



Tullar är fortfarande ett problem

2016:3



Kommerskollegium är den myndighet i Sverige som ansvarar för frågor som rör utrikeshandel, EU:s inre marknad och handelspolitik. Vår främsta uppgift är att främja frihandel och klara spelregler för den internationella handeln. Vi arbetar också för en effektiv inre marknad och ett öppet, starkt multilateralt handelssystem med fortsatta handelspolitiska liberaliseringar. I vårt uppdrag strävar vi efter goda handelsmöjligheter på tre nivåer: på EU:s inre marknad, mellan EU och omvärlden samt globalt, framförallt inom ramen för världshandelsorganisationen WTO.

Som expertmyndighet förser vi regeringen med besluts- och förhandlingsunderlag inom handelsområdet. Det handlar såväl om löpande underlag för aktuella handelsförhandlingar som långsiktiga strukturella analyser. Våra utredningar och rapporter

syftar till att öka kunskapen om handelns betydelse för samhällsekonomin och för en global hållbar utveckling.

Kommerskollegium har också verksamhet som riktar sig mot företag. Exempelvis finns på kollegiet Solvitcenter som hjälper företag och privatpersoner som stöter på handelshinder på EU:s inre marknad. Kansliet för Sveriges råd för handelsprocedurer, SWEPRO, finns också under vårt paraply.

I vår roll som handelsmyndighet ingår dessutom att ge stöd till utvecklingsländer genom handelsrelaterat utvecklings-samarbete. På kollegiet finns också kontaktpunkten Open Trade Gate Sweden som bistår exportörer från utvecklingsländerna i deras handel med Sverige och EU.

www.kommers.se

Förord

De globala handelsmönstren har förändrats i grunden under de senaste decennierna. En stor del av handeln sker numera i globala värdekedjor. Frågor kring digitalisering och tjänstefiering har fått allt större utrymme. I de många frihandelsavtal som förhandlas mellan EU och en rad länder och regioner i världen, lyfts ofta andra handelshinder än tullar till diskussion. Man skulle lätt kunna få bilden av att tullar inte längre har betydelse. I den här rapporten undersöker vi hur tullar påverkar handeln och vilken betydelse de har för företagen. Vår slutsats är att tullar fortfarande är ett problem.

Tullar är en gammal företeelse. I Sverige infördes tullar på 1100-talet och hade inledningsvis en rent statsfinansiell betydelse. Först senare infördes tullavgifter för att skydda det inhemska näringslivet.

Under de senaste decennierna har tullnivåerna generellt sett sänkts, till följd av en rad olika tullförhandlingar. Idag pågår tullförhandlingar om tullsänkningar inom ramen för Världshandelsorganisationen, WTO. Även frihandelsavtal påverkar tullnivåerna. EU har flera frihandelsavtal på plats och förhandlingar pågår om nya frihandelsavtal som ska leda till tullfrihet eller lägre tullar.

Idag sker handeln ofta i globala värdekedjor, och den traditionella produktionsprocessen har fragmenterats. Detta gör att företag har svårt att fullt ut dra nytta av vissa frihandelsavtal, på grund av svårigheter att uppfylla ursprungsreglerna. Det innebär att tullar fortfarande utgör en faktisk och kostsam utmaning för många företag.

Mot bakgrund av detta har Kommerskollegium kartlagt tullars betydelse för företagen. I denna utredning beskriver vi vad tullar är, varför de finns och hur de påverkar handeln. Vi fokuserar främst på Sverige och EU men lyfter också fram det globala perspektivet, eftersom tullar ofta bottnar i våra relationer till andra länder. Vi försöker också ge en bild av de problem företagen möter som är förknippade med tullar när det gäller frihandelsavtal.

En annan aktuell fråga är Storbritanniens folkomröstning som resulterade i en majoritet för att landet ska lämna EU. Skulle utträdet formaliseras finns anledning att anta att tullarnas betydelse för företag kommer att öka ytterligare.

Denna publikation har skrivits av Elisabeth Florell och Maria Johem, i samarbete med Åsa Sandström (i frågan om ursprungsregler). Kristina Olofsson, Annika Widell, Henrik Isakson och Johan Henriksson har bidragit med värdefulla kommentarer.

Vi vill rikta ett särskilt tack till de företag som har ställt upp med sin tid och medverkat i våra intervjuer och därmed gett oss en inblick i den verklighet de möter.

Stockholm, september 2016



Anna Stelling
Generaldirektör
Kommerskollegium

Innehållsförteckning

Förord	1
1. Inledning.....	4
2. Tullar och multilaterala tullförhandlingar	6
2.1 Generellt om tullar	6
2.2 Nuläge	9
2.3 EU:s system för tullåttnader	12
2.4 GSP – det allmänna preferenssystemet för utvecklingsländer.....	15
2.5 Tullintäkter.....	15
2.6 Sammanfattning kapitel 2.....	17
3. Svensk export och import av varor till och från länder utanför EU	18
3.1 Svensk export till länder utanför EU	18
3.2 Svensk import från länder utanför EU	20
3.3 Sammanfattning kapitel 3.....	21
4. EU:s frihandelsavtal.....	22
4.1 Generellt om EU:s frihandelsavtal	22
4.2 Ursprungsregler	23
4.3 Befintliga avtal.....	25
4.4 Avslutade förhandlingar där avtalen ännu inte trätt i kraft.....	26
4.5 Pågående förhandlingar	26
4.6 Beskrivning av några av EU:s frihandelsavtal.....	26
4.7 Hur påverkas handeln av frihandelsavtal?	28
4.8 Företagens möjligheter att utnyttja förmånstillarna i frihandelsavtalen.....	30
4.9 Sammanfattning kapitel 4.....	31
5. Svenska viktiga marknader som EU inte har avtal med.....	32
5.1 Kina.....	32
5.2 Ryssland	34

5.3 Brasilien	35
5.4 Saudiarabien.....	36
5.5 Australien.....	37
5.6 Taiwan	39
5.7 Nya Zeeland	40
5.8 EU:s tullstruktur	41
5.9 Sammanfattning kapitel 5.....	41
6. Företagens erfarenheter.....	42
6.1 Hur påverkas företagen?	42
6.2 Varför räcker inte frihandelsavtalen?	45
6.3 Produkter i globala värdekedjor: Nytt fokus på tullar.....	47
6.4 Sammanfattning kapitel 6	47
7. "Brexit"	48
7.1 Sveriges handel med Storbritannien.....	48
7.2 Hur påverkas tullarna?	49
Sammanfattning kapitel 7.....	49
8. Slutord	50
Noter.....	52
Referenser	54
Bilagor.....	56
Bilaga 1 – Frågeformulär som har använts vid företagsintervjuer	56
Bilaga 2 – Intervjuade företag	56
Bilaga 3 – Process efter avslutade förhandlingar.....	56
Ordförklaringar.....	57

1

Inledning

Idag hävdas ofta att tullar och tullnivåer inte längre har någon större betydelse för företagen. Detta eftersom tullarna generellt har sänkts genom resultatet av Uruguayrundan, Informationsteknikavtalet och olika autonoma åtgärder¹ t.ex. tullsuspensioner, och eftersom EU och andra länder förhandlat ett stort antal frihandelsavtal. Det brukar framhållas att fokus i handelspolitiken nu ligger på andra handelshinder.

Syftet med denna utredning är att titta närmare på *vilken betydelse tullar har idag*. Utredningen argumenterar för att det finns många skäl till varför tullar har en fortsatt stor betydelse för företag trots att det finns många frihandelsavtal på plats som innebär tullåttnader. Utredningen avser ge en bild av nuläget för tullar samt resonera kring vad som gör att tullar fortfarande är

centrala för företagen trots alla de handelsavtal² som har förhandlats.

Utredningen behandlar tullar på industrivaror eftersom den svenska exporten respektive importen av industrivaror är betydligt större än jordbruksvaror och eftersom tullar på industrivaror i handelspolitiska sammanhang är ett eget förhandlingsområde. Med industrivaror, som också omfattar fisk, avses alla varor som inte ingår i bilaga 1 i Världshandelsorganisationens (WTO) jordbruksavtal. På engelska brukar industrivaror kallas "non-agricultural goods". I utredningen benämns sektorn industrivaror och omfattar då även fisk.

Utredningen baseras på litteraturstudier, analys av vissa länders tullstrukturer samt svensk export respektive import för ett begränsat urval





av länder. Vi har analyserat utfallet av vissa frihandelsavtal för Sverige och EU när det gäller tullar. Vi har också intervjuat några företag inom olika branscher (elektronik, telekommunikation, kemi, textil och konfektion samt motorfordon) för att få en bild av hur deras verklighet ser ut när det gäller möjligheten att utnyttja frihandelsavtalen på tullområdet. Frågorna som vi har ställt återfinns i bilaga 1. Intervjuerna har antingen skett på plats hos företagen, på kollegiet eller per telefon.

Vi har även valt att ta med tidigare lämnade synpunkter och kommentarer på ursprungsregler från andra företag än de som har intervjuats för den här utredningen.

Utredningen behandlar inte antidumpnings-tullar, utjämnings-tullar eller skyddstullar eftersom de är handelspolitiska skyddsinstrument och så kallade icke-tariffära hinder. När det hänvisas till Sveriges import och export avses *endast länder utanför EU*, det vill säga tredje land.

Utredningen är upplagd enligt följande:

- I kapitel 1 redovisas syftet med utredningen samt metod.
- Kapitel 2 innehåller bakgrund om tullar och tullförhandlingar. Kapitlet omfattar även en beskrivning av några av EU:s system för tulllätnader samt företagens svar om de utnyttjar dessa. I detta kapitel finns också ett avsnitt om Sveriges, EU:s och vissa andra länders tullintäkter.
- I kapitel 3 redovisas statistik rörande svensk import och export till och från länder utanför EU eftersom tullar kan vara ett hinder för handeln.
- I kapitel 4 beskrivs EU:s frihandelsavtal, pågående förhandlingar om frihandelsavtal samt förhandlingar som avslutats men där avtalen ännu inte trätt i kraft. Några exempel hur frihandelsavtalen påverkar handeln redovisas. Kapitlet innehåller också ett avsnitt om ursprungsregler eftersom dessa påverkar möjligheten för företag att utnyttja frihandelsavtalen.
- I kapitel 5 beskrivs tullstrukturer samt svensk export och import för några för Sverige viktiga marknader som EU ännu inte har frihandelsavtal med (Kina, Ryssland, Brasilien, Saudiarabien, Australien, Taiwan samt Nya Zeeland).
- I kapitel 6 redovisas några företags erfarenheter när det gäller att utnyttja frihandelsavtalen men också vilka svårigheter de möter.
- I kapitel 7 beskriver vi hur tullarna i EU och Storbritannien kan komma att påverkas om Storbritannien väljer att göra ett formellt utträde ur EU.
- I kapitel 8 återfinns våra slutsatser.

2

Tullar och multilaterala tullförhandlingar

Har industrivarutullar någon betydelse idag när sänkningar genomförts successivt genom tullförhandlingar inom ramen för GATT/WTO, olika frihandelsavtal eller unilateralt? Finns det ett fortsatt behov av multilaterala tullförhandlingar inom ramen för WTO? Vi ställer oss också frågan om svenska företag kan utnyttja EU:s system för tulllättnader.

2.1 Generellt om tullar

Under den ekonomiska krisen på 1930-talet valde många länder att skydda sina ekonomier genom att höja tullarna och införa andra former av hinder för import och export av varor. Motreaktionen blev det allmänna tull- och handelsavtalet, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) som tillkom 1947. Medlemmarna i GATT ansåg tidigt att tull på varor begränsade handeln mellan länder men också att tullar var ett hinder för den

ekonomiska utvecklingen. Det är de flesta av dagens medlemmar i efterträdaren till GATT, Världshandelsorganisationen WTO, också överens om. Sedan GATT bildades har det kontinuerligt pågått förhandlingar, så kallade "rundor", om att sänka tullarna mellan medlemsländerna. I förhandlingsrundorna var det ett begränsat antal länder, främst utvecklade länder som sänkte sina tullar. Utvecklingsländernas bidrag i Uruguayrundan (UR) bestod främst av att öka andelen bundna tullar.

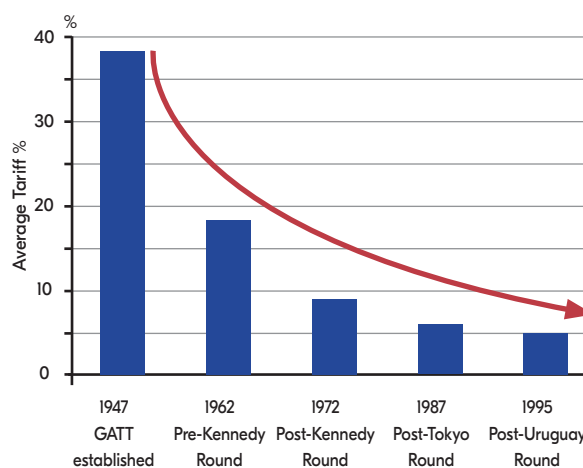
Det kan konstateras att genomsnittstullarna på industrivaror har sänkts rejält sedan GATT bildades, från nästan 40% ner till 5%. Diagrammet nedan visar att genomsnittstullarna på industrivaror (importvägda) har blivit lägre efter olika förhandlingsrundor.

Tabell 1: Förhandlingsrundor i GATT:s regi 1947-93

Plats	Antal länder
1947 Genève	23
1949 Annecy	13
1951 Torquay	38
1956 Genève	26
1960-61 "Dillonrundan"	26
1964-67 "Kennedyrundan"	62
1973-79 "Tokyorundan"	102
1986-93 "Uruguayrundan"	123

Källa: Världshandels spelregler

Diagram 1: Tull på industrivaror (importvägd) till följd av olika förhandlingsrundor



Källa: WTO



Enligt GATT Artikel I ska tullsänkningar tillämpas på mest gynnad nationsbasis (MGN). Det innebär att alla länder som omfattas av avtalet kan dra nytta av framförhandlade tullsänkningar.

Faktaruta

Mest gynnad nation (MGN)

En grundläggande handelspolitisk princip som innebär att varje fördel, till exempel en tullsänkning, som en WTO-medlem ger till ett annat WTO-land, omedelbart och ovillkorligt ska tillfalla alla övriga WTO-länder. Undantag från MGN kan göras för tullunioner och frihandelsområden samt särskild och differentierad behandling av utvecklingsländer.

De tullnivåer som förhandlades fram i multilaterala förhandlingar i den så kallade Uruguay-rundan, för mer än 20 år sen, gäller fortfarande med undantag av de varor som kom att omfattas av Informationsteknikavtalet, ITA. Ännu har förhandlingarna i den efterföljande Doha-rundan, som lanserades i november 2001, inte gett något resultat trots stundvis intensiva förhandlingar. Det är uppenbart att en förhandling om tullsänkningar är både känslig och komplicerad.

Det finns flera skäl till varför Doha-rundan är mer komplicerad jämfört med tidigare rundor. Ett skäl är att många länder vill ha undantag, det vill säga de vill att andra länder öppnar upp sina marknader genom att sänka tullarna utan att de själva behöver göra några åtaganden. Många relativt nyblivna WTO-medlemmar anser att de har

Faktaruta

Skillnaden mellan bunden och obunden tull samt tillämpad tull

Bunden tull

Åtaganden som ett land gjort vid tullförhandlingar i Världshandelsorganisationen (WTO) antingen inför landets anslutning till WTO eller vid olika "rundor". När ett land har bundit sin tull vid en viss nivå innebär det att landet har åtagit sig att inte höja tullen över den bundna nivån. Om ett medlemsland i WTO bryter eller upphäver en bunden tull måste de mest drabbade länder kompenseras till exempel genom att tullen sänks på andra varor som är av intresse för dessa länder. Genom att binda tullarna skapas en stabil och förutsägbar grund för handeln.

Obunden tull

Länder som inte har anslutit sig till WTO har inte gjort några åtaganden om en högsta tullnivå och har så kallade obundna tullar. Även WTO-medlemmar kan ha obundna tullar för vissa varor som är känsliga och som man vill kunna höja tullen på utan begränsningar. Obundna tullar är vanligt förekommande för länder som var GATT-medlemmar före 1994.

Tillämpad tull

Den faktiska tullen som debiteras på varor vid import. Tillämpad tull kan vara lägre än den bundna tullen men får inte vara högre än den bundna tullen. Den tillämpade tullen har direkt effekt på handeln.

gjort mycket stora åtaganden i samband med sina anslutningsförhandlingar till WTO. Ett annat skäl är att många länder vill att utfallet för NAMA-förhandlingarna även länkas till förhandlingsresultaten för jordbruk respektive tjänster. Sist men inte minst, WTO har betydligt fler medlemmar idag vilket gör det svårt att nå konsensus.

Bundna tullar

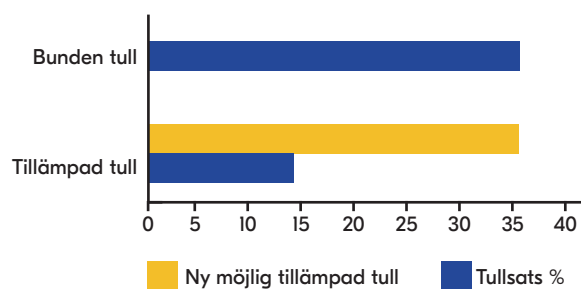
I multilaterala tullförhandlingar i WTO är det de tullnivåer som länderna åtar sig att högst ta ut mot andra WTO-länder som förhandlas, de så kallade bundna tullarna. De bundna tullarna utgör utgångspunkten för tullsänkningarna. Vissa WTO-länder har inte bundit alla industri-varutullar utan valt att ha vissa tullar obundna vilket är en följd av landets anslutningsförhandling till WTO eller av att tullarna inte har bundits under tidigare GATT-rundor. Detta kan vara problematiskt eftersom en obunden tull kan höjas hur högt som helst utan att landet ifråga behöver ”betala” kompensation till de mest drabbade länderna eller till sådana länder som innehar INR, Initial Negotiating Rights det vill säga ursprunglig förhandlingsrätt. Med kompensation avses sänkning av tull på någon annan vara som är av intresse för de mest drabbade länderna eller sådana länder med INR.

