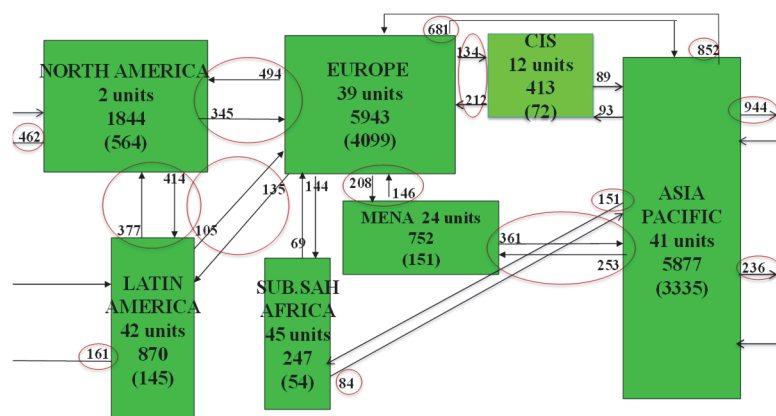


Total export value 2016 = 16,000 billion US Dollars

Source: IMF Direction of Trade Statistics Quarterly 2017/2

CGA
170608

WORLD EXPORTS BY GEOGRAPHICAL REGIONS 2016



**THE 10 LARGEST INTERCONTINENTAL FLOWS:
42 % AV WORLD EXPORTS**

Total export value 2016 = 16,000 billion US Dollars

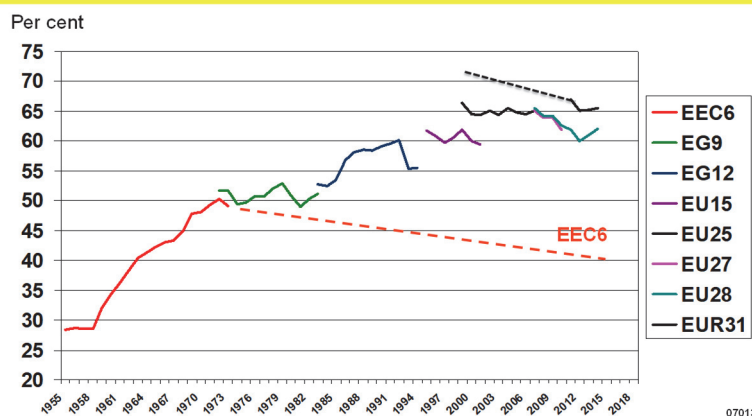
Source: IMF Direction of Trade Statistics Quarterly 2017:2

CGA
170608

Deepening and widening of economic integration:

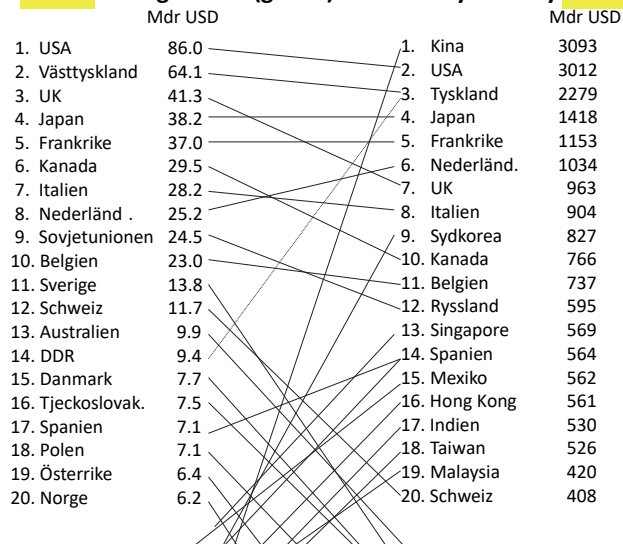
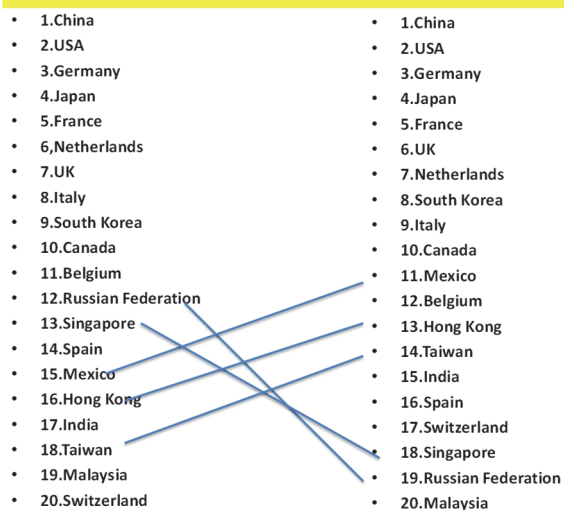
EU Intra-trade ratio 1955-2016