Det är vanligt att utvecklingsländer har stor skillnad mellan den bundna tullnivån och den tullnivå som tillämpas. Detta kan vara bekymmersamt för företag eftersom förutsägbarheten minskar i och med att landet kan höja sina tullar upp till den bundna nivån när som helst.

Kina har en mycket liten skillnad mellan den genomsnittliga bundna tullen på industrivaror (9,2%) och den tillämpade tullen (8,6%) medan Indien och Brasilien är exempel på länder som har stor skillnad mellan bundna tullar och tillämpade tullar. I Indien är genomsnittet för den bundna tullen på industrivaror nästan 35% men landet tillämpar 10,2%. Brasilien har bundit sina tullar för industrivaror på i genomsnitt drygt 30% men tillämpar 14,1%.

Vi illustrerar detta med ett exempel. Brasilien har en bunden tull på 35% för medicin i detaljhandelsförpackning men landet tillämpar en betydligt lägre tull på 14%. Den gula stapeln i diagrammet visar att Brasilien har möjlighet och rätt till att höja sina tullar för den här typen av medicin upp till 35%.

Diagram 2: Medicin i detaljhandelsförpackning HS3004 – Brasilien



Källa: Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Schedule Brazil & Market Access Database

Skillnaden mellan bunden tull och tillämpad tull, de blå staplarna i diagrammet, brukar kallas för ”luft” på svenska men på engelska används uttrycket ”water” vilket ofta leder till förvirring.

Den svenska exporten till Brasilien av mediciner i detaljhandelsförpackningar uppgick till drygt 660 miljoner kronor under år 2015. Tabell 2 visar att drygt 92 miljoner kronor debiterades i tull för den här typen av medicin från Sverige år 2015 vid import till Brasilien.

Tabell 2: Medicin i detaljhandelsförpackning - Brasilien

HS 3004 90 00	Svensk export i MSEK år 2015	Tullsats i %	Tull MSEK
Tillämpad tull	660	14	92,4
Ny tillämpad tull	660	35	231

Källa: SCB, Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Schedule Brazil, Market Access Database

Faktaruta

Skillnaden mellan multilaterala och bilaterala tullförhandlingar

Multilaterala tullförhandlingar i WTO

I multilaterala förhandlingar i WTO förhandlar länderna om sänkningar av *bundna tullar*. Resultatet gäller på MGN-basis, dvs. gentemot alla WTO-medlemmar.

Bilaterala och regionala frihandelsförhandlingar

I bilaterala och regionala förhandlingar om frihandelsavtal förhandlar parterna om sänkningar av *tillämpade tullar*. Resultatet gäller endast mellan parterna och endast under förutsättning att avtalets ursprungsregler uppfylls.

Om Brasilien hade valt att höja tullsatsen till 35%, vilket hade varit fullt möjligt hade tullen istället blivit 231 miljoner kronor. Det vill säga ytterligare 138,6 miljoner kronor hade i så fall debiterats i tull för den här varan vid import till Brasilien.

Tillämpade tullar

När det gäller tillämpade tullar föll genomsnittstullarna från nästan 30% till 15% för vissa tillväxtländer och utvecklingsländer och från 10% till mindre än 5% för utvecklade länder under perioden 1990-2000. Ländernas unilaterala³ tullsänkningar minskade därefter till följd av att de multilaterala förhandlingarna hade avstannat.⁴

Sedan 1990-talet har förhandlingarna om tullsänkningar genom bilaterala och regionala frihandelsavtal ökat markant. I frihandelsavtal avvecklas de tillämpade tullarna helt (tullfrihet) eller delvis mellan parterna för de varor som omfattas av avtalet. Parterna har möjlighet att undanta vissa känsliga varor från liberalisering i frihandelsavtalet. För att ett företag ska kunna utnyttja frihandelsavtalet krävs också att ursprungsreglerna i avtalet är uppfylla.

Olika typer av tullar

Det finns olika typer av tullar, vanligast förekommande är ad valorem tull, (värdetull), det vill säga tullar som uttrycks i procent av varans värde. Det finns även andra typer av tullsatser, nedan visas några exempel.

Fördelen med värdetullar är att tullen är lätt att beräkna då den beräknas på varans värde. Nackdelen med värdetullen, sett ur ett intäktsperspektiv, är att om varans värde är mycket lågt blir också tullen liten. Specifika tullar men även sam-

mansatta tullar kan vara problematiska eftersom de ofta beräknas på vikt, volym eller per styck. Detta kan leda till ökade tullkontroller vid import t.ex. att godset måste kontrollvägas eller kontrollräknas för att korrekt tull ska kunna debiteras.

2.2 Nuläge

Nya tullförhandlingar inom ramen för WTO

Trots att man inte kunnat avsluta de multilaterala tullförhandlingarna i Doha-rundan har några länder valt att delta i andra förhandlingar om tullsänkningar när det gäller *utvidgningen av ITA* och *miljövaruförhandlingarna (EGA)* inom ramen för WTO. Resultatet av utvidgningen av ITA innebär att tullarna kommer att avskaffas för ytterligare IT-produkter⁵ av de länder som deltar i utvidgningen av avtalet på MGN-basis med start den 1 juli 2016.⁶ Mer än hälften av deltagarna i ITA valde dock att inte delta i utvidgningen av avtalet, till exempel Ryssland, Indien, Egypten, Oman, Saudiarabien, Indonesien samt Vietnam. Det visar svårigheten med att få med länder i plurilaterala avtal. Miljövaruförhandlingarna (EGA) har ännu inte avslutats men om de går i lås kommer det innebära att deltagarna⁷ kommer att sänka sina tullar för de varor som omfattas på MGN-basis.

Utmaningen med den här typen av förhandlingar är att komma överens om vilka varor som ska ingå och hur tullarna ska trappas ned samt att få ihop en "kritisk massa". Det vill säga tillräckligt många länder som täcker cirka 90%⁸ av världshandeln av de varor som ingår i förhandlingen för att på så vis försöka förhindra att länder som är

Tabell 3: Exempel på olika typer av tull

Tull	Varubeskrivning	Taric-nummer	Tullsats	Förklaring
Ad valorem tull	Herrskjorta i bomull	6205 20 00 90	12%	Tullen baseras på varans värde.
Specifik tull	Salt lämpligt till människoföda	2501 00 91 00	2,6€/1000kg	Tullen baseras på varans vikt.
Sammansatt tull	Dextrin	3505 10 10 00	9% + 17,7€/100kg	Tullen baseras på både varans värde och vikt.
Alternativ tull	Armbandsur	9101 11 00 00	4,5% MIN 0,3€ (EUR)/p/st MAX 0,8€ (EUR)/p/st.	Tullen baseras på varans värde, men tullavgiften får som lägst bli 0,3€ per klocka alternativt högst 0,8€ per klocka.

Källa: Tullsatserna är hämtade från Tullverkets författningshandbok, TFH I:1, (tulltaxan), (2015)

stora exportörer/importörer inte går med utan istället åker snålskjuts. En annan utmaning är att få med näringslivet inför och under förhandlingarna så att man kan nå ett lyckat resultat. Det händer att företag vill få med sina intressen när förhandlingarna har avslutats eller är i slutskedet och då är det försent. En annan sak som är problematisk är att handelsmönster kan förändras över tiden och leda till att andra länder som står utanför de plurilaterala avtalen blir stora exportörer/importörer och att dessa kan dra nytta av avtalen.⁹

Tillämpade tullnivåer för industrivaror idag

De tullnivåer som idag tillämpas vid import av industrivaror i de mest utvecklade länderna är ofta låga (under 5%). För vissa industrivaror är dock tullnivåerna betydligt högre, t.ex. tillämpar EU 12% på viss textil och konfektion. EU har fortfarande höga tullar på fisk och fiskeriprodukter, skor, viss konsumentelektronik, t.ex. TV och radio, lastbilar och bussar. En definition av höga tullar (så kallade tariff peaks) brukar vara en tullsats på 15% eller högre. Höga tullar kan också definieras som tullar som är tre gånger högre än den nationella genomsnittliga tullnivån.

När man beräknar genomsnittstullar brukar man antingen tala om *importvägd tull* eller om *ovägd tull*. Det finns både fördelar och nackdelar med dessa. Fördelen med *importvägd tull* är att man har tagit hänsyn till importvärdet men nackdelen är att om ingen import sker av en vara till

följd av höga tullar så får den samma vikt som en vara som har nolltull. Detta leder till en underskattning av den begränsning som den höga tullen faktiskt medför. Fördelen med *ovägd tull* är att man får ett genomsnitt av alla tullsatser men nackdelen är att man inte har tagit hänsyn till importvärdet.

I tabell 4 visas ovägd tillämpad genomsnittstull för jordbruks- och industrivaror samt andelen tullfria industrivaror för EU och Sveriges fem största exportmarknader utanför EU. År 2014 var tillämpad genomsnittstull för industrivaror i EU lägre än 5%. Detta gällde även för Sveriges största exportmarknader Norge, USA samt Japan medan genomsnittet var högre för Kina (8,6%) och Ryssland (7,9%).

I EU, Norge och Japan var tullnivåerna betydligt högre när det gäller jordbruksvaror jämfört med industrivaror. År 2014 var nästan alla industrivaror i Norge tullfria, drygt 95 procent. Även i Japan och USA var en stor andel av industrivarorna tullfria. Andelen tullfria industrivaror i Kina var betydligt lägre, endast 7,9 procent.

I tabell 5 visas ovägd tillämpad genomsnittstull för jordbruks- och industrivaror samt andelen tullfria industrivaror i fem utvecklingsländer. Spannet för genomsnittstullen på industrivaror låg mellan 5,0% (Saudiarabien) upp till 14,1% (Brasilien) år 2014. Indien, Brasilien och Saudiarabien hade en mycket låg andel tullfria industrivaror jämfört med Malaysia. Tullnivåerna i många utvecklingsländer ligger ofta på en något högre nivå än i utvecklade länder.

Tabell 4: EU:s och Sveriges fem största exportmarknader, tillämpad genomsnittstull i % samt andel tullfria industrivaror år 2014

Varor	EU	Norge	USA	Kina	Ryssland	Japan
Alla varor	5,3	7,7	3,5	9,6	8,4	4,2
-jordbruksvaror	12,2	51,2	5,1	15,2	11,6	14,3
-industrivaror	4,2	0,5	3,2	8,6	7,9	2,5
Andel tullfria industrivaror	26,5	95,3	48,5	7,9	15,1	55,7

Källa: WTO, World Tariff Profiles 2015

Tabell 5: Tillämpad genomsnittstull i % för år 2014 i för Sverige viktiga utvecklingsländer

Varor	Brasilien	Indien	Malaysia	Saudiarabien	Thailand
Alla varor	13,5	13,5	6,1	5,1	11,6
-jordbruksvaror	10,2	33,4	9,3	5,9	31,3
-industrivaror	14,1	10,2	5,5	5,0	8,3
Andel tullfria industrivaror	5,6	2,6	64,1	8,2	23,3

Källa: WTO, World Tariff Profiles 2015

2.2.1 Låg tullbindningsgrad: Spelar det någon roll?

I tabell 6 listas några exempel på länder med låg tullbindningsgrad. Tanzania har endast bundit 0,3% av sina industrivarutullar. Det finns dock ännu fler afrikanska länder som bundit en låg andel av sina tullar.

Låg tullbindningsgrad innebär mindre förutsägbarhet för företag när det gäller vilka tullar som tillämpas vid importen eftersom länderna kan höja sina obundna tullar när och hur som helst utan några konsekvenser. I vissa fall kan även exporterande företag drabbas om de har valt ett leveransvillkor som innebär att det är säljaren som ska stå för alla kostnader även vid import.

Tabell 6: Exempel på länder med låg bindningsgrad

Länder med låg bindningsgrad	Andel bundna industrivarutullar i %
Tanzania	0,3
Gambia	0,7
Kenya	2,0
Uganda	3,0
Nigeria	7,0
Kuba	21,2
Sri Lanka	29,0
Hongkong, Kina	37,7
Turkiet	42,7
Fiji	43,8
Tunisien	51,6
Singapore	65,0
Bahrain	68,7
Israel	70,3
Indien	70,5

Källa: WTO, World Tariff Profiles 2015

Många länder som har anslutit sig till WTO under de senaste åren har dock gjort betydligt större åtaganden och bundit sina tullar till 100%, t.ex. Kap Verde, Jemen, Sierra Leone, Gabon och Kambodja. Detta kan jämföras med EU som också har bundit 100% av sina tullar.

Det finns flera skäl till varför många länder har låg bindningsgrad när det gäller industrivarutullar. Ett skäl är vid vilken tidpunkt landet blev medlem, antingen i GATT eller WTO. Tidigare fanns inga krav på hur stor andel av tullpositionerna som ett land var tvungen att binda och att göra en tullbindning ansågs vara ett stort åta-

gande. Det var först år 2012, när riktlinjerna för de minst utvecklade länderna (MUL) presenterades som man angav hur många andelar av tullpositionerna som skulle bindas och vid vilken nivå. För industrivaror innebär det att de minst utvecklade länderna ska binda 95% sina industrivarutullar med ett genomsnitt på 35%. Om landet väljer att binda fler industrivarutullar än 95% så har de rätt till ett högre genomsnitt men även längre nedtrappningstider. För jordbruksvaror gäller att alla tullpositioner ska bindas med ett genomsnitt på högst 50%.¹⁰

Många WTO-medlemmar anser att en hög tullbindningsgrad är av stor vikt. De länder som idag har obundna tullpositioner har däremot inget intresse av att binda dessa i och med att det innebär ett stort åtagande.

Ofta tillämpar länder mycket höga tullnivåer på sådana tullpositioner som är obundna. Ett exempel är Indien som tillämpar höga obundna tullar på bland annat personbilar (125%).¹¹

2.2.2 Höga bundna genomsnittstullar

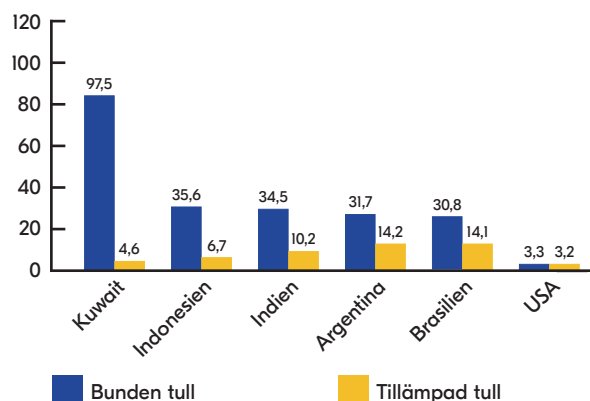
Många utvecklingsländer har höga bundna genomsnittstullar, vilket redovisas i tabell 7. Tanzanias bundna genomsnittstull är mycket hög, 120%, men det är endast sex stycken tullpositioner som omfattas, bl.a. vissa vattenturbiner, vissa silkesvävnader, antikviteter och vissa lokomotiv, resterande industrivarutullar är

Tabell 7: Exempel på länder med höga bundna genomsnittstullar

Land	Bunden genomsnittstull för industrivaror i %
Tanzania	120,0
Kuwait	97,5
Tchad	76,3
Barbados	73,1
Kamerun	67,1
Angola	60,1
Kenya	57,0
Costa Rica	43,1
Tunisien	40,8
Indonesien	35,6
Indien	34,5
Paraguay	33,5
Argentina	31,7
Uruguay	31,2
Brasilien	30,8

Källa: WTO, World Tariff Profiles 2015

Diagram 3 – Exempel på länders genomsnittliga bundna och tillämpade industrivarutullar



Källa: WTO, World Tariff Profiles 2015

obundna. Att många länder har valt att binda sina tullar på en hög nivå beror antingen på ett behov av att skydda sin egen tillverkning av vissa varor, eller för att få in tullintäkter.

Spelar det någon roll att vissa länder har höga bundna tullar, många länder tillämpar ju betydligt lägre tullar? Svaret på den frågan är ja eftersom det innebär att ett land kan höja den tillämpade tullen upp till den bundna nivån utan att ”betala” kompensation. Detta har flera länder utnyttjat när de har ansett att de har haft behov av att skydda sin egen marknad.

Även vid förhandlingar om tullsänkningar inom ramen för WTO får höga bundna tullar betydelse i de fall landet tillämpar betydligt lägre tullar eftersom en sänkning av den bundna tullen inte behöver resultera i en sänkt tillämpad tull.

Diagrammet ovan visar att Kuwait har höga genomsnittliga bundna tullar men tillämpar betydligt lägre tullar. Om de genomsnittliga

bundna tullarna skulle sänkas med en tredjedel så skulle Kuwaits genomsnittliga tillämpade tullar inte påverkas. Däremot skulle en sänkning av USA:s genomsnittliga bundna tullar leda till en sänkning av de genomsnittliga tillämpade tullarna eftersom skillnaden mellan dessa är mycket liten.