(intra-exports+intra-imports / total exports+imports)



Source: IMF, Direction of Trade Statistics Database

070130
090930
100102
110807
151005
170608

1970 Foreign trade (goods) turnover by country 2010**Foreign trade (goods) turnover by country****2010****2016**

Commodity composition of world trade

Per cent of total commodity value

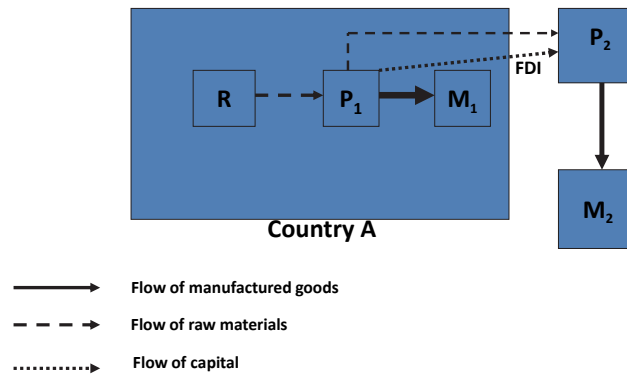
	1950	2000	2015
Raw materials and simple preparations	50	10	5-8
Goods for final consumption	35	20	15-17
Intermediate goods (semi-manufactures, parts and components, capital goods)	15	70	75-80
	100	100	100

Example of fragmented production

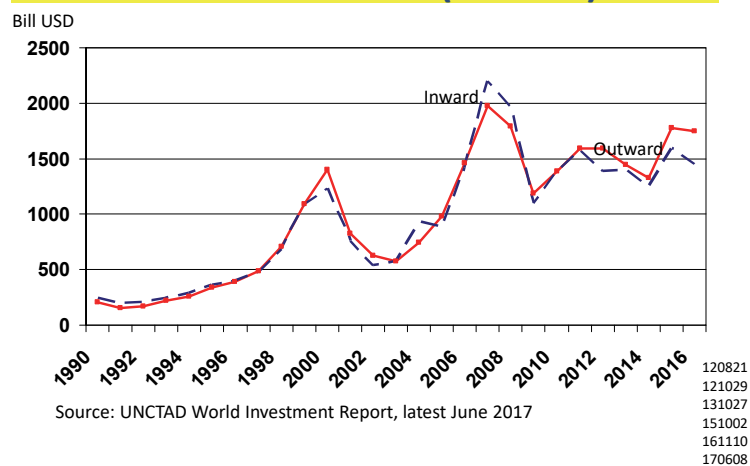


Source: Husqvarna, cit. by the Swedish Ministry of Foreign Affairs

Internationalization of markets – foreign direct investment



World Foreign Direct Investment flows 1990-2016 (bn USD)



Nya trender i internationell handel och direktinvestering

- Har vi nått kulmen på fragmenterings- och specialiseringsprocessen?
 - förstärkning av regionala värdekedjor
 - ökad modularisering och koncentration bland underleverantörer
 - (vissa) tecken på ökad 'back-shoring' och 'in-sourcing'
 - ökad regleringskonkurrens förstärker behoven av att ligga nära avsättningsmarknader
 - framtida höjda fraktkostnader?
 - nya teknologier (3D-printing etc).

Nya trender i internationell handel och direktinvestering

- Har vi nått kulmen på fragmenterings- och specialiseringsprocessen?
- Det växande tjänsteinnehållet i de globala värdekedjorna.
 - "ren" tjänstehandel vs. tjänsteproduktion inbäddade i tillverkningsindustrin;
 - ökad geografisk koncentration av avancerad tjänsteproduktion

Några policyaspekter

- Produktion, utlandsinvesteringar (både inåt och utåt) och utrikeshandel (med varor och tjänster) är djupt integrerade med varandra.

Följaktligen krävs parallellt en:

- importstrategi (leverantörskedjan)
- näringsstrategi (för både svensk- och utlandsägda företag)
- exportstrategi (nedströms i värdekedjan)

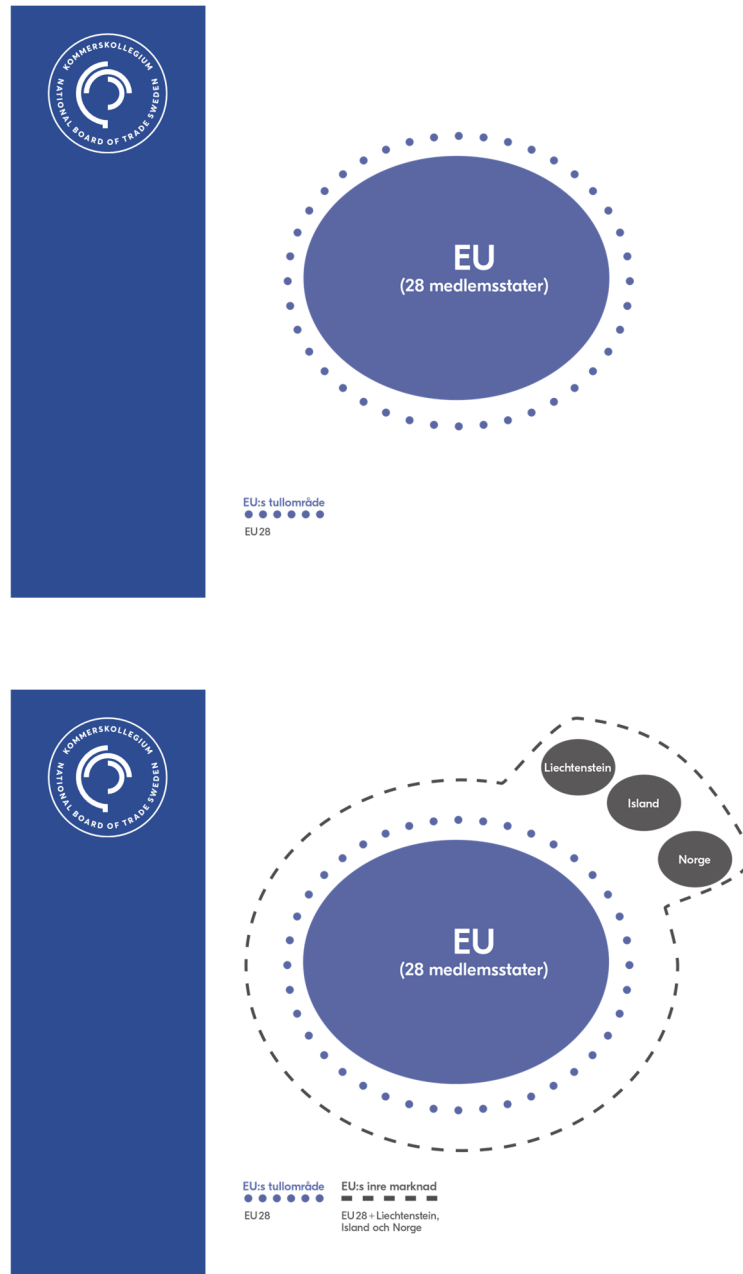
Pågående frågor kring handels- och investeringspolitiken