2.3 EU:s system för tullättnader

Även om EU:s tillämpade tull i genomsnitt för industrivaror är låg (4,2%) så har företagen i EU behov av lägre eller inga tullar på råvaror, insatsvaror eller komponenter för att kunna vara konkurrenskraftiga vid export eller på EU-marknaden. EU har därför idag olika system för tullättnader som företag kan använda sig av. Här tar vi upp förfarandena aktiv förädling, bearbetning under tullkontroll samt tullsuspensioner och tullkvoter. Dessa system medför att den faktiska tullen på vissa importvaror blir lägre än den normalt tillämpade tullen.

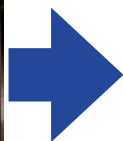
2.3.1 Aktiv förädling

Förfarandet *aktiv förädling* innebär att företag kan importera vissa varor och förädla dem utan att betala tullavgifter under förfarandet. Tidigare var avsikten att de förädlade varorna skulle återexporteras till ett land utanför EU, något sådant krav finns inte i den nya tullagstiftningen som gäller från den 1 maj 2016. Ansökan om tillstånd görs till Tullverket. Tillståndet får inte innebära att EU:s tillverkare påverkas negativt. Om det finns bevisning för att väsentliga intressen för tillverkare i EU sannolikt kommer att påverkas negativt måste de ekonomiska villkoren under-

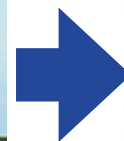
Aktiv förädling



Import



Förädling



Export



sökas på unionsnivå i Bryssel. Tullverket ska vid behov ge Kommerskollegium möjlighet att yttra sig om de ekonomiska villkoren innan ärendet överlämnas för prövning.¹²

Aktiv förädling används av företag i olika branscher. Exempelvis tas fisk in för förädling till olika fiskinläggningar och komponenter/delar tas in för att ingå i olika maskiner. Tullverket hanterade 225 ansökningar gällande aktiv förädling under år 2014 respektive 174 ansökningar år 2015.¹³ Vad minskningen beror på är oklart men det kan ha att göra med att den nya tullagstiftningen som gäller från och med den 1:a maj 2016.

Aktiv förädling går oftast inte att kombinera med EU:s frihandelsavtal. Det innebär att företaget måste välja att antingen tillämpa aktiv förädling och se till att inget ursprungsintyg utfärdas eller upprättas för exportvarorna eller tillämpa frihandelsavtalet och avstå från aktiv förädling.

Bearbetning under tullkontroll är ett annat förfarande som företag i EU har kunnat använda sig av för att få tulllättnad. I och med den nya tullagstiftningen upphör förfarandet men de ekonomiska fördelarna kommer att integreras i systemet för aktiv förädling. Tullverket hanterade 6 ansökningar gällande bearbetning under tullkontroll under år 2014, respektive 9 ansökningar under år 2015.¹⁴

2.3.2 Tullsuspensioner och tullkvoter

Tullsuspensioner kan användas av företag inom EU och Turkiet för att importera insatsvaror tullfritt eller med sänkt tull. I EU:s tulltaxa, Taric, framgår vilka varor som omfattas av tullsuspensioner.

Företag kan också ansöka om nya tullsuspensioner för import av insatsvaror som inte finns i tillräcklig mängd inom EU och Turkiet.

Det finns vissa krav som måste uppfyllas: Varorna ska vara insatsvaror till industrin och företaget måste spara minst 15 000 euro i tull per år. Varorna får inte omfattas av ett ensamrättsavtal. Ett ensamrättsavtal är ett avtal där en part avtalar om att handla exklusivt med den andra parten med en viss vara.

Om det redan finns tillverkning av varan i EU eller Turkiet men inte i tillräcklig mängd kan företaget istället ansöka om en *tullkvot*. Det innebär att en viss mängd vara kan importeras tullfritt eller med lägre tull men när kvoten är full återgår tullen till den ursprungliga nivån. Alla importörer i EU och Turkiet har möjlighet att ta del av de förmåner som tullsuspensioner och tullkvoter innebär. Andra länders ansökningar som beviljas ger möjlighet till stora besparingar även för svenska företag.

Ansökningar om nya tullsuspensioner och tullkvoter görs till nationell myndighet. I Sverige lämnar företagen in ansökningarna till Kommerskollegium men ytterst få svenska företag ansöker om tullsuspensioner/tullkvoter (5 ansökningar år 2014 respektive 8 ansökningar år 2015). Ansökningarna behandlas sedan i Bryssel av arbetsgruppen för tullfrågor av ekonomisk natur (ETQG Economic Tariff Questions Group). Arbetsgruppen går igenom ansökningar från Turkiet och EU:s medlemsländer och ser om villkoren är uppfyllda och att varan är rätt klassificerad. Priset på den jämförbara insatsvaran i EU är inget arbetsgruppen tar hänsyn till.

Under förutsättning att arbetsgruppen kan ge stöd till en ansökan överförs den till Rådet där beslut fattas om en tullsuspension kan medges. Det krävs att alla medlemsländer är eniga vilket innebär att det kan vara svårt att få en tullsuspension godkänd.

Tullbesparing tack vare EU:s tullsuspensioner

Tullsuspensioner som är i kraft kan även utnyttjas av andra företag än det företag som lämnade in ansökan. Det vill säga även om svenska företag väljer att inte lämna in nya ansökningar kan det konstateras att svenska företag använder sig av tullsuspensioner. Kollegiets beräkning visar att den totala besparingen för svenska företag som använde sig av tullsuspensioner år 2014 uppgick till nästan 78 miljoner kronor vilket var en ökning jämfört med år 2013. Tullbesparingen var betydligt större för industrivaror jämfört med jordbruksvaror.

År 2014 var tullbesparingen störst vid användandet av tullsuspensioner för insatsvaror till kemiindustrin följt av insatsvaror till maskiner samt metaller. Importen kom från ett trettio-tal länder men störst var importen från Japan följt av Kina, USA samt Malaysia.

Tabell 8: Svenska företags tullbesparing genom tullsuspensioner, värde i miljoner SEK

Tullsuspensioner	2013	2014
Industrivaror	66,8	70,0
Jordbruksvaror	8,0	7,9
Totalt	74,8	77,9

Källa: Tullverket samt kollegiets egen bearbetning

Tullsuspensioner används även för varor från länder som EU har frihandelsavtal med t.ex. Schweiz, Sydkorea, Mexiko och Norge. Anledningen till att företagen använder sig av tullsuspension istället för frihandelsavtal kan vara att de inte har möjlighet att uppfylla de gällande ursprungskriterier som gäller för de olika frihandelsavtalen. Det är också enklare för företagen att använda en gällande tullsuspension eftersom varan då blir tullfri oberoende av vilket land varan kommer ifrån, vilket innebär att företagen slipper all hantering med ursprungsbevis.

Tullbesparing tack vare EU:s tullkvoter

Även svenska företags utnyttjande av tullkvoter ökade år 2014 jämfört med år 2013. Tullkvoter

utnyttjades endast för industrivaror och främst för produkter av kemiska eller närstående industrier. Skälet till varför tullbesparingen för tullkvoter är så liten jämfört med tullsuspensioner är att det finns få tullkvoter.

Tabell 9: Svenska företags tullbesparing genom tullkvoter, värde i miljoner SEK

Tullsuspensioner	2013	2014
Industrivaror	0,3	1,3
Jordbruksvaror	0,0	0,0
Totalt	0,3	1,3

Källa: Tullverket & kollegiets egen bearbetning

Kommer EU:s tullsuspensioner och tullkvoter påverkas till följd av nya frihandelsavtal?

EU:s tullsuspensionssystem kommer troligtvis att påverkas om frihandelsavtalen mellan t.ex. EU och Japan respektive EU och USA träder ikraft. Det beror på att nya tullsuspensionsansökningar inte beviljas för sådana varor som omfattas av tullfrihet. Tullsuspensioner gäller för en period av 5 år¹⁵ och kan förlängas under förutsättning att de har utnyttjats i tillräcklig grad. I annat fall upphör tullsuspensionen att gälla. Tullsuspensionerna är inte knutna till ett specifikt ursprungsland vilket borde innebära att de fortfarande kan vara av stort intresse för EU:s importörer. Även EU:s tullkvotssystem kommer troligtvis att påverkas av nya frihandelsavtal men utnyttjandet av systemet är också beroende av hur stor egen tillverkning det finns inom EU för specifika insatsvaror.

2.3.3 Kan företagen utnyttja möjligheterna som EU erbjuder?

Vid våra intervjuer har vi frågat företagen om de utnyttjar systemen för tulllätnader (aktiv förädling, bearbetning under tullkontroll samt tullsuspensioner och tullkvoter). Svaren visar att det finns ett antal problem med systemen ur ett företagsperspektiv.

Flera företag har undersökt möjligheten att utnyttja aktiv förädling men konstaterat att de inte kan uppfylla alla de regler som gäller. Några företag ansåg att systemet var alldeles för krångligt och innebar en allt för stor administrativ börda och hade därför valt att sluta att använda sig av aktiv förädling.

Ett företag poängterade problematiken med att de måste bestämma i förväg om de ska använda sig av aktiv förädling eller utfärda ursprungsintyg eftersom man inte kan ha dubbla förmåner.

Ett annat företag som hade tillstånd till aktiv förädling ansåg att systemet fungerade bra men att det hade varit mycket komplicerat att få på plats alla rutiner som krävdes för att kunna uppfylla alla krav som ställs enligt regelverket.

Ett företag som använder sig av bearbetning under tullkontroll vid import av insatsvara påpekar att det finns en stor osäkerhet med att få tillstånd eller förlängt tillstånd då en prövning måste göras i Tullkodexkommittén i Bryssel eftersom insatsvaran bedöms vara känslig. Osäkerheten har lett till att nya investeringar omöjliggörs.

Ett annat problem som togs upp av några företag var att tullmyndigheterna i EU:s olika medlemsstater gör olika tolkningar gällande EU:s tullagstiftning vilket ansågs mycket problematiskt och i vissa fall konkurrenssnedvridande.

Detta innebär alltså att det finns olika problem som gör att företagen inte kan utnyttja EU:s system för tullåttnader.

2.4 GSP – det allmänna preferenssystemet för utvecklingsländer

EU:s GSP-system, är ett regelverk som omfattar tullförmåner för utvecklingsländer. Systemet erbjuder allmänna preferenser antingen genom tullfrihet eller genom en tullnedsättning. Det består av tre separata förmånsarrangemang, ett bas-GSP, en stimulansordning för länder med god samhällsstyrning och hållbar utveckling (GSP+) samt *Everything But Arms* (EBA) som innebär tullfrihet för MUL för allt utom vapen och ammunition. För konkurrenskraftiga utvecklingsländer kan preferenserna på enskilda varusektorer upphävas och rikare utvecklingsländer kan uteslutas helt. Förmånerna kan också temporärt upphävas för länder som till exempel tillämpar tvångsarbete. För att företagen ska få tullfrihet eller tullåttnad vid import till EU krävs att ursprungsreglerna är uppfyllda och att styrkande ursprungsintyg finns. EU:s åtagande är ensidigt.

2.4.1 Använder sig företagen av EU:s GSP-system?

Vid våra intervjuer framkom att flera företag använder sig av EU:s GSP-system. Flera företag ansåg dock att det var problematiskt när länder blir utgraduerade, det vill säga tullförmånerna upphör.

2.5 Tullintäkter

Inledningsvis ställdes frågan om det finns ett behov av fortsatta multilaterala tullförhandlingar. I det här avsnittet visas hur mycket tull som har debiterats i EU och Sverige under de senaste åren. Vi ger också en bild av hur mycket tull som har debiterats i några utvalda länder.

2.5.1 EU:s tullintäkter

Trots att EU har förhandlat fram en stor mängd frihandelsavtal så betalar EU:s importörer fortfarande tull vid import för en stor mängd varor. Nedan visas EU:s tullintäkter (omfattar tull både på industrivaror och jordbruksvaror) under åren 2011-2014. Mervärdesskatt och andra avgifter är inte inkluderade.

Tabell 10: Import till EU från tredjeland, miljarder EURO

År	Importvärde	Debiterad tull värde i miljarder EURO	Andel %
2014	1 685	22,0	1,3
2013	1 685	20,2	1,2
2012	1 796	21,7	1,2
2011	1 728	22,2	1,3

Källa: EU budget 2014 Financial Report samt Eurostat

I tabell 10 visas importvärdet samt tull på jordbruks- och industrivaror som har debiterats för EU:s medlemsländer. EU:s tullintäkt i euro för år 2013 minskade jämfört med tidigare år trots att Kroatien blev EU-medlem i juli år 2013. År 2012 ökade EU:s import från tredje land jämfört med år 2011 trots detta minskade EU:s tullintäkt. Det finns flera olika faktorer som påverkar tulluppbörden, t.ex. andel tullfria varor, varor som omfattas av tullnedsättning, andelen varor med låga eller höga tullar samt varornas värde.

2.5.2 Svenska tullintäkter

I tabell 11 visas importvärdet samt hur mycket tull på jordbruks- och industrivaror som svenska importörer betalade till Tullverket under åren 2012-2015.

Vi kan se en ökning av erlagd tull under år 2015 jämfört med år 2014 respektive år 2013. Det kan främst förklaras med att värdet på importen på varor med relativt höga tullsatser har ökat, till exempel kläder, skor, maskiner samt utrustning.¹⁶ Svenska importörer betalade drygt 6,1 miljarder kronor i tull år 2015 till Tullverket. Tabellen visar att andelen debiterad tull av importvärdet har ökat under perioden 2012-2015.

Tabell 11: Import till Sverige från tredjeland, miljarder SEK

År	Importvärde ¹⁷	Debiterad tull värde i miljarder SEK	Andel %
2015	349	6,1	1,7
2014	346	5,7	1,6
2013	325	4,9	1,5
2012	364	5,1	1,4

Källa: SCB & Tullverket

2.5.3 Tullintäkter i andra länder

Enligt WTO:s beräkningar har världshandeln nästan fyrdubblats under perioden 1996-2013, från 5 biljoner USD till 19 biljoner USD samtidigt som WTO-medlemmarnas tillämpade tullar har minskat med 15% under samma period.¹⁸ Det finns flera förklaringar till varför de tillämpade tullarna har minskat, t.ex. till följd av resultatet av tullförhandlingarna i Uruguayrundan. En annan förklaring är att Informationsteknikavtalet (ITA) har framförhandlats och trätt i kraft under perioden vilket har lett till att tullarna har slopats av de länder som deltar i ITA för t.ex. datorer, halvledare och viss telekommunikationsutrustning. Sist men inte minst har ett stort antal frihandelsavtal förhandlats fram mellan ett stort antal länder i världen. Trots detta kan det konstateras att det inte bara är EU:s importörer som drabbas av importtullar, det gäller även importörer i många andra länder.

För att visa att företagen fortfarande betalar tull vid import ges nedan en bild av hur stor importen och tullintäkten var för ett begränsat antal länder under år 2014. Utifrån uppgifterna om ländernas import och hur stor tullintäkten var i förhållande till landets import har vi gjort en beräkning på hur

mycket tull som har betalats. Siffran är inte exakt utan får ses mer som en fingervisning.¹⁹

Tabell 12: Import & tullintäkter i några utvalda länder

Land	Importvärde i miljarder USD år 2014	Tullintäkt i % av den totala importen	Tullintäkt i miljarder USD
Kina	1 959	2,2	43,1
USA	2 412	1,3	31,4
Indien	463	5,8	26,9
Ryssland	308	6,3	19,4
Brasilien	239	5,3	12,7
Japan	822	1,1	8,2
Australien	237	2,2	5,2
Thailand	228	1,3	3,0
Indonesien	178	1,5	2,7
Förenade Arabemiraten	262	1,0	2,6

Källa: WTO – Trade Profiles 2015 samt kollegiets egen bearbetning

Även om länderna i tabell 12 har förhandlat fram olika frihandelsavtal eller ingår i en tullunion kan man konstatera att företagen väljer att importera varor trots att tull måste betalas. Anledningen till att tull betalas kan bl.a. vara att företagen väljer att importera varor från ett land som inte omfattas av ett frihandelsavtal, eller att det finns ett frihandelsavtal på plats men varorna omfattas inte av frihandelsavtalet eller att ursprungsreglerna i avtalet inte kan uppfyllas.

Tabell 13: Andel tullintäkt av landets skatteintäkt

Land	Andel tullintäkt av landets skatteintäkt i %
Maldiverna	61,5
Kiribati	54,3
Madagaskar	48,0
Etiopien	45,9
Liberia	37,7
Afghanistan	36,8
Bahamas	34,0
Elfenbenskusten	33,0
Bangladesh	28,8
Zimbabwe	26,7
Gambia	25,2
Filippinerna	21,0
Seychellerna	20,8
Kap Verde	20,6
Nepal	20,5

Källa: WTO Trade Profiles 2015

I flera länder står tullintäkten för en betydande andel av landets skatteintäkter, i tabell 13 visas några exempel.

Många utvecklingsländer har förhandlat/håller på och förhandlar om olika frihandelsavtal. Det är också många utvecklingsländer som är med i olika tullunioner och där arbetet pågår för att harmonisera tullagstiftningen och tullarna mot tredje land. Liberia är medlem i ECOWAS och ska implementera ECOWAS tullar. När ECOWAS fungerar som en tullunion innebär det att när en vara har införtullats i t.ex. Senegal och senare säljs vidare till Liberia så betalas ingen tull i Liberia när varan passerar gränsen. Detta kan alltså få en negativ effekt på Liberias tullintäkter om många varor importeras i ett annat ECOWAS-land istället för Liberia. Frihandelsavtal innebär tullfrihet för de varor som omfattas under förutsättning att varorna uppfyller gällande ursprungsregler. Det kan dock finnas många andra fördelar på andra områden beroende på hur frihandelsavtalen är utformade.

2.6 Sammanfattning kapitel 2

Det finns ett fortsatt behov av att förhandla om tullsänkningar men också om åtaganden om tullbindningar inom ramen för WTO eftersom det finns länder som har höga bundna tullar och mycket ”luft” som medger tullhöjningar men även länder som har obundna tullar.

Det kan konstateras att de tillämpade tullnivåerna i genomsnitt för industrivaror i de mest utvecklade länderna ofta är låga och en stor andel är oftast redan tullfria. Även om genomsnittet är lågt kan vissa specifika varor ha höga tullar. I många utvecklingsländer ligger de tillämpade tullnivåerna i genomsnitt på en högre nivå och andelen tullfria industrivaror är mycket begränsad. Att tullnivåerna ofta är högre i många utvecklingsländer beror ofta på att man vill skydda sin egen marknad och/eller få in tullintäkter.

I multilaterala förhandlingar i WTO förhandlar länderna om sänkningar av bundna tullar, det vill säga de tullnivåer som länderna åtar sig att högst

ta ut mot andra WTO-länder. Vissa WTO-länder har inte bundit alla industrivarutullar t.ex. Tanzania, Gambia, Indien, Singapore, Sri Lanka och Turkiet har en stor andel obundna tullar. De länder som har obundna tullar kan närsomhelst och utan konsekvenser höja sina tullar. Det finns också länder t.ex. Brasilien, Chile, Peru, Thailand och Pakistan som har bundit sina industrivarutullar vid en hög nivå men som tillämpar betydligt lägre tullar. Detta minskar förutsägbarheten för företag eftersom länderna som har höga tullbindningar kan höja sina tullar upp till den bundna nivån.

I bilaterala och regionala förhandlingar om frihandelsavtal förhandlar parterna om sänkningar av de tillämpade tullnivåerna. Resultatet gäller endast mellan parterna och endast under förutsättning att avtalets ursprungsregler kan uppfyllas.

Inledningsvis ställde vi oss frågan om företagen kan utnyttja EU:s olika system för tullåttnader, bland annat aktiv förädling, bearbetning under tullkontroll²⁰, tullsuspensioner och tullkvoter. Kollegiets beräkning visar att svenska företag som använde sig av tullsuspensioner och tullkvoter år 2014 sparade närmare 80 miljoner kronor i tull. Antalet ansökningar om aktiv förädling minskade rejält från 225 ansökningar (2014) till 174 ansökningar (2015). Det är oklart om företagen valde att inte ansöka om aktiv förädling till följd av att de ville invänta den nya tullagstiftningen som skulle träda i kraft den 1:a maj 2016 eller om det fanns andra faktorer som spelade in. Vid våra intervjuer framkom dock att vissa företag ansåg att systemet aktiv förädling var alldeles för krångligt och innebar en alltför stor administrativ börda. Det återstår att se om den nya tullagstiftningen på det här området innebär att fler svenska företag har möjlighet att utnyttja EU:s system för tullåttnader framöver. EU:s system för tullåttnader visar att EU ”erkänner” tullarnas betydelse för förädlingsindustrins konkurrenskraft.

Trots att den gängse uppfattningen är att tullar inte har någon betydelse idag betalade svenska företag drygt 6,1 miljarder kronor i tull²¹ vid import till Sverige från länder utanför EU, år 2015.

3

Svensk export och import av varor till och från länder utanför EU

I det här kapitlet visar vi hur flödet av den svenska exporten respektive importen av industrivaror såg ut under åren 2014-2015 när det gäller våra 20 största handelspartners i tredje land, det vill säga *länder utanför EU*. Skälet till att vi vill visa hur den svenska exporten till och importen från länder utanför EU ser ut är att tullar kan vara ett hinder för handeln. Såväl EU som andra länder har fortfarande kvar höga tullar på importen av vissa varor.

Import till EU sker ofta via hamnarna i Rotterdam, Antwerpen eller Hamburg till följd av att EU är en tullunion och har en gemensam yttre tullmur mot tredje land. När varorna sedan sänds eller vidareförs till ett annat EU-land t.ex. Sverige så redovisas avsändningslandet i EU istället.²²

Faktaruta

Skillnaden mellan import och införsel samt export och utförsel

Import

När man köper en vara från ett annat land utanför EU.

Införsel

Om varan köps från ett annat EU-land kallas det ofta för *införsel*.

Export

När man säljer en vara till ett annat land utanför EU.

Utförsel

Om varan säljs till ett annat EU-land kallas det ofta *utförsel*.

Varor som importeras t.ex. i Rotterdam av ett företag och därefter sänds till Sverige omfattas inte av statistiken i vår utredning.

Begreppet import och export används dock ofta även för handeln mellan EU-länder istället för införsel respektive utförsel.²³

3.1 Svensk export till länder utanför EU

Den totala svenska exporten av industri- och jordbruksvaror till länder utanför EU uppgick till nästan 488 miljarder kronor under år 2015 respektive 464 miljarder kronor under år 2014. Varor som säljs och förs ut till ett annat EU-land räknas som utförsel och inte export i det här fallet och omfattas därmed inte av den här statistiken.

Den svenska exporten av *industrivaror* till länder utanför EU uppgick till nästan 468 miljarder kronor under år 2015 respektive 445 miljarder kronor år 2014.

I tabell 14 visas den svenska exporten av *industrivaror* till de 20 största exportmarknaderna utanför EU men även vilken genomsnittlig MGN-tull som tillämpas vid import till landet.

Den svenska exporten av industrivaror till länder utanför EU, var störst till Norge följt av USA, Kina och Japan under år 2015. Den svenska exporten till Ryssland minskade kraftigt under 2015 jämfört med år 2014 till följd av Rysslands svaga valuta och dålig ekonomisk utveckling. Det var främst exporten av maskiner och apparater, telekommunikationsutrustning samt transportmedel till Ryssland som minskade. Även



exporten till Brasilien, Egypten, Förenade Arab-emiraten samt Saudiarabien minskade under samma period. Den svenska exporten ökade däremot till bl.a. Norge, USA, Kina, Japan, Schweiz samt Thailand.

Av de länder som återfinns i topplistan ovan har EU frihandelsavtal med Norge, Schweiz,

Sydkorea, Sydafrika, Mexiko och Egypten samt tullunion med Turkiet. Avtalen omfattar dock inte alla varor.

EU:s frihandelsförhandlingar är avslutade med Singapore, Kanada samt Vietnam men avtalen har ännu inte trätt i kraft. Förhandlingar om frihandelsavtal har inletts med flera länder i topplistan,

Tabell 14: "20 i topplista" – Svensk export av industrivaror till länder utanför EU & tillämpad MGN-tullsats vid import

Land	Värde MSEK jan-dec 2015	Värde MSEK jan-dec 2014	Andel i % 2015	Tillämpad genom- snittlig MGN-tull vid import i % 2014
Totalt	467 987	445 162	100	n.a
Norge	113 113	109 853	24,2	0,5
USA	87 119	72 547	18,6	3,2
Kina	44 670	39 375	9,5	8,6
Japan	14 837	13 607	3,2	2,5
Ryssland	14 060	21 185	3,0	7,9
Schweiz	13 486	11 634	2,9	1,8
Turkiet	12 901	12 828	2,8	5,4
Australien	11 491	10 743	2,4	3,0
Indien	10 911	10 353	2,3	10,2
Saudiarabien	10 432	11 153	2,2	5,0
Sydkorea	9 608	8 596	2,1	6,8
Kanada	8 631	7 291	1,8	2,2
Sydafrika	7 455	6 789	1,6	7,4
Brasilien	7 164	9 008	1,5	14,1
Förenade Arabemiraten	6 578	6 942	1,4	4,6
Singapore	6 293	5 788	1,3	0,0
Egypten	5 914	6 600	1,3	9,5
Mexiko	5 574	4 378	1,2	5,9
Thailand	5 370	3 855	1,1	8,3
Hongkong	4 552	4 211	1,0	0,0

Källa: SCB & World Tariff Profiles 2015



USA, Japan, Indien, Thailand, Brasilien (inom ramen för Mercosur), Saudiarabien och Förenade Arabemiraten (inom ramen för GCC).

Ovägd genomsnittlig MGN-tullsats vid import till vissa länder

I tabellen ovan visas även den ovägd genomsnittliga MGN-tullsatsen vid import år 2014 till vissa länder. Tullnivån var mycket låg vid import av industrivaror till Norge, Singapore och Hongkong. Nivåerna var högst i Brasilien (14,1%), följt av Indien (10,2%), Egypten (9,5%), Kina (8,6%) och Thailand (8,3%). MGN-tullen får ses som en fingervisning, tullsatsen för en specifik vara kan vara betydligt lägre eller högre, till exempel vid import till Thailand av en personbil är tullsatsen 80% och vid import till Indien är tullsatsen 125% för samma vara.

3.2 Svensk import från länder utanför EU

Den totala svenska importen av industri- och jordbruksvaror från länder utanför EU (*ursprungsländer*) uppgick till nästan 350 miljarder kronor under år 2015 respektive nästan 347 miljarder kronor under år 2014. Det ska poängteras att varor som t.ex. har importerats via Rotterdam eller andra EU-länder och sedan vidarelämnats till Sverige inte ingår i den här statistiken.

Den svenska importen av *industrivaror från ursprungsländer utanför EU* uppgick till nästan 333 miljarder kronor under år 2015 respektive 329 miljarder kronor år 2014. Den svenska importen

Tabell 15: "20 i topplista" — Svensk import av industrivaror från ursprungsländer utanför EU

Land	Värde MSEK jan-dec 2015	Värde MSEK jan-dec 2014	Andel i % 2015
Totalt	332 820	331 169	100
Norge	88 805	85 127	26,7
Kina	68 731	59 052	20,7
Ryssland	38 940	55 802	11,7
USA	29 772	26 519	8,9
Japan	12 927	11 712	3,9
Turkiet	9 765	9 456	2,9
Schweiz	8 299	7 073	2,5
Vietnam	7 774	6 607	2,3
Sydkorea	6 527	6 096	2,0
Nigeria	6 357	11 164	1,9
Taiwan	6 245	5 946	1,9
Indien	5 626	5 068	1,7
Brasilien	3 739	2 628	1,1
Kanada	3 633	2 750	1,1
Bangladesh	3 587	2 720	1,1
Thailand	3 405	3 599	1,0
Malaysia	3 000	2 651	0,9
Venezuela	2 941	4 755	0,9
Hongkong	2 794	2 537	0,8
Australien	1 879	1 857	0,6

Källa: SCB

av industrivaror från länder utanför EU ökade år 2015 jämfört med år 2014. Importen var störst från Norge, följt av Kina, Ryssland och USA.

Den svenska importen från Ryssland, Nigeria och Venezuela minskade under år 2015 jämfört med år 2014 vilket främst berodde på den minskade importen av råolja. Trots att importen från



Ryssland minskade rejält så behåller de tredje plats på listan. Även importen från Thailand minskade under samma period. Under år 2015 ökade importen från många länder däribland Norge, Kina, USA, Kanada, Schweiz, Brasilien samt Bangladesh. Sydafrika låg på 20:e plats år 2014 men halkade ner, istället knep Australien 20:e platsen år 2015.

Ovägd genomsnittlig MGN-tullsats vid import till EU

MGN-genomsnittstullen vid import till EU är 4,2% för industrivaror om import sker utan förmåner. Tullsatserna varierar dock kraftigt beroende på vilken typ av vara som importeras och från vilket land. EU:s tillämpade tull varierar från 0 upp till 26% på industrivaror.²⁴ Till exempel är MGN-tullen på t-shirts och liknande tröjor av triå²⁵ 12% vid import till EU. Den svenska importen av t-shirts av bomull från USA uppgick till nästan 26,2 miljoner kronor under åren 2014-2015. Det innebär att drygt 3,1 miljoner kronor betalades i tull för dessa vid import till Sverige.

3.3 Sammanfattning kapitel 3

Under åren 2014-2015 gick den svenska exporten *till länder utanför EU* främst till Norge, följt av USA och Kina. Den svenska exporten till Ryssland minskade kraftigt år 2015 jämfört med år 2014.

När det gäller den svenska importen *från länder utanför EU*, under samma period skedde den främst från Norge, Kina, Ryssland och USA.

Både den svenska exporten och importen ökade år 2015 jämfört med år 2014.

Svenska företag väljer att importera/exportera varor till och från länder som EU ännu inte har frihandelsavtal med, till exempel USA, Kina, Japan och Ryssland även om det innebär att tull måste betalas vid import.

I och med att EU har en yttre tullmur sker import från tredje land ofta i Rotterdam men i många fall är varorna avsedda för andra EU-marknader till exempel Sverige. När varorna sedan sänds vidare/säljs vidare till Sverige ser det ut som om varorna kommer från Nederländerna trots att varorna importerats från tredje land.

4

EU:s frihandelsavtal

I förra kapitlet visades hur den svenska importen respektive exporten från/till länder utanför EU såg ut. I det här kapitlet tar vi upp EU:s frihandelsavtal/frihandelsförhandlingar avseende tullar och problematiken med ursprungsregler. Vi ställer oss frågan om handeln ökar till följd av EU:s frihandelsavtal och om frihandelsavtalen kan utnyttjas av företagen.

4.1 Generellt om EU:s frihandelsavtal

I EU:s förhandlingar om frihandelsavtal ansvarar kommissionen för förhandlingarna som gäller liberalisering av tullar och utformning av ursprungsregler. EU:s medlemsstater får i de flesta fall möjlighet att lämna förslag på varor som man antingen vill se inkluderade eller exkluderade i avtalet. Om en vara inte omfattas av frihandelsavtalet innebär det att tull måste betalas vid import.

Skälet till att många av EU:s medlemsstater inte vill att vissa varor ska omfattas av ett frihandelsavtal är att man vill skydda sin egen marknad mot import. Det är fullt möjligt att exkludera varor även om ett frihandelsavtal för att vara WTO-förenligt, ska omfatta i stort sett all handel mellan parterna och liberalisering ska ske inom rimlig tid.²⁶ Det som från början var tänkt att utgöra ett undantag från huvudregeln i GATT att behandla alla medlemmar lika, har under årens lopp blivit en norm.²⁷

Faktaruta

GATT Artikel XXIV om frihandelsavtal

GATT Artikel XXIV innehåller villkoren för bildandet av bilaterala- och regionala avtal samt tullunioner. De viktigaste villkoren är att i stort sett all handel inom frihandelsområdet eller tullunionen omfattas av avtalet, att tullar och andra handelshinder inte blir högre eller strängare mot tredjeland efter att avtalet trätt i kraft samt att liberaliseringen av handeln mellan de länder som omfattas av avtalet sker inom en rimlig tidsperiod.²⁸

EU tillämpar i praktiken regeln att åtminstone 90%²⁹ av tullpositioner och handelsvärde ska omfattas av liberalisering vid ett frihandelsavtal, jämfört med 80%³⁰ som annars anses vara normalt enligt WTO-praxis. När det gäller rimlig tid för liberalisering tillämpar EU i praktiken 10 år men i vissa avtal är liberaliseringstiden mer än dubbelt så lång, det vill säga EU:s motpart/motparter får i vissa fall längre tid att avveckla sina tullar.

När det gäller vissa EPA-avtal har EU gått med på långa liberaliseringstider t.ex. för EAC, (East African Community) där tullfrihet för vissa varor nås 25 år efter att avtalet trätt i kraft. För ECO-WAS (Economic Community of West African States) medges 20 år som längst. Både EAC och ECOWAS har valt att exkludera vissa varor vilket innebär att tull måste betalas vid import.



4.2 Ursprungsregler

4.2.1 Varför behövs ursprungsregler?

De tullsänkningar som förhandlats fram i frihandelsavtalen gäller endast varor som har sitt ursprung i någon av avtalets parter. Parallellt med förhandlingarna om liberalisering av tullar förhandlas därför fram ursprungsregler som definierar under vilka förutsättningar varor ska ges förmånsbehandling. Syftet med ursprungsreglerna är att förhindra att varor från andra länder får ta del av tullnedsättningarna i ett frihandelsavtal. En exportör som vill dra nytta av tullnedsättningen måste bifoga ett ursprungsbevis som intygar att varorna uppfyller avtalets ursprungsregler. Ursprunget bevisas med ett ursprungscertifikat utfärdat av tullmyndigheter eller en handelskammare, eller med en fakturadeklaration som utfärdas av det exporterande företaget.

När det gäller råvaror kan det vara givet vilket som är ursprungslandet, men för varor från tillverkningsindustrin är ursprunget ofta långt ifrån självklart. Med dagens globala produktionsmönster är slutprodukterna ofta ett resultat av produktionsmoment och insatsvaror från underleverantörer i flera olika länder. Ursprungsreglerna i EU:s frihandelsavtal är omfattande regelverk som varugrupp för varugrupp definierar hur stor andel insatsvaror som får importeras från tredje land och/eller vilken typ av bearbetning som måste utföras inom frihandelsområdet.