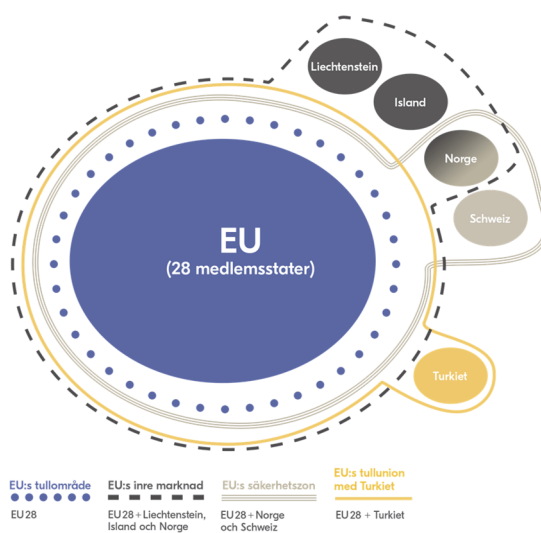
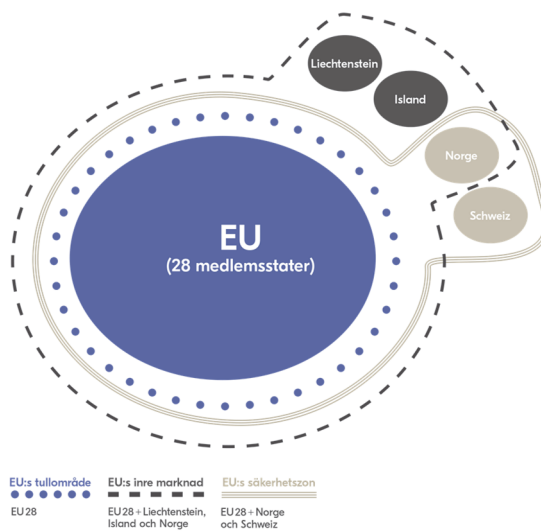
- Från multilaterala till regionala (...och bilaterala?) djupare frihandelsavtal;
- Tekniska handelsbarriärer (på vilken harmoniseringsnivå?); (inte minst tjänster);
- Ökad protektionism? Nya osäkerheter kring ambitionen att ytterligare liberalisera utrikeshandel);
- Fristående investeringsavtal? (Maktbalansen stat vs. internationella företag);
- Upplösningstendenser inom globala värdekedjor?

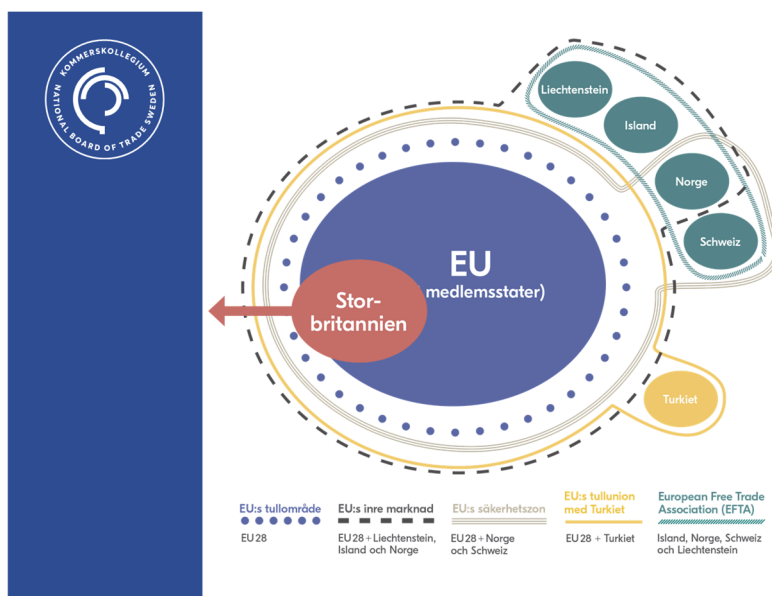
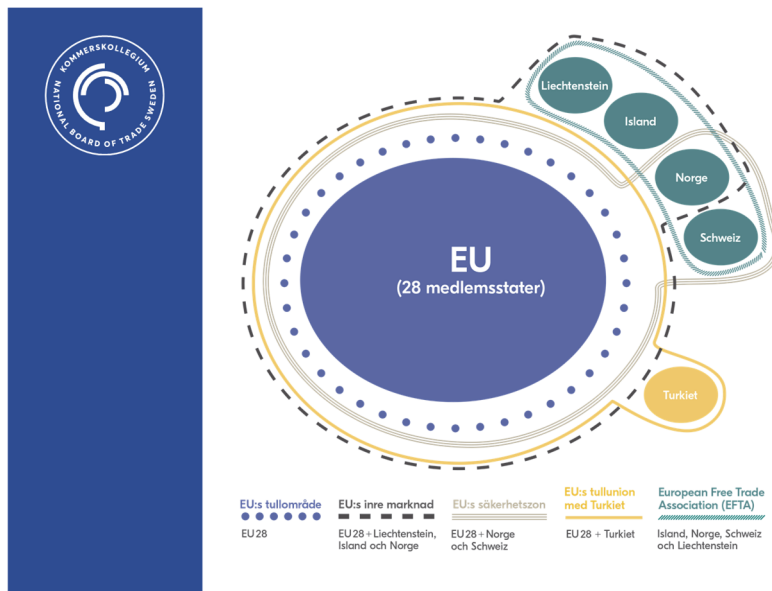
Sammanfattning och slutsatser