4.2.2 Ursprungshantering medför kostnader

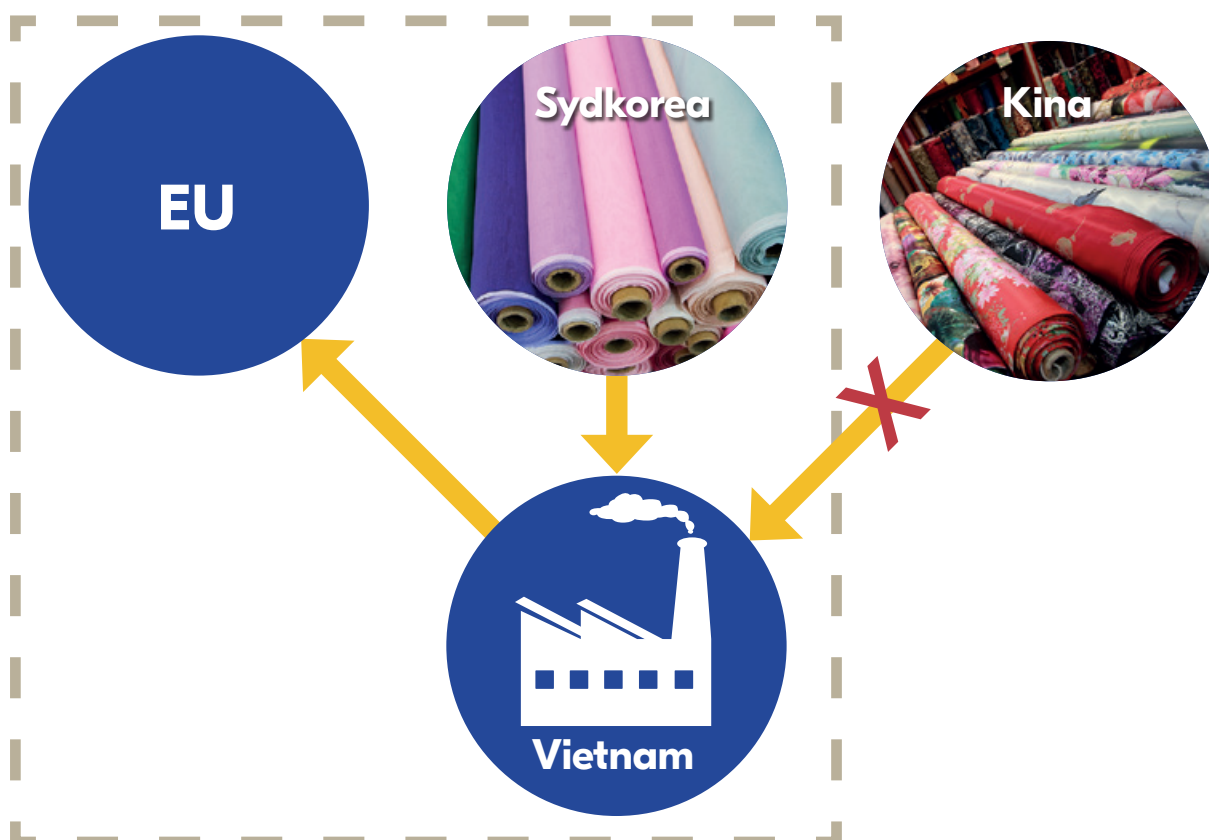
Uppfyllandet av ursprungsreglerna är förenat med flera typer av kostnader för företagen. Proceduren för att ta reda på information om reglerna och ansöka om eller själv utfärda ursprungsintyg medför *administrativa kostnader*. Ursprungsreglerna skiljer sig mellan avtalen, vilket innebär att ett företag som handlar på flera olika marknader måste ha kännedom om och hantera flera olika regelverk för samma vara. Skillnaderna mellan avtalen kan få till följd att en vara uppfyller reglerna för förmånsbehandling i ett avtal men inte i ett annat. Företaget måste hålla reda på ursprunget för de insatsvaror som används, för att kunna beräkna huruvida slutprodukterna uppfyller ursprungsreglerna i respektive avtal.

Vidare kan ursprungsreglernas utformning medföra att företaget får ökade *produktionskostnader*, genom att de begränsar företagets möjligheter att köpa insatsvaror från tredje land. Det kan innebära att företaget måste byta till en dyrare underleverantör inom frihandelsområdet, eller göra kostsamma investeringar i egen produktionskapacitet för att kunna leva upp till kraven i ursprungsreglerna.

En liberalisering av tullsatsen i ett frihandelsavtal kan därför i praktiken vara svår för företagen att utnyttja på grund av restriktiva ursprungsregler. Företaget måste göra en ekonomisk avvägning mellan kostnaden för att uppfylla ursprungsreglerna och vinsten i form av en tullåtnad.

Det finns studier som visar att företagens kostnader för att leva upp till ursprungskraven och bevisa ursprunget ofta är högre än den poten-

EU - Vietnam FTA



Exempel

EU - Vietnam FTA

Ett företag i EU som syr upp skjortor i Vietnam kommer att kunna importera tyger från Sydkorea och sedan exportera de färdigsydda skjortorna utan att tull behöver betalas vid import till EU när frihandelsavtalet mellan EU och Vietnam har trätt i kraft. Om företaget istället väljer att importera tyg från Kina för att sy upp skjortor i Vietnam får det till följd att företaget måste betala tull vid import till EU för de färdigsydda skjortorna eftersom ursprungsreglerna inte är uppfyllda.

tiella vinsten i form av en lägre tullkostnad.³¹ Vidare visar studier att användningsgraden för förmånstullar är lägre i de avtal och de produktgrupper som har striktare ursprungsregler.³² Sambandet visade sig tydligt när EU:s ursprungsregler för kläder liberaliserades för export från vissa utvecklingsländer (MUL) år 2010. Användningsgraden för förmånerna ökade då från 49 % år 2010 till 92 % år 2011.³³

4.2.3 Hur utformas ursprungsreglerna?

I förhandlingarna om ursprungsprotokoll brukar kommissionen utgå ifrån en övergripande standardmodell i fråga om språk och struktur som bygger på ursprungsreglerna i EU:s ensidiga förmånssystem för utvecklingsländer (GSP) och på tidigare frihandelsavtal. Kommissionen konsulterar också europeiska branschorganisationer inför varje förhandling för att i viss mån säkerställa att reglerna anpassas efter industrins behov i handeln med avtalsparterna.

Det faktum att ursprungsprotokollet är en integrerad del av förhandlingen av frihandelsavtalet innebär att det alltid finns en risk för att ursprungsreglerna blir mer restriktiva än nödvändigt för att uppfylla sitt syfte, då båda parter kan ha intresse av att skydda känsliga varor. Studier har visat att det finns ett positivt samband mellan höga MGN-tullar och strikta ursprungsregler i frihandelsavtal.³⁴ Det förekommer ofta att såväl branschorganisationer som medlemsstater i förhandlingen framför önskemål om att skydda känsliga branscher inom EU från ökad konkurrens i form av tullfria insatsvaror från tredje land. De varor som inom EU anses

känsliga och som följaktligen har en relativt hög MGN-tull, har ofta också mer restriktiva ursprungsregler i EU:s frihandelsavtal. Exempel på sådana varor är fisk och fiskprodukter, samt textil och konfektion.

EU:s standardmodell för ursprungsregler utformades för flera decennier sedan och anpassades efter de tillverkningsprocesser och handelsmönster som då gällde. År 2010 reformerades ursprungsreglerna i GSP, med syfte att modernisera regelverket. För närvarande pågår också en reformering av ursprungsreglerna i frihandelsavtalen i Europa-Medelhavsområdet. Det har dock visat sig svårt att reformera reglerna i samma takt som utvecklingen av och diversifieringen av produktionsmetoderna i industrin. En del tillverkare skulle gynnas av en ökning av den tillåtna andelen tullfria insatsvaror från tredje land, men en sådan förändring skulle samtidigt kunna få negativa konsekvenser för andra.

Ett annat sätt att öka flexibiliteten i ursprungsreglerna är genom generösa möjligheter till *kumulation*. Kumulation är en regellättnad som innebär att länder som är bundna av avtalet kan använda varandras insatsvaror som om de vore deras egna, förutsatt att de uppfyller de gemensamma ursprungsreglerna. I Europa-Medelhavsområdet är de olika frihandelsavtalen (PEM) sammanlänkade genom identiska ursprungsregler i en gemensam kumulationszon vilket ökar möjligheterna att använda insatsvaror från andra länder inom zonen, utan att förlora fri-

handelsavtalens tullnedsättning. Flexibla kumulationsregler av den typ som förekommer i Europa-Medelhavsområdet framhålls ofta som ett sätt att underlätta användningen av förmånstullsatser i frihandelsavtal.³⁵

4.3 Befintliga avtal

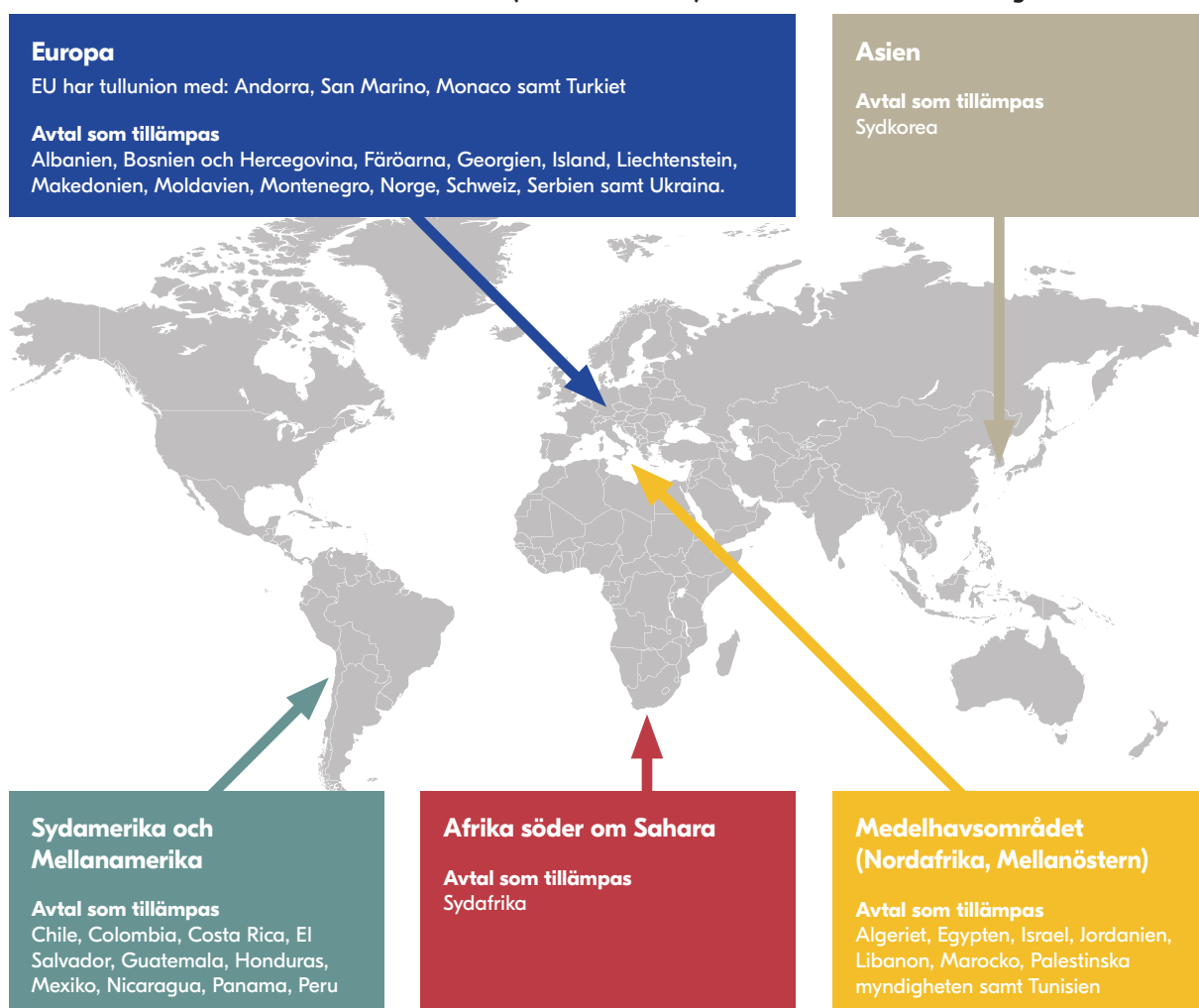
EU har frihandelsavtal eller tullunion med flertalet länder i Europa. Bland annat har EU nyligen förhandlat fram avtal med Moldavien, Georgien och Ukraina. I Asien tillämpas sedan juli 2011 frihandelsavtalet med Sydkorea och i Nord-, Mellan- och Sydamerika har EU avtal i kraft med Mexiko, Chile samt med vissa länder inom Andinska gemenskapen³⁶ och Centralamerika. EU har också frihandelsavtal med länder i Nordafrika och Mellanöstern, de s.k. Medelhavsavtalen och med Sydafrika.

Andra regionala grupper i Afrika och Karibien som EU förhandlat klart eller fortfarande förhandlar Ekonomiska Partnerskapsavtal (EPA-avtal) med är ECOWAS (Västafrika), SADC (södra Afrika), EAC (östra Afrika), CEMAC (Centralafrika, dock endast med Kamerun i nuläget), ESA (södra och östra Afrika), Cariforum, (Karibien) samt Pacific.

Figuren på sidan 26 visar med vilka länder EU har frihandelsavtal och tullunioner men med undantag av de länder i Afrika, Karibien samt Pacific som EU förhandlat EPA-avtal.



Länder som omfattas av EU:s frihandelsavtal (samt tullunioner) som är i kraft med undantag av EPA-avtalen



4.4 Avslutade förhandlingar där avtalen ännu inte trätt i kraft.

Förhandlingarna med Kanada (CETA) respektive Singapore avslutades i september 2014 respektive oktober 2014. Avtalen har ännu inte trätt i kraft. Förhandlingarna med Ecuador avslutades och paraferades 12 december 2014. De tullsatser som då var tillämpliga på varor med ursprung i Ecuador fortsätter att gälla.³⁷ I förhandlingarna om EPA är flera förhandlingar avslutade men alla avtal har ännu inte trätt i kraft, istället tillämpas vissa interimsavtal. Förhandlingarna med Vietnam avslutades i december 2015. När förhandlingarna om ett frihandelsavtal är avslutade börjar en process som innebär ett godkännande och ratificering av avtalet. Processen kan ta upp till några år beroende på hur snabbt de olika faserna avslutas. I bilaga 3 beskrivs processen mer ingående.

4.5 Pågående förhandlingar

EU förhandlar för närvarande med flera länder/grupper av länder om frihandelsavtal. I vissa fall har förhandlingarna pågått under flera års tid utan att parterna har nått ett slutgiltigt resultat.

4.6 Beskrivning av några av EU:s frihandelsavtal

När det gäller tullar på industrivaror ingår merparten av alla varor i avtalen men länderna har ofta olika syn på vilka varor som är känsliga. Nedan beskrivs utfallet för några avtal gällande nedtrappningstider och undantag.

4.6.1 EU-Sydafrika

Avtalet (TDCA – Trade Development and Cooperation Agreement) mellan EU och Sydafrika började tillämpas provisoriskt den 1 januari 2000.

Tabell 16 – EU:s pågående förhandlingar³⁸

Land/Länder	Start	Kommentar
GCC Bahrain, Oman, Qatar, Kuwait, Saudiarabien & Förenade Arabemiraten	Informella samtal om frihandels-avtal inleddes redan 1990	Förhandlingarna suspenderades 2008.
MERCOSUR Argentina, Brasilien, Paraguay & Uruguay (Venezuela deltar för närvarande inte i förhandlingarna)	Start 1999	Förhandlingarna suspenderades 2004 men återupptogs igen 2010. Nya tullbud utväxlades i maj 2016.
INDIEN	Juni 2007	Förhandlingarna var intensiva till en början men lades på is. Nu undersöker man om förhandlingarna kan återupptas.
ASEAN		Förhandlingarna skulle ha skett med ASEAN som grupp istället inledde EU-kommissionen förhandlingar med enskilda länder. I april 2015 kom EU och ASEAN överens om att undersöka möjligheten att förhandla som en region.
MALAYSIA (ASEAN)	Oktober 2012	EU är berett att ta upp förhandlingarna igen.
THAILAND (ASEAN)	Februari 2013	Senaste förhandlingsrundan ägde rum i april 2014. Inga nya förhandlingar är planerade för närvarande.
FILIPPINERNA	December 2015	Lansering av förhandlingar.
JAPAN	Mars 2013	Förhandlingar pågår.
USA (TTIP)	Juli 2013	Förhandlingar pågår.

Källa: DG Trade

Alla varor omfattades inte av avtalet. Sydafrika kom att inkluderas i EPA-förhandlingarna och avtalet förhandlades klart i juli 2014. För närvarande pågår en juridisk översyn. Den stora skillnaden mellan TDCA och EPA-avtalet är att fisk och fiskeriprodukter kommer att omfattas av EPA-avtalet. En förutsättning när det gäller fisk och fiskeriprodukter är att SACU-medlemmarna ratificerar avtalet eller tillämpar avtalet provisoriskt för att tullfrihet ska kunna medges. För merparten av fisk och fiskeriprodukter kommer tullfrihet att medges så fort villkoret är uppfyllt. När det gäller viss fisk och fiskeriprodukter innebär det att tullarna kommer att trappas ned under 5 eller 10 år innan tullfrihet nås. EU har valt att i EPA-avtalet undanta aluminium i obearbetad form samt pulver och fjäll av aluminium.

Export av industrivaror till Sydafrika utanför frihandelsavtalet mötte en tillämpad MGN-tull på i genomsnitt 7,4 %. De tillämpade tullarna låg från 0 till 642% (gäller viss textil).³⁹

4.6.2 EU-Mexiko

Avtalet mellan EU och Mexiko trädde i kraft den 1 juli 2000. För industrivaror exklusive fisk avvecklade EU tullarna direkt när avtalet trädde i kraft för merparten av industrivarorna. Tullavvecklingstiderna för övriga industrivaror var 3 år, dvs. 1 januari 2003 var dessa tullfria. EU:s avveckling av tullarna för fisk och fiskeriprodukter pågick

upp till 10 år efter att avtalet trädde i kraft. Viss beredd tonfisk, s.k. "loins", är undantagna i avtalet och det finns också preferenstullkvoter för andra slag av beredd tonfisk.

I Mexiko var nedtrappningstider för tullarna i avtalet upp till 7 år för industrivaror utom för fisk. För personbilar, chassier samt mindre bussar, lastbilar och lastbilar för speciella ändamål fanns specifika tullkvoter. Nedtrappningstiderna för fisk och fiskeriprodukter var som längst 10 år. Mexiko har också undantagit viss beredd tonfisk, s.k. "loins" i avtalet och har preferenskvoter för andra slag av beredd tonfisk.

I juni 2016 inleds förhandlingarna om en översyn av avtalet.

Mexiko har bundit alla tullar för industrivarorna på i genomsnitt 34,8% och tillämpar i genomsnitt en MGN-tull på 5,9 % år 2014. Nivåerna på de tillämpade tullarna låg från 0 upp till 50%.⁴⁰

4.6.3 EU-Chile

Associationsavtalet mellan EU och Chile trädde i kraft den 1 februari 2003.⁴¹ Merparten av industrivarorna blev tullfria direkt när avtalet trädde i kraft. Av EU:s export till Chile blev 91,7% tullfri direkt medan 99,8% av EU:s import från Chile blev tullfri direkt.

För industrivaror var samtliga tullar i EU avvecklade efter 3 år utom för fisk (1 januari 2006). I Chile avvecklades tullarna på industri-

varor exklusive fisk senast efter 7 år (1 januari 2010). I EU avvecklades tullarna för de fisk och fiskeriprodukter som ingår i avtalet senast 10 år efter att avtalet trädde i kraft. EU har dock undantagit viss beredd tonfisk, s.k. ”loins”⁴² och preferenstullkvoter gäller också för viss kummel, lax och tonfisk.⁴³ Chile avvecklades tullarna direkt när avtalet trädde i kraft för samtliga fisk och fiskeriprodukter utom viss kummel, lax och tonfisk där liberaliseringen sker inom tullkvoter. Det är även aktuellt om en översyn av avtalet mellan EU och Chile men något beslut har ännu inte fattats.

Chile har bundit samtliga tullar för industrivaror på 25% och tillämpar i genomsnitt en MGN-tull på 6% (år 2014).⁴⁴

4.6.4 EU-Sydkorea

Avtalet tillämpas fr.o.m. den 1 juli 2011. I EU omfattas samtliga industrivaror inklusive fisk av avtalet. Avvecklingstiderna för tullsänkningarna är direkt när avtalet trädde i kraft, efter 3 år och efter 5 år. EU har höga tullar på viss fisk, textil, konsumentelektronik, mindre personbilar och tyngre lastbilar och erbjuder den längre avvecklingstiden för dessa (5 år). Detta innebär att den 1 juli 2016 är alla industrivaror inklusive fisk tullfria vid import till EU från Sydkorea.

I Sydkorea är viss fryst fisk undantagen i avtalet och avvecklingstiderna för tullsänkningar är flera och längre än för EU (även 7 och 10 år). Avvecklingstiden 10 år förekommer enbart för fisk och även specifika regler t.ex. tullkvoter gäller för fisk. Sydkorea har höga tullar på fisk, träskivor, medicinsk utrustning och obearbetade plaster och erbjuder de längre avvecklingstiderna för dessa (7 år eller 10 år).

Sydkorea har bundit 93,8% tullarna för industrivaror på 10,2 % i genomsnitt och tillämpar i genomsnitt en MGN-tull på 6,8 %. Nivåerna på tillämpade tullar låg från 0 upp till 271% (vissa kemikalier).⁴⁵

4.6.5 EU-Ukraina

Avtalet med Ukraina trädde i kraft 1 januari 2016. Avtalet har tillämpats delvis genom att EU unilateralt har tillämpat avtalets tullåtaganden sedan slutet av 2014.⁴⁶ Avtalet innebär att nästan alla tullar avskaffas men det finns vissa undantag t.ex. för viss fisk vid import till Ukraina. För andra känsliga varor trappas tullarna ned. Ett sådant exempel är vissa motorfordon för vilka tullarna trappas ned i Ukraina under 10 år.

4.7 Hur påverkas handeln av frihandelsavtal?

Det kan konstateras att det har gjorts ett begränsat antal ex-post studier på detta område och att det inte råder konsensus om vilka metoder som ska användas för att mäta effekterna av frihandelsavtal. Det finns många olika faktorer som påverkar om handeln ökar eller minskar mellan två länder det är därför svårt att fastställa sambandet mellan frihandelsavtal och förändringar i den bilaterala handeln.

Idag omfattas frihandelsavtalen utöver tullar även andra områden t.ex. tjänster, offentlig upphandling, hållbar utveckling m.m.

När det gäller frihandelsavtal och tullar finns det många olika faktorer som kan påverka handeln till exempel om varan blir tullfri när avtalet träder i kraft eller om det är det långa nedtrappningstider som gäller eller om varan inte omfattas av avtalet, sist men inte minst ursprungsreglernas utformning. Det finns även en mängd andra faktorer som kan påverka handeln, se avsnitt 6.2.2.

4.7.1 Ökar EU:s handel genom frihandelsavtal?

Vi har tidigare visat vilka frihandelsavtal som EU har förhandlat fram. I en studie från Copenhagen Economics, ”Ex-post assessment of six EU free trade agreements” från år 2010 har man undersökt om EU:s frihandelsavtal har mätbar och statistisk effekt på EU:s import och export. Granskningen omfattade EU:s frihandelsavtal med följande länder;

- Tunisien (1998),
- Sydafrika (1999),
- Mexiko (2000),
- Marocko (2000),
- Jordanien (2002) samt
- Chile (2003).

Resultatet visar en markant ökning av EU:s export till Chile till följd av frihandelsavtalet. Även EU:s export till Marocko, Sydafrika och Tunisien påverkades positivt av frihandelsavtalen. Frihandelsavtalen ledde inte till någon ökning av EU:s import från Marocko, Tunisien och Sydafrika men länderna hade tidigare haft tillgång till lägre tullar eller tullfrihet genom GSP⁴⁷ eller tidigare handelsavtal. Frihandelsavtalen ledde däremot till en ökning av EU:s



import från Chile och Mexiko trots att de också haft tillgång till tulllättnader tidigare genom GSP. Det är oklart varför det sker en importökning från Chile och Mexiko men inte från Marocko, Tunisien och Sydafrika men det kan ha att göra med andra faktorer till exempel exportfrämjande insatser för de förstnämnda marknaderna.

Mot bakgrund av att handeln ständigt förändras kan det vara problematiskt med utvärdering av olika avtal om de görs för tätt inpå ikraftträdandet. I studien från Copenhagen Economics anser man att det tar cirka 10-15 år innan man kan se den fulla effekten på handeln av ett frihandelsavtal. Det innebär att det i nuläget är svårt att besvara om handeln ökar till följd av EU:s frihandelsavtal.

I EU-kommissionens studie *"How trade policy and regional trade agreement support and strengthen EU economic performance"* visas att andelen av EU:s export och import av varor för år 2014 med länder som EU har frihandelsavtal med uppgick till nästan en tredjedel både när det gällde exporten och importen. I tabell 17 visas andel import och export av varor för de länder EU har avtal med totalt och de med störst andel.

Det framgår av samma studie att Sydkoreaavtalet inneburit en betydande ökning av EU:s export till Sydkorea med 35% från tolv månadersperioden (juli 2010/juni 2011) innan avtalet började tillämpas till och med avtalets tredje år (juli 2013/juni 2014). Noteras bör att EU:s totala export till världen under samma period ökade med 14%. EU:s import var ungefär densamma som tolv månadersperioden innan avtalet började

Tabell 17: EU:s export och import av varor för några länder som EU har frihandelsavtal år 2014

	Totalt	EFTA och Turkiet	Syd- korea	Mexico	Syd- afrika	Chile
Andelar av EU:s export i %	31,1	15,8	2,5	1,7	1,4	0,4
Andelar av EU:s import i %	27,1	14,3	2,3	1,1	1,1	0,5

Källa: DG Trade

tillämpas. Under det tredje året ökade dock importen med 6% jämfört med året före.⁴⁸

Av Ecorys studie *"Ex-post evaluation of the implementation of the EU-Mexico Free Trade Agreement"* framgår att EU:s export till Mexiko nästan har tredubblats från 15 miljarder USD från år 2000 till 40 miljarder USD år 2013.

Enligt kommissionen visar en liknande utvärdering av avtalet med Chile år 2003 en ökning av EU:s export till Chile med cirka 20% (665 miljoner euro per år) och en ökning av Chiles export till EU med cirka 15% (500 miljoner euro).⁴⁹

4.7.2 Ökar Sveriges handel genom frihandelsavtal?

För att få en uppfattning om förändringar i handeln med industrivaror före och efter att frihandelsavtalen har trätt i kraft har vi valt att granska import- respektive exportstatistik för Sveriges handel med Sydkorea.

Den svenska exporten av industrivaror till Sydkorea uppgick till 8,6 miljarder kronor år 2014 vilket motsvarar 2% av Sveriges totala export till länder utanför EU. Mellan 2013 och 2014 ökade



exporten av industrivaror till Sydkorea med 11%. Sverige exporterade främst maskiner och apparater, läkemedel, obearbetade plaster, järn och stål samt lastbilar och dragfordon för påhängsvagnar.⁵⁰

En granskning av exporten av industrivaror till Sydkorea före avtalet började att tillämpas provisoriskt⁵¹ och tredje året (juli 2013/juni 2014) efter att avtalet började tillämpas visar att exporten hade ökat med 12,6% vilket får anses vara ett bra resultat. Under samma period hade Sveriges totala export av industrivaror till länder utanför EU ökat med 6,7%.⁵² Motsvarande ökning av EU:s export till Sydkorea under samma tidsperiod var dock nästan tre gånger högre (35%).

Den svenska importen av industrivaror från Sydkorea för perioden 2013/2014 uppgick till 747 miljoner euro. En jämförelse med basperioden innan frihandelsavtalet med Sydkorea trädde i kraft visar att den svenska importen från Sydkorea minskade med 33,2%. Förklaringen är att den svenska importen av elektroniska integrerade kretsar (ur HS 8542) var mycket omfattande under basperioden.⁵³

4.7.3 Upplever de intervjuade företagen att exporten och/eller importen har ökat genom EU:s olika frihandelsavtal?

Vid våra intervjuer ställde vi frågan om företagen upplevde att exporten och/eller importen ökat genom EU:s olika frihandelsavtal. Några företag ansåg att deras export och/eller import har ökat till följd av EU:s frihandelsavtal. Ett företag anförde ”Under förutsättning att frihandelsavtalen fungerar, leder det till ökad handel”.

Några andra företag påpekade dock att de inte har möjlighet att idag använda sig EU:s gällande frihandelsavtal. I kapitel 6 redogör vi för vissa svårigheter som företagen anser är förknippade med tullar och frihandelsavtal.

4.8 Företagens möjligheter att utnyttja förmånstullarna i frihandelsavtalen

När det gäller företagens möjligheter att utnyttja förmånstullarna i frihandelsavtalet (Preference Utilisation Rate, PUR) vid export till Sydkorea ligger Sverige över genomsnittet än vad som gäller för hela EU. Under avtalets tredje år har 67,4% av svenska företags export av industrivaror, som kan utnyttja förmånstullarna i avtalet, importeras i Sydkorea antingen tullfritt eller med nedsatt tull enligt frihandelsavtalet vilket är ett bra resultat. Motsvarande siffra för hela EU:s export av industrivaror till Sydkorea var 65,1%. I bl.a. Storbritannien och Tyskland var andelen av exporten till Sydkorea där förmånstullarna i frihandelsavtalet utnyttjades något högre än i Sverige 73,6% respektive 73,1% medan den var lägre i Danmark och Finland 38,8% respektive 40,9%.⁵⁴

I EU:s avtal med Sydkorea finns en regel om krav på direkttransport som troligtvis påverkat företagens möjlighet att utnyttja avtalet. Enligt direkttransportregeln måste en försändelse gå direkt från avsändarland till slutdestination utan att splittras eller bearbetas ytterligare på vägen.

Många företag använder idag så kallade hubbar (Singapore, Hongkong) för lagerhållning eller omlastning innan varor skickas vidare till slutdestinationen vilket inte direkttransportregeln tillåter.⁵⁵

En analys av EU-företagens utnyttjande av förmånstullarna i EU:s avtal med Mexiko respektive Chile visar att andelen av EU:s export där förmånstullen kunde utnyttjas låg i genomsnitt på 51,8% för Mexiko respektive 78,8% för Chile.⁵⁶

Enligt uppgifter från DG Trade när det gäller avtalet med Chile har svenska företag som exporterar industrivaror och jordbruksprodukter till Chile år 2013 kunnat utnyttja förmånstullarna i avtalet för 69,5% vilket var lägre än EU:s utnyttjandegrad för samma period, 78,4%.⁵⁷

EU företagens utnyttjandegrad minskade vid export till Island från 91,2% (2011) till 82,6% (2013) och Albanien från 80,6% (2012) till 70,1% (2013). Däremot ökade EU företagens utnyttjandegrad vid export till Serbien från 81,8% (2011) till 88,3% (2013).⁵⁸

Det kan finnas flera skäl till att EU företagens utnyttjandegrad har minskat i vissa fall, till exempel bristande kännedom om att det finns möjlighet till tulllättnad till följd av EU:s frihandelsavtal, företagen har inte möjlighet att uppfylla ursprungsreglerna, varorna omfattas inte av frihandelsavtalen eller att företagen anser att kostnaden att hantera ursprungsintyg inte motsvarar tullbesparingen.

Kollegiet granskar i en kommande utredning hur företag utnyttjar EU:s olika frihandelsavtal och inom vilka sektorer.

4.9 Sammanfattning kapitel 4

Vi har i det här kapitlet redogjort för vilka frihandelsavtal EU har på plats idag men även pågående förhandlingar om nya frihandelsavtal. Det kan konstateras att förhandlingstakten är mycket varierande. Förhandlingarna med USA rullar på i

høgt tempo i jämförelse med förhandlingarna med Mercosur som startade redan år 1999 och har pågått i omgångar.

Vid granskning av utfallet av vissa av EU:s frihandelsavtal kan det konstateras att tullavvecklingsperioderna skiljer sig åt. Fisk och fiskeriprodukter anses ofta vara känsliga med längre tullavvecklingsperioder, i vissa fall erbjuds inte tullfrihet utan endast tullkvoter. Andra varor som bedöms känsliga varierar ofta från land men motorfordon bedöms ofta som en känslig sektor.

EU:s export har troligtvis ökat i och med olika frihandelsavtal, t.ex. frihandelsavtalet med Sydkorea, Chile och Mexiko. Sveriges export har troligtvis ökat i och med EU:s frihandelsavtal med Sydkorea. Hur mycket och i vilken omfattning handeln påverkas av EU:s olika frihandelsavtal går inte att fastslås utan kan vara ett uppslag till en annan utredning. Vi visar att företagen har möjlighet att utnyttja EU:s frihandelsavtal men utnyttjandegraden varierar beroende på land och år.

Vi har i det här kapitlet även beskrivit problematiken med ursprungsregler eftersom de tullsänkningar som förhandlats fram i frihandelsavtalen endast gäller varor som har sitt ursprung i någon av avtalets parter. Därför måste parterna även förhandla fram vilka ursprungsregler som ska gälla. Syftet med ursprungsreglerna är att förhindra att varor från andra länder får ta del av tullsänkningar i ett frihandelsavtal. Ursprungsreglerna i EU:s frihandelsavtal är mycket omfattande. Olika typer av ursprungshantering medför kostnader för företagen. För att företagen ska kunna göra beräkningar för att se om slutprodukten uppfyller ursprungsreglerna i respektive frihandelsavtal måste de även ha kontroll på insatsvarornas ursprung vilket kan vara både kostsamt och arbetskrävande. Ursprungsreglernas utformning kan också medföra ökade produktionskostnader för företagen eftersom de kan begränsa deras möjligheter att köpa insatsvaror från tredje land.

5

Svenska viktiga marknader som EU inte har avtal med

I kapitel 3 visades hur den svenska exporten och importen till/från länder utanför EU ser ut och i kapitel 4 beskrevs EU:s frihandelsavtal som är i kraft respektive vilka förhandlingar som pågår. Mot bakgrund av vad som framkommit har vi valt att titta närmre på tullstrukturen för **industri-varor** samt svensk export och import⁵⁹ rörande några länder som är svenska viktiga marknader och som EU inte har frihandelsavtal med nämligen, Kina, Ryssland, Australien, Taiwan och Nya Zeeland. Vi har även valt att inkludera Brasilien och Saudiarabien eftersom de är viktiga svenska exportmarknader.