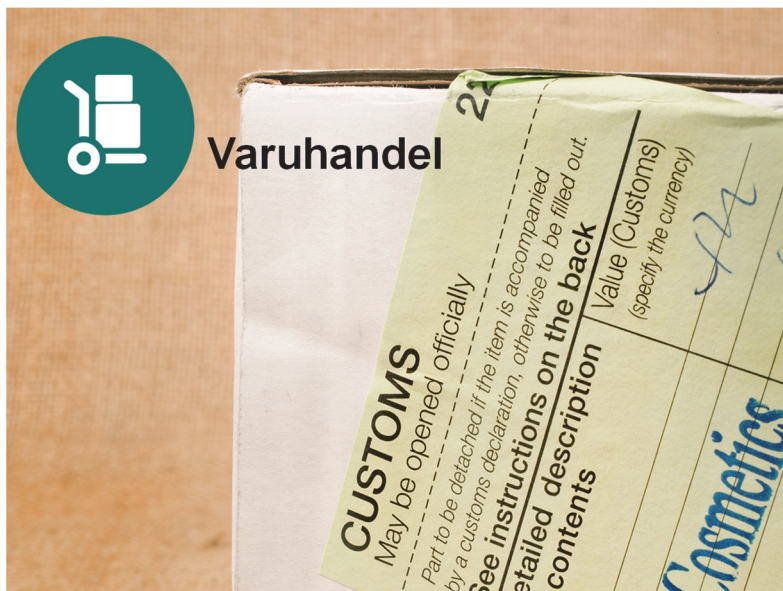
- Den långsiktiga globala förskjutningen i asiatisk riktning har kulminerat;
- Huvuddelen av världshandeln är 'intermediär';
- Har vi nått en övre nivå av specialisering och fragmentering?
- Nya formationer inom globala värdekedjor?
- Avancerad tjänsteproduktion (och –handel) ökar fortsatt i betydelse;
- Ökad polarisering inom tjänstehandeln;
- Utrikeshandel och direktinvesteringar måste behandlas integrerat.

Bilder visade av Anna Stelling, Kommerskollegium:



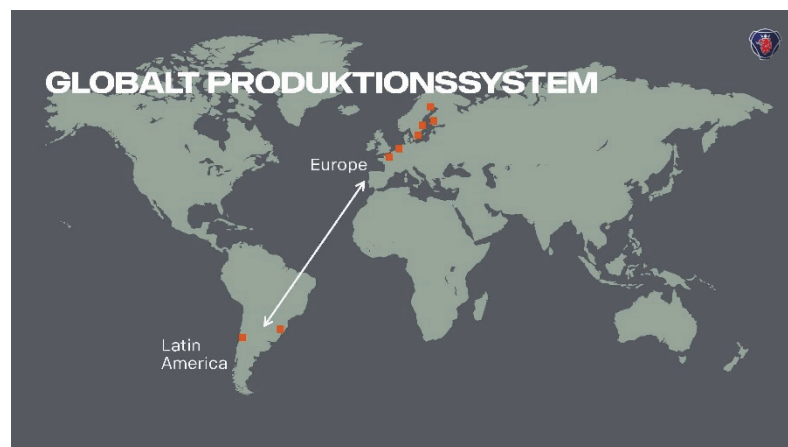
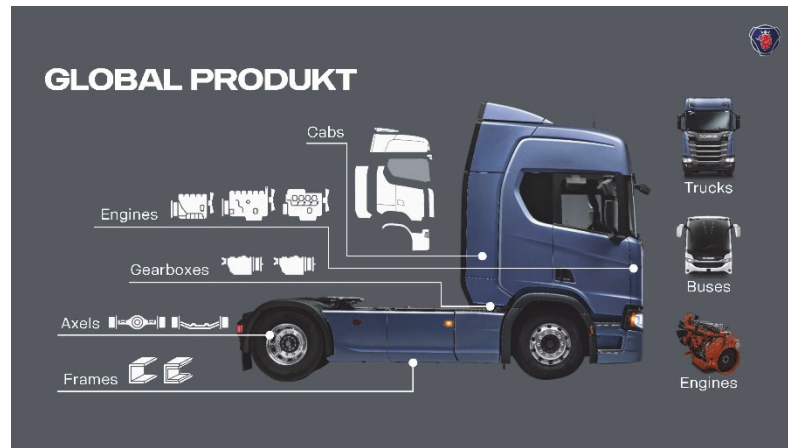