EU har visserligen återupptagit förhandlingarna med Mercosur, en tullunion där Brasilien ingår, men förhandlingarna har gått mycket långsamt. Förhandlingarna med GCC, en tullunion mellan de så kallade Gulf-staterna där Saudiarabien ingår, är suspenderade sedan 2008 eftersom parterna är oense om hur exporttullar ska hanteras. Enligt EU:s nya handelsstrategi,⁶⁰ kommer kommissionen att begära tillstånd att få förhandla fram ett frihandelsavtal med Australien och Nya Zeeland.

I tabellerna som gäller *tullstrukturen* visas andelen tullpositioner som är tullfria eller ligger inom olika spann för bundna- respektive tillämpade MGN-tullar samt andel av importen. Uppgifter för tillämpad MGN-tull gäller år 2014 medan importvärdet är från 2013. I tabellen anges också andelen specifika tullar (Non Ad Valorem, NAV). Det innebär att tullen beräknas per enhet (t.ex. vikt, volym eller styck) eller i kombination med en procentsats. Sådana tullar brukar bli mycket höga när de omräknas till procent.

I tabellerna för *tullar och import* visas för olika produktgrupper genomsnittstull, andelen tullfria tullpositioner samt högsta nivå för bundna- och tillämpade MGN-tullar samt andel av importen och andel tullfri import.

5.1 Kina

Tullstruktur

Kina blev medlem i WTO år 2001. För industri-varor inklusive fisk låg ovägt genomsnitt för tillämpad tull på 8,6% år 2014 det vill säga något lägre än den bundna nivån (9,2%). Kina har anslutit sig till Informationsteknikavtalet (ITA) vilket innebär tullfrihet för de varor som omfattas av avtalet, bl.a. datorer, halvledare och telekommunikationsutrustning. Kina deltar även i utvidgningen av ITA som innebär att tullarna kommer att fasas ut för ytterligare 201 varor från och med juli 2016. Kina deltar också i vissa av de tullfria sektorsöverenskommelserna från Uruguayrundan (UR) gällande möbler och leksaker.

Kina har en liten andel tullfria tullpositioner som är bundna (6,5%). För knappt hälften av tullpositionerna ligger MGN-tullen mellan 5 och 10%. Kina tillämpar höga tullar på bl.a. mineraler och metaller, vissa kemikalier, viss textil, kläder samt transportmedel.

Svensk export

Den totala svenska exporten till Kina uppgick år 2015 till drygt 45 miljarder kronor vilket innebar en ökning i jämförelse med år 2014. Merparten av den svenska exporten till Kina bestod av indus-



Tabell 18: Tullstrukturen i Kina

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	6,5	18,4	47,1	14,5	12,0	1,4	0	0	0
Tillämpad tull MGN 2014	7,9	20,1	46,4	14,5	9,9	1,1	0	0	0,4
Import 2013	50,4	18,6	24,3	2,2	4,2	0,3	0	0	0

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 19: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Kina

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genom- snitt	Tullfri i %	Max	Bind- ning	Genom- snitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	11,0	6,1	23	100	10,5	5,0	23	0,5	0,3
Mineraler & metaller	8,0	5,6	50	100	7,2	9,5	50	20,8	50,6
Olja	5,0	20,0	9	100	4,5	21,1	9	14,9	87,3
Kemikalier	6,9	0,5	47	100	6,5	1,5	47	11,0	0,7
Trä, papper, etc.	5,0	22,3	20	100	4,3	36,2	20	2,6	86,0
Textil	9,8	0,2	38	100	9,5	0	38	1,4	0
Kläder	16,1	0	25	100	16,0	0	25	0,3	0
Läder & skor etc.	13,7	0,6	25	100	12,8	0,6	25	1,6	0,5
Icke-elektriska maskiner	8,5	7,8	35	100	7,8	9,6	35	8,6	36,3
Elektriska maskiner	9,0	25,3	35	100	8,1	24,7	35	19,7	86,4
Transportmedel	11,4	0,8	45	100	11,3	0,8	45	5,9	0
Andra tillverkade varor	12,2	15,1	35	100	11,6	10,4	35	6,2	17,6

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

trivaror. Kinas andel av den svenska exporten av industrivaror till tredjeland uppgick år 2015 till 9,5% vilket innebär att Kina var Sveriges tredje största exportmarknad. Exporten bestod främst av maskiner och apparater, läkemedel, motorfordon, järn och stål samt papper och papp.

Tabell 20: Svensk export till Kina värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	39 374	44 670
Jordbruksvaror	481	505
Totalt	39 855	45 175

Källa: SCB

Svensk import

Den totala svenska importen från Kina uppgick år 2015 till drygt 69 miljarder kronor vilket var en ökning i jämförelse med år 2014. Kinas andel av den totala svenska importen av industrivaror från tredjeland uppgick år 2015 till 20,7%. Importen från Kina år 2015 bestod främst av industrivaror bl.a. maskiner och apparater, t.ex. telekommunikationsutrustning, kläder samt möbler.

Tabell 21: Svensk import från Kina värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	59 052	68 731
Jordbruksvaror	491	599
Totalt	59 543	69 330

Källa: SCB

5.2 Ryssland

Tullstruktur

Ryssland har i sin WTO-anslutning bundit alla sina tullar. För industrivaror inklusive fisk var det

ovägda genomsnittet för tillämpad tull 7,9% för år 2014 vilket är högre jämfört med den slutliga bundna tullen (7,1%). Förklaringen är att Ryssland håller på att sänka sina tullar stegvis till den slutliga bundna tullen till följd av att landet blev WTO-medlem så sent som år 2012. Ryssland tillämpar specifika tullar (NAV-tullar) för 7,4% av de tillämpade tullarna, till exempel för fisk och fiskeriprodukter, trä och papper viss textil och elektriska maskiner. Specifika tullar brukar bli höga när de omräknas när de omräknas till procent.

Ryssland har höga tillämpade tullar (dvs. 15% eller högre) på alla områden, till exempel fisk, teko, trä och papper men med undantag av olja. När Ryssland har genomfört alla sina åtaganden innebär det att tullarna kommer att sänkas till de bundna tullnivåerna. Det kommer att bl.a. att innebära lägre tullar på kemivaror, textil- och konfektionsvaror, läder och skor. Ryssland har också anslutit sig till ITA vilket innebär att bl.a. datorer, halvledare och viss telekommunikationsutrustning kommer att bli tullfri vid import i Ryssland. Däremot har Ryssland inte gjort något åtagande gällande utvidgningen av ITA vilket hade varit önskvärt.

Tabell 22: Tullstrukturen i Ryssland

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	3,4	50,9	30,7	14,1	0,8	0	0	0	7,0
Tillämpad tull MGN 2014	15,1	35,2	22,5	18,9	8,0	0,2	0	0	7,4
Import 2013	28,7	24,1	20,4	13,7	12,1	0,9	0,1	0,1	8,3

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 23: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Ryssland

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Bindning	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	7,7	0	120	100	9,9	0,9	112	1,1	2,3
Mineraler & metaller	8,0	0,1	20	100	8,8	6,9	20	10,1	9,9
Olja	5,0	0	5	100	4,3	13,1	5	0,6	0,0
Kemikalier	5,2	0,4	10	100	5,7	8,6	18	14,0	10,4
Trä, papper, etc.	8,0	5,0	17	100	11,4	6,5	49	3,3	9,5
Textil	7,8	0	19	100	9,9	0,9	24	2,2	2,2
Kläder	9,1	0	24	100	11,5	0	29	2,9	0
Läder & skor etc.	6,4	0	15	100	7,5	9,8	37	3,3	6,6
Icke-elektriska maskiner	5,8	7,9	15	100	3,2	65,7	19	18,5	67,4
Elektriska maskiner	6,2	23,3	17	100	6,4	27,4	29	11,2	39,5
Transportmedel	8,9	2,5	20	100	9,2	18,1	25	14,5	21,4
Andra tillverkade varor	8,4	7,9	20	100	9,4	18,1	20	5,1	36,0

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Svensk export

Den svenska exporten till Ryssland uppgick år 2015 till nästan 14,7 miljarder kronor vilket innebar en rejäl minskning i jämförelse med år 2014. Rysslands andel av den totala svenska exporten till tredjeland av industrivaror uppgick år 2015 till 3,0%. Den svenska exporten bestod främst av maskiner och apparater, (bl.a. apparater och annan utrustning för telekommunikation) produkter från kemiska och närstående industrier (bl.a. plaster i obearbetad form) samt transportmedel.

Tabell 24: Svensk export till Ryssland värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	21 185	14 060
Jordbruksvaror	892	631
Totalt	22 077	14 691

Källa: SCB

Svensk import

Den svenska importen från Ryssland uppgick år 2015 till drygt 39 miljarder kronor vilket innebar en kraftig minskning i jämförelse med år 2014.

Rysslands andel av den totala svenska importen av industrivaror från tredjeland uppgick år 2015 till 11,7%. Importen bestod i huvudsak av råolja och raffinerade mineraloljeprodukter samt anrikat uran.

Tabell 25: Svensk import från Ryssland värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	55 802	38 940
Jordbruksvaror	629	408
Totalt	56 431	39 348

Källa: SCB

5.3 Brasilien

Tullstruktur

Brasilien har bundit 100% av sina tullar vid en nivå av 35% så kallad takbindning med några få undantag. För industrivaror inklusive fisk var det ovägda genomsnittet för tillämpad tull 14,1% för år 2014 och Brasilien tillämpade tullfrihet för 5,6% av de tillämpade tullarna. Brasilien deltar inte i ITA.

Tabell 26: Tullstrukturen i Brasilien

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	0,7	0,1	0,6	2,1	23,7	72,7	0	0	0
Tillämpad tull MGN 2014	5,6	14,4	12,7	27,5	25,8	14,0	0	0	0
Import 2013	33,5	7,6	6,8	23,6	19,9	8,6	0	0	0

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 27: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Brasilien

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Bindning	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	33,6	3,8	35	100	10,3	4,6	32	0,6	17,9
Mineraler & metaller	32,9	0,6	35	100	10,0	7,2	35	16,4	53,6
Olja	35,0	0	35	100	0,1	97,2	6	14,3	99,7
Kemikalier	21,1	0,4	35	100	8,2	1,6	18	15,7	10,8
Trä, papper, etc.	28,4	2,6	35	100	10,6	3,6	18	1,3	14,2
Textil	34,8	0	35	100	23,3	0	35	2,3	0
Kläder	35,0	0	35	100	34,9	0	35	1,0	0
Läder & skor etc.	34,6	0	35	100	16,0	0,8	35	2,3	0,3
Icke-elektriska maskiner	32,4	0,4	35	100	12,9	12,2	35	14,8	18,5
Elektriska maskiner	31,9	2,6	35	100	14,1	12,6	25	11,7	19,2
Transportmedel	33,1	0	35	100	18,6	10,7	35	10,9	11,5
Andra tillverkade varor	33,0	0,8	35	100	15,2	9,7	35	4,1	17,2

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Svensk export

Den svenska exporten till Brasilien uppgick år 2015 till drygt 7 miljarder kronor vilket innebar en minskning i jämförelse med år 2014. Brasiliens andel av den totala svenska exporten av industrivaror till tredjeland uppgick år 2015 till 1,5%. Exporten bestod främst av verkstadsprodukter samt läkemedel.

Tabell 28: Svensk export till Brasilien värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	9 008	7 164
Jordbruksvaror	146	120
Totalt	9 154	7 284

Källa: SCB

Svensk import

Den svenska importen från Brasilien uppgick år 2015 till 3,7 miljarder kronor vilket innebar en ökning i jämförelse med år 2014. Brasiliens andel av den totala svenska importen av industrivaror från tredjeland uppgick år 2015 till 1,1%. Importen av jordbruksvaror från Brasilien bestod i huvudsak av kaffe, kött samt varor av kött medan importen

av industrivaror främst bestod av kopparmalm, pappersmassa samt verkstadsprodukter.

Tabell 29: Svensk import från Brasilien värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	2 628	3 739
Jordbruksvaror	1 548	1 462
Totalt	4 176	5 201

Källa: SCB

5.4 Saudiarabien

Tullstruktur

Saudiarabien har bundit alla sina tullar. Den tillämpade tullen, ovägt genomsnitt var 5,0% år 2014, vilket är en ökning jämfört med år 2013 (4,6%). Den bundna tullen är dock högre, 10,5%. Den tillämpade tullen hamnar främst i spannet större än 0 men inte större än 5%.

Saudiarabien har också anslutit sig till ITA vilket innebär att de varor som ingår i avtalet bl.a. datorer, halvledare och viss telekommunikationsutrustning är tullfria. Saudiarabien deltar där- emot inte i utvidgningen av ITA.

Tabell 30: Tullstrukturen i Saudiarabien

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	8,1	5,2	32,6	53,7	0,4	0	0	0	0,1
Tillämpad tull MGN 2014	8,2	85,2	2,1	4,0	0,2	0	0	0	0,4
Import 2013	19,1	80,9	0	0	0	0	0	0	0

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 31: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Saudiarabien

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genom- snitt	Tullfri i %	Max	Bind- ning	Genom- snitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	10,6	0	15	100	3,6	28,6	5	0,4	37,4
Mineraler & metaller	13,1	2,0	20	100	5,3	2,3	15	18,5	14,9
Olja	6,1	0	10	100	5,3	0	10	1,1	0
Kemikalier	5,4	11,4	15	100	4,6	11,0	7	9,9	39,3
Trä, papper, etc.	9,0	1,0	20	100	6,3	5,1	20	3,1	3,1
Textil	14,1	0,2	15	100	5,7	0,2	15	1,6	2,8
Kläder	11,1	0	15	100	5,1	0	12	1,9	0
Läder & skor etc.	12,4	4,7	15	100	6,0	0	15	1,9	0
Icke-elektriska maskiner	10,5	16,4	15	100	4,7	9,7	15	16,2	13,3
Elektriska maskiner	8,2	35,5	15	100	4,1	26,3	15	10,5	51,5
Transportmedel	10,8	4,2	15	100	4,6	19,3	15	16,7	7,2
Andra tillverkade varor	10,9	12,7	15	100	4,7	8,6	15	3,8	16,4

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Svensk export

Den svenska exporten till Saudiarabien uppgick år 2015 till drygt 10,5 miljarder kronor vilket innebar en minskning i jämförelse med år 2014. Saudiarabiens andel av den totala svenska exporten av industrivaror till tredjeland uppgick år 2015 till 2,2%. Exporten bestod främst av verkstadsprodukter, läkemedel samt papper och papp.

Tabell 32: Svensk export till Saudiarabien värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	11 153	10 432
Jordbruksvaror	76	72
Totalt	11 229	10 504

Källa: SCB

Svensk import

Den svenska importen från Saudiarabien uppgick år 2015 till drygt 1 miljard kronor vilket innebar en ökning i jämförelse med år 2014. Den svenska importen från Saudiarabien hamnar dock utanför "20 i topp-listan". Importen bestod i huvudsak av obearbetad plast samt råolja.

Tabell 33: Svensk import från Saudiarabien värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	939	1 034
Jordbruksvaror	5	8
Totalt	944	1 042

Källa: SCB

5.5 Australien

Tullstruktur

Australien har bundit 96,6% av sina industrivarutullar. Det innebär att Australien har möjlighet att höja de obundna tullarna till vilken nivå som helst när man anser att det finns behov av det utan att behöva betala kompensation. Australien har valt att ha obundna tullar inom flera olika sektorer, till exempel för textil och kläder men även för maskiner.

För industrivaror inklusive fisk var det ovägd genomsnittet för tillämpad tull 3,0% för år 2014. Australien tillämpade nolltullar för nästan 46 procent av tullarna och för nästan hälften av tullarna tillämpades en tull som inte översteg 5%.

Tabell 34: Tullstrukturen i Australien

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	18,8	18,3	27,3	17,4	7,7	4,7	2,4	0	0,2
Tillämpad tull MGN 2014	45,9	49,5	4,5	0	0	0	0	0	0,0
Import 2013	49,5	47,6	2,8	0	0	0	0	0	0,1

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 35: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Australien

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Bindning	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	0,6	79,4	10	100	0,0	99,6	5	0,7	84,0
Mineraler & metaller	6,7	21,9	45	97,7	2,7	45,4	5	12,1	49,3
Olja	0,0	100	0	100	0,0	100	0	16,1	100
Kemikalier	9,1	8,5	55	100	1,8	63,7	10	10,3	56,8
Trä, papper, etc.	6,9	26,2	25	100	3,3	33,4	5	3,5	16,5
Textil	18,2	13,4	55	90,0	4,3	16,2	10	1,8	11,3
Kläder	41,4	6,7	55	94,1	8,8	8,1	10	2,7	2,7
Läder & skor etc.	15,2	9,9	55	85,5	4,2	17,0	10	2,6	2,6
Icke-elektriska maskiner	8,5	17,3	50	95,8	2,9	43,0	5	15,2	44,2
Elektriska maskiner	11,0	26,1	45	98,4	2,9	41,8	5	9,5	55,1
Transportmedel	12,5	10,2	40	99,2	5,0	34	153	14,0	7,6
Andra tillverkade varor	6,1	33,0	40	98,4	1,3	73,1	5	6,3	69,6

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Australien tillämpar alltså nolltullar för en stor andel varor men har t.ex. mycket höga tullar på vissa begagnade personbilar (5% fob + 12 000 AUD/enhet).⁶¹ En begagnad personbil vars värde är 10 000 AUD importeras till Australien. Det innebär att importören ska betala $10\,000 \times 5\% = 500$ AUD + den specifika tullsatsen på 12 000 AUD, dvs totalt 12 500 AUD vid import. Då är inte andra eventuella skatter och avgifter inkluderade i exemplet. Det kan finnas olika skäl till varför Australien har valt en hög tullsats för begagnade personbilar, till exempel för att förhindra import av dessa och/eller säkerställa tullintäkten.