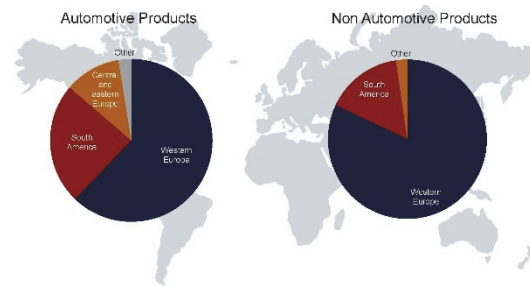


Bilder visade av Sara Övreby, Scania:

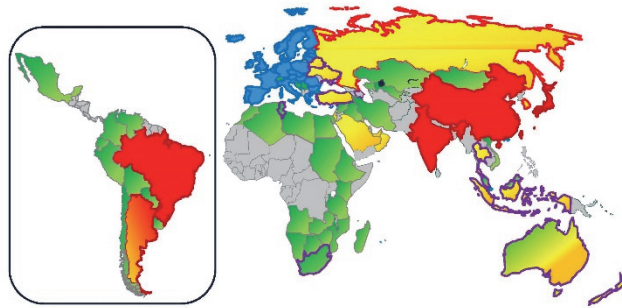




GLOBALA VÄRDEKEDJOR



GLOBAL HARMONISERING





Bilder visade av EU- och handelsminister Ann Linde:

Regeringens syn på internationell handel

- Näringsutskottets offentliga utfrågning om internationell handel 15 juni 2017



 Regeringskansliet

Utrikesdepartementet 1

WTO

- Världshandelsorganisationen WTO - det multilaterala samarbete är grunden, med lika regler för alla.
- Ministermöte i december 2017: e-handel samt handelstörande stöd för jordbruk och fiske

 Regeringskansliet

Svenska synen på frihandel - konkurrenskraft och trygghet

- Konkurrens på en öppen marknad, ej protektionism
- Trygghet i omställning för den enskilde
- Rädda människor, ej varje företag/ arbetsplats
- Rättvis fördelning av globaliseringens vinster



Internationell utblick - USA och president Donald Trump

- USA - protektionistisk retorik, men ännu inte fullt ut omsatt i handling
- Intresse för samtal med EU



EU och EUs inre marknad - "Sveriges hemmamarknad"

- 500 miljoner konsumenter
- 71 % av vår export går till EUs inre marknad
- 79 % av vår import kommer från EUs inre marknad
- Och fr.o.m. idag kostar mobilsamtal eller surfandet lika lite/mycket, oavsett om du är i hemma eller tex i Portugal!



EU och Brexit

- Lämna både den inre marknaden och tullunionen (?)
- Storbritannien har åtagande inom WTO - "skilsmässan" leder till krångel bl.a. tullkvoter
- Nytt avtal kan ta långt tid att få på plats
- Viktigt att inte tar bort all energi från övriga EU arbetet



Utrikesdepartementet 6

EUs frihandelsförhandlingar

- Avslutade : **Kanada**, Singapore, Vietnam
-
- Pågående : **Japan**, Mexico, Mercosur, Indonesien, Tunisien
-
- Inleds inom kort: Chile, Australien, Nya Zeeland



Twistelösning mellan investerare och stat - stärkt legitimitet

- Bygger vidare på CETA --> "Multilateral Investment Court"
- Högt kvalificerade permanenta domare
- Möjlighet till överklagande för mer rättssäkerhet
- Ökad förutsägbarhet och enhetlighet



Utrikesdepartementet 8

TACK!!



RAPPORTER FRÅN RIKSDAGEN		2015/16
2015/16:RFR1	KONSTITUTIONSUTSKOTTET Statsråds medverkan i konstitutionsutskottets granskning	
2015/16:RFR2	FINANSUTSKOTTET Finansutskottets offentliga utfrågning om den aktuella penningpolitiken den 24 september 2015	
2015/16:RFR3	FÖRSVARsutskottet Om krisen eller kriget kommer – En uppföljning av informationsinsatser till allmänheten om den enskildes ansvar och beredskap Huvudrapport och Bilagor	
2015/16:RFR4	KULTURUTSKOTTET Är samverkan modellen? En uppföljning och utvärdering av kultursamverkansmodellen	
2015/16:RFR5	FINANSUTSKOTTET Öppna utfrågning om den aktuella penningpolitiken den 12 november 2015	
2015/16:RFR6	FINANSUTSKOTTET Utvärdering av Riksbankens penningpolitik 2010–2015	
2015/16:RFR7	FINANSUTSKOTTET Review of the Riksbank's Monetary Policy 2010-2015	
2015/16:RFR8	SKATTEUTSKOTTET Punktskattehöjningar på alkohol- och tobaksprodukter – skatteeffekter och påverkan på den oregistrerade anskaffningen av dessa produkter	
2015/16:RFR9	CIVILUTSKOTTET Miljömärkning av produkter – En översikt över de miljömärkningar av produkter som finns i Sverige och i de övriga nordiska länderna	
2015/16:RFR10	KONSTITUTIONSUTSKOTTET OCH JUSTITIEUTSKOTTET Konstitutionsutskottets och justitieutskottets hearing om radikalisering och rekrytering till våldsbejakande extremism i den digitala miljön	
2015/16:RFR11	KULTURUTSKOTTET Kulturutskottets seminarium om kultursamverkansmodellen	
2015/16:RFR12	FINANSUTSKOTTET Offentlig utfrågning om den aktuella penningpolitiken 23 februari 2016	
2015/16:RFR13	SOCIALUTSKOTTET Cancervården – utmaningar och möjligheter	
2015/16:RFR14	TRAFIKUTSKOTTET Kollektivtrafiklagen – en uppföljning	
2015/16:RFR15	CIVILUTSKOTTET Inventering av forskning inom civilutskottets beredningsområde 2016	

RAPPORTER FRÅN RIKSDAGEN		2015/16
2015/16:RFR16	UTBILDNINGSUTSKOTTET Utbildningsutskottets offentliga utfrågning inför proposition om forskning och innovation	
2015/16RFR17	KULTURUTSKOTTET Offentlig utfrågning om förutsättningar för svensk film	
2015/16RFR18	UTBILDNINGSUTSKOTTET Digitaliseringen i skolan – dess påverkan på kvalitet, likvärdighet och resultat i utbildningen	
2015/16RFR19	UTBILDNINGSUTSKOTTET Autonomi och kvalitet – ett uppföljningsprojekt om implementering och effekter av två högskolereformer i Sverige	
2015/16RFR20	FINANSUTSKOTTET Offentlig utfrågning om utvärderingen av penningpolitiken 2010-2015 12 maj 2015	
2015/16RFR21	FINANSUTSKOTTET Öppen utfrågning om Finanspolitiska rådets rapport 2016	
2015/16RFR22	UTBILDNINGSUTSKOTTET Utbildningsutskottets öppna utfrågning om lärarbrist	
2015/16RFR23	SOCIALUTSKOTTET Socialutskottets seminarium om cancervården – utmaningar och möjligheter	
2015/16RFR24	UTBILDNINGSUTSKOTTET Utbildningsutskottets öppna utfrågning om brist på utbildade inom naturvetenskap och teknik	
2015/16RFR25	NÄRINGSUTSKOTTET Näringsutskottets offentliga utfrågning om piratkopiering och andra rättighetsintrång på den digitala marknaden	
2015/16RFR26	TRAFIKUTSKOTTET Offentlig utfrågning om finansieringsmodeller för transportinfrastruktur	
2015/16RFR27	CIVILUTSKOTTET Civilutskottets offentliga utfrågning om familjerätten är i takt med tiden	

RAPPORTER FRÅN RIKSDAGEN		2016/17
2016/17:RFR1	TRAFIKUTSKOTTET It-infrastrukturen – i dag och i framtiden	
2016/17:RFR2	CIVILUTSKOTTET Uppföljning av den nya fastighetsmäklarlagen	
2016/17:RFR3	FINANSUTSKOTTET Offentlig utfrågning om den aktuella penningpolitiken den 27 september 2016	
2016/17:RFR4	UTBILDNINGSUTSKOTTET Forskarskolor för lärare och förskollärare – en uppföljning av fyra statliga satsningar	
2016/17:RFR5	FINANSUTSKOTTET Öppen utfrågning om den aktuella penningpolitiken den 15 november 2016	
2016/17:RFR6	SOCIALFÖRSÄKRINGSUTSKOTTET Socialförsäkringsutskottets offentliga utfrågning om Finsams fortsatta utveckling - nästa steg	
2016/17:RFR7	MILJÖ- OCH JORDBRUKSUTSKOTTET Uppföljning av systemet med överlåtbara fiskerättigheter i det pelagiska fisket	
2016/17:RFR8	SKATTEUTSKOTTET OCH NÄRINGSUTSKOTTET Konkurrenskraften hos svenska multinationella företag i ljuset av nya regler inom internationell beskattning	
2016/17:RFR9	CIVILUTSKOTTET Civilutskottets offentliga utfrågning om marknadsföring i sociala medier	
2016/17:RFR10	NÄRINGSUTSKOTTET Uppföljning av handlingsplanen för kulturella och kreativa näringar 2010–2012	
2016/17:RFR11	SKATTEUTSKOTTET Skatteutskottets seminarium om Skattereformen 25 år – dess historia och framtid	
2016/17:RFR12	KULTURUTSKOTTET Statens idrottspolitiska mål – en uppföljning med inriktning på barn och ungdomar	
2016/17:RFR13	FINANSUTSKOTTET Öppen utfrågning om den aktuella penningpolitiken den 14 mars 2017	
2016/17:RFR14	SOCIALUTSKOTTET Socialutskottets offentliga utfrågning om kompetensförsörjningen inom hälso- och sjukvården	
2016/17:RFR15	KULTURUTSKOTTET Offentlig utfrågning om framtidens public service	
2016/17:RFR16	TRAFIKUTSKOTTET Offentlig utfrågning om ett ökat kollektivt resande för framtiden	

RAPPORTER FRÅN RIKSDAGEN		2016/17
2016/17:RFR17	CIVILUTSKOTTET Offentlig utfrågning Riktvärden för trafikbuller	
2016/17:RFR18	SOCIALFÖRSÄKRINGSUTSKOTTET Offentlig utfrågning om åtgärder för lägre sjukfrånvaro och om hanteringen av regionala skillnader i sjukförsäkringen	
2016/17:RFR19	FINANSUTSKOTTET Offentlig utfrågning om Finanspolitiska rådets rapport 2017	
2016/17:RFR20	TRAFIKUTSKOTTET Offentlig utfrågning om it-infrastrukturen – i dag och i framtiden	
2016/17:RFR21	NÄRINGSUTSKOTTET Näringsutskottets offentliga utfrågning om framtidens innovations- och entreprenörsklimat	
2016/17:RFR22	FINANSUTSKOTTET Finansutskottets offentliga utfrågning om den finansiella stabiliteten den 13 juni 2017	
2016/17:RFR23	KULTURUTSKOTTET Kulturutskottets seminarium om statens idrottspolitiska mål med inriktning på barn och ungdomar	
2016/17:RFR24	SKATTEUTSKOTTET Skatter som drivkrafter för företags lokalisering	

RAPPORTER FRÅN RIKSDAGEN		2017/18
2017/18:RFR1	KONSTITUTIONSUTSKOTTET Öppen utfrågning om Riksrevisionen - en del av riksdagens kontrollmakt	
2017/18:RFR2	ARBETSMARKNADSUTSKOTTET Vägen till arbete för unga med funktionsnedsättning – en uppföljning och utvärdering	
2017/18:RFR3	FINANSUTSKOTTET Offentlig utfrågning om den aktuella penningpolitiken 28 september 2017	
2017/18:RFR4	CIVILUTSKOTTET Civilutskottets offentliga utfrågning om barns skuldsättning	
2017/18:RFR5	SOCIALUTSKOTTET Samordnad individuell plan (SIP) – en utvärdering	