Australien tillämpar en betydligt lägre tull jämfört med sina bundna tullar. Australien har också anslutit sig till ITA och även till utvidgningen av ITA.

Svensk export

Den svenska exporten till Australien uppgick år 2015 till nästan 12 miljarder kronor vilket innebar en ökning i jämförelse med år 2014. Australiens andel av den totala svenska exporten av industrivaror till tredjeland uppgick år 2015 till 2,4%. Exporten bestod främst av läkemedel, olika slag av maskiner och apparater (t.ex. utrustning för telekommunikation) samt delar och tillbehör till motorfordon.

Tabell 36: Svensk export till Australien värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	10 743	11 491
Jordbruksvaror	351	453
Totalt	11 094	11 944

Källa: SCB

Svensk import

Den svenska importen från Australien uppgick år 2015 till nästan 2,1 miljarder kronor vilket innebar en liten ökning i jämförelse med år 2014. Australiens andel av den totala svenska importen av industrivaror från tredjeland uppgick år 2015 till 0,6%. Importen bestod i huvudsak av bituminös kol, nickel samt verkstadsprodukter.

Tabell 37: Svensk import från Australien värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	1 857	1 879
Jordbruksvaror	230	220
Totalt	2 087	2 099

Källa: SCB



5.6 Taiwan

Tullstruktur

Taiwan har bundit alla sina tullar. Den bundna tullen, ovägt genomsnitt var 4,7% år 2014 jämfört med den tillämpade tullen som var 4,8%. Taiwan har mycket höga tullar på fisk och fiskeriprodukter både för bundna och tillämpade tullar. Taiwan använder sig av minimitullar per kilo för viss fisk vilket motsvarar en tillämpad tull på 166%. Taiwan tillämpar nolltullar främst för papper och trä men även för mineraler och metaller. Taiwan deltar i ITA och utvidgningen av ITA samt även merparten av de tullfria sektorsöverenskommelserna från UR.⁶²

Svensk export

Den svenska exporten till Taiwan uppgick år 2015 till drygt 3,7 miljarder kronor vilket innebar en ökning i jämförelse med år 2014. Den svenska exporten till Taiwan är inte så omfattande och hamnar därför utanför "20 i topp-listan". Exporten bestod främst av verkstadsprodukter, kemivaror inklusive läkemedel samt järn och stål.

Tabell 40: Svensk export till Taiwan värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	3 518	3 681
Jordbruksvaror	66	76
Totalt	3 584	3 757

Källa: SCB

Svensk import

Den svenska importen från Taiwan uppgick år 2015 till drygt 6,2 miljarder kronor vilket innebar en liten ökning i jämförelse med år 2014. Taiwan återfinns på "20 i topp-listan" när det gäller importen. Taiwans andel av den totala svenska importen av industrivaror från tredjeländ uppgick år 2015 till 1,9%. Importen bestod i huvudsak av verkstadsprodukter t.ex. arbeten i metall, telekommunikationsutrustning samt cyklar.

Tabell 41: Svensk import från Taiwan värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	5 946	6 245
Jordbruksvaror	16	29
Totalt	5 962	6 274

Källa: SCB

Tabell 38: Tullstrukturen i Taiwan

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	30,4	39,6	20,4	7,5	1,6	0,4	0	0	0,3
Tillämpad tull MGN 2014	31,1	39,0	18,8	7,4	3,2	0,5	0	0	0,3
Import 2013	74,9	18,5	3,8	1,1	1,6	0	0	0	0,1

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 39: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Taiwan

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Bindning	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	18,7	4,8	197	100	19,2	3,8	166	0,4	20,5
Mineraler & metaller	3,0	52,5	13	100	2,7	56,6	13	20,4	86,9
Olja	5,0	8,3	10	100	2,1	44,9	5	19,2	96,9
Kemikalier	2,9	25,6	20	100	2,8	26,4	20	14,0	43,3
Trä, papper, etc.	0,4	94,3	13	100	0,4	94,3	13	1,8	95,0
Textil	7,5	3,1	13	100	7,4	3,1	13	0,9	2,4
Kläder	11,7	0	12	100	11,6	0,2	12	0,6	0
Läder & skor etc.	5,6	13,3	10	100	5,2	13,9	10	1,0	20,8
Icke-elektriska maskiner	3,7	25,6	20	100	3,1	25,8	18	10,9	65,0
Elektriska maskiner	4,3	26,1	15	100	4,0	26,8	15	18,3	85,6
Transportmedel	7,9	26,5	30	100	7,4	27,7	30	3,0	21,3
Andra tillverkade varor	3,3	32,4	14	100	3,2	33,6	14	5,1	73,7

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

5.7 Nya Zeeland

Tullstruktur

Nya Zeeland har bundit alla sina tullar. Den bundna tullen, ovägt genomsnitt var 10,9% år 2014 jämfört med den tillämpade tullen som var betydligt lägre, 2,2%. Nya Zeeland har mycket höga bundna tullar på kemikalier, kläder och transportmedel men tillämpar betydligt lägre tullar. Andelen tullfria varor är störst för fisk och fiskeriprodukter samt olja. Nya Zeeland har också anslutit sig till ITA och till utvidgningen av ITA.

Svensk export

Den svenska exporten till Nya Zeeland uppgick år 2015 till nästan 1,3 miljarder kronor vilket innebar en liten ökning i jämförelse med år 2014. Den svenska exporten till Nya Zeeland är inte så omfattande och hamnar därför utanför ”20 i topp-listan”. Exporten bestod främst av verkstadsprodukter, kemiska produkter inklusive läkemedel samt papper och papp.

Tabell 44: Svensk export till Nya Zeeland värde i miljoner SEK

Export	2014	2015
Industrivaror	1 132	1 172
Jordbruksvaror	141	124
Totalt	1 273	1 296

Källa: SCB

Svensk import

Den svenska importen från Nya Zeeland uppgick år 2015 till 426 miljoner kronor vilket innebar en ökning i jämförelse med år 2014. Importen av jordbruksvaror ökade men däremot minskade importen av industrivaror från Nya Zeeland. Den svenska importen från Nya Zeeland är inte så omfattande och hamnar därför utanför ”20 i topp-listan”. Importen bestod i huvudsak av kött, frukt och vin samt verkstadsprodukter.

Tabell 45: Svensk import från Nya Zeeland värde i miljoner SEK

Import	2014	2015
Industrivaror	87	81
Jordbruksvaror	304	345
Totalt	391	426

Källa: SCB

Tabell 42: Tullstruktur i Nya Zeeland

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	46,3	7,3	8,9	3,1	21,7	11,7	0,4	0,2	3,7
Tillämpad tull MGN 2014	62,5	31,3	5,7	0	0	0	0	0	0,5
Import 2013	28,5	28,5	4,3	0	0	0	0	0	0,4

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 43: Tullar och importandel för olika produktgrupper i Nya Zeeland

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Bindning	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	1,3	90,1	22	100	0,4	92,6	5	0,4	75,3
Mineraler & metaller	8,6	46,7	45	100	1,8	64,4	10	8,6	51,4
Olja	1,3	92,6	27	100	0,5	90,2	5	16,8	99,6
Kemikalier	4,5	72,6	660	100	0,8	84,3	10	11,1	61,7
Trä, papper, etc.	5,0	70,2	35	100	1,3	74,9	10	4,2	68,7
Textil	10,8	34,8	45	100	1,9	66,7	45	2,3	28,1
Kläder	42,7	0,2	226	100	9,7	1,3	10	3,0	6,4
Läder & skor etc.	15,8	25,7	45	100	3,1	47,8	10	2,1	24,3
Icke-elektriska maskiner	15,2	26,9	35	100	3,0	39,8	5	12,8	50,4
Elektriska maskiner	12,1	39,5	45	100	2,6	46,6	10	7,4	59,7
Transportmedel	15,9	33,3	55	100	3,2	43,1	10	14,8	87,5
Andra tillverkade varor	9,8	42,9	43	100	1,7	64,9	10	5,7	59,5

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

5.8 EU:s tullstruktur

EU har bundit alla sina tullar på industrivaror. Den ovägda tillämpade genomsnittstullen var 4,2% år 2014 vilket är något högre än den bundna tullen på 3,9%.⁶³ Höga tullar finns i EU på textil, kläder, viss konsumentelektronik, motorfordon samt fisk och fiskeprodukter. EU deltar i samtliga sektorsöverenskommelser⁶⁴ från UR och är också ansluten till ITA samt utvidgningen av ITA. Detta innebär att de varor som ingår i ITA och i sektorsöverenskommelserna är tullfria vid import i EU med undantag för kemiska produkter där tullarna är harmoniserade på 0%, 5,5% eller 6,5%.

5.9 Sammanfattning kapitel 5

Den svenska exporten till Kina, Ryssland, Australien, Brasilien, Saudiarabien, Taiwan och Nya Zeeland bestod främst av industrivaror under perioden 2014-2015. Även den svenska importen från dessa länder under samma period bestod främst av industrivaror med undantag av importen från Nya Zeeland där importen av jordbruksvaror var större än importen av industrivaror.

Tabell 46: Tullstruktur i EU

Industrivaror %	Tullfri	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100	NAV %
Bunden tull (FBR)	28,4	37,1	26,6	6,9	0,9	0	0	0	0,6
Tillämpad tull MGN 2014	26,5	37,5	27,1	7,3	1,5	0,1	0	0	0,6
Import 2013	60,7	22,1	10,6	5,5	1,0	0	0	0	0,5

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Tabell 47: Tullar och importandel för olika produktgrupper i EU

	Bunden tull (FBR)				MGN Tillämpad tull			Import	
	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Bindning	Genomsnitt	Tullfri i %	Max	Andel i %	Tullfri i %
Fisk och fisk- produkter	11,0	12,0	26	100	12,0	8,2	26	1,3	5,8
Mineraler & metaller	2,0	49,5	12	100	2,0	50,2	12	15,5	71,6
Olja	2,0	50,0	5	100	2,5	33,7	5	25,1	94,8
Kemikalier	4,6	20,0	7	100	4,5	22,5	13	9,9	47,0
Trä, papper, etc.	0,9	84,1	10	100	0,9	81,1	10	2,3	85,7
Textil	6,5	3,4	12	100	6,5	2,1	12	2,2	2,2
Kläder	11,5	0	12	100	11,4	0,3	12	4,3	0,4
Läder & skor etc.	4,2	27,8	17	100	4,1	26,3	17	2,5	16,8
Icke-elektriska maskiner	1,7	26,5	10	100	1,9	21,3	10	10,2	53,4
Elektriska maskiner	2,4	31,5	14	100	2,8	20,8	14	10,4	56,0
Transportmedel	4,1	15,7	22	100	4,3	12,8	22	4,0	12,6
Andra tillverkade varor	2,5	25,7	14	100	2,6	20,9	14	5,8	50,6

Källa: WTO World Tariff Profiles 2015

Det kan konstateras att tullstrukturen för länderna i det här avsnittet skiljer sig åt. Australien har *obundna tullar* och höga bundna tullar men tillämpar betydligt lägre tullar. Även Nya Zeeland och Taiwan har höga bundna tullar men tillämpar betydligt lägre tullar. Taiwan har dock mycket höga tillämpade tullar för viss fisk (166%).

Brasilien har höga bundna tullar men använder sig av takbindning på 35% med några få undantag. Den genomsnittliga tullnivån 14,1% vilket är betydligt högre jämfört med de andra länderna som beskrivs i det här kapitlet.

Rysslands tillämpade tullar är högre (7,9%) än de bundna tullarna (7,1%). Förklaringen är att många av Rysslands tullar ska trappas ned under ett par års tid till följd av landets anslutning till WTO, tills man når den slutliga bundna tullnivån. Ryssland har flest andel specifika tullar (NAV).

Kina har en liten skillnad mellan de bundna tullarna (9,2%) jämfört med de tillämpade (8,6%). Kina tillämpar dock höga maxtullar för alla sektorer utom för olja.

Saudiarabien har höjt vissa tillämpade tullar under 2014, vilket har lett till att den genomsnittliga tillämpade tullen har ökat från 4,6% (2013) till 5% (2014). Saudiarabien har möjlighet att höja sina tullar ytterligare, upp till den bundna nivån, (10,5%).

6

Företagens erfarenheter

Kapitlet syftar till att belysa olika faktorer som visar att tullar fortfarande är ett problem för företagen. Resonemang förs om varför frihandelsavtalen inte räcker till, varför det är problem med vissa former av tullåttnader och varför tull på insatsvaror ställer till problem i globala värdekedjor.

I vår utredning vill vi avliva en myt, nämligen att om det finns ett frihandelsavtal på plats så är tullproblemet löst. Svenska företag kan inte alltid utnyttja frihandelsavtalen och det kan finnas flera orsaker till att tull fortsatt måste betalas. Därför har vi valt att intervjua några företag i Sverige för att få deras bild av verkligheten.

Som vi har sett i kapitel 1-5 har många länder fortfarande kvar höga tullar på industrivaror trots att tullnivåerna sänkts genom multilaterala förhandlingsrundor sedan GATT bildades 1947. Även EU har kvar höga tullar på bland annat fisk, skor, konsumentelektronik och motorfordon. Dessutom har EU tullar på många viktiga insatsvaror. År 2015 betalade företagen 6,1 miljarder kronor i tull⁶⁵ vid import till Sverige. Många svenska företag väljer att importera sina varor i Rotterdam eller på någon annan plats i EU (än i Sverige) och tullintäkterna för importen återfinns då inte i den svenska statistiken. Tullkostnaderna för svenska företag är därför troligtvis ännu mer omfattande än vad statistiken visar. Trots tullsänkningar genom WTO, liberalisering genom frihandelsavtal och olika system för tullåttnader så är tullarna fortfarande ett problem för företag i Sverige eftersom de medför kostnader som försämrar företagens konkurrenskraft.

6.1 Hur påverkas företagen?

Vi har här sammanställt de svar som framkommit vid våra intervjuer med några företag i Sverige inom olika branscher (elektronik, telekommunikation, textil och konfektion, kemi samt motorfordon). Frågorna som ställts återfinns i **bilaga 1**. Intervjuerna har skett på plats hos företagen, på kollegiet eller per telefon.

6.1.1 Företagens export och import

Överlag exporterade de intervjuade företagen varor till ett stort antal länder runt om i världen. En del företag hade import från många olika länder medan andra hade import från några begränsade länder/och eller införsel från andra EU-länder eller Turkiet för vidarebearbetning i Sverige eller i andra EU-länder. I flera fall sker tillverkningen i flera led men i olika länder, det vill säga i så kallade globala värdekedjor.

Flera företag poängterade att de vill kunna ha fortsatt produktion i Sverige.

6.1.2 Frihandelsavtal av intresse för företagen?

Vid våra intervjuer med företagen framkom att av EU:s befintliga frihandelsavtal var avtalen med Sydkorea, Sydafrika, Mexiko och Norge, av störst intresse. Flera företag lyfte även fram Turkiet.⁶⁶

När det gäller EU:s pågående frihandelsförhandlingar så ansåg företagen att följande länder vara intressanta; USA, Brasilien, Japan, Vietnam⁶⁷, Indien, Saudiarabien, Förenade Arabemiraten, Kanada⁶⁸ och Malaysia. Särskilt Brasilien ansåg flera exporterande företag var av intresse



eftersom marknaden bedöms som intressant men de höga tullarna samt icke-tariffära handels hinder utgör idag ett för stort hinder. Frihandelsavtalet med USA bedöms också som intressant till följd av att USA har mycket höga tullar på vissa varor.

Andra länder som EU inte har frihandelsavtal med men som bedömdes som intressanta var till exempel Ryssland, Kina, Taiwan, Australien samt ASEAN-länderna.

6.1.3 Företagens svårigheter med att utnyttja de olika frihandelsavtalen

Vid våra intervjuer framkom att vissa företag har svårigheter att utnyttja frihandelsavtal på grund olika orsaker som redovisas nedan.

Komplicerade ursprungsregler och administrativ börda

Flera företag tog upp svårigheterna att göra ursprungsberäkningar.

Flera företag nämnde att de har problem med att bestämma ursprung för en vara eftersom deras affärssystem inte klarar av att fastställa ursprung för varor om samma artikel importeras från flera olika ursprungsländer.

Ett annat problem som några företag tog upp var att för att kunna bestämma en varas ursprung och kunna göra en ursprungskalkyl så krävs det att varje del eller komponent har en leverantörsdeklaration. Det kan vara oerhört svårt, särskilt om företaget har flera olika underleverantörer eftersom de i sin tur måste kunna tillhandahålla en leverantörsdeklaration. Detta kan vara mycket svårt och kostsamt för underleverantörer som är småföretagare.

I vissa fall är inte säljaren (utanför EU) intresserad av att tillhandahålla leverantörsdeklarationer eftersom det medför merarbete/merkostnader.

Ett annat företag nämnde att eftersom de använder sig av globala värdekedjor så kan de inte att använda sig av ursprungsintyg.

Några företag poängterade den administrativa bördan, tid och kostnader för att få fram ursprungsintyg i vissa länder. Här påpekades också att det är vikten att exportören tillhandahåller korrekt ursprungsintyg så att inte importören drabbas i ett senare skede (vid tullrevision).

Med hänvisning till ursprungsintygen var en kommentar från ett företag att *"konstgjorda åtgärder kräver mer arbete av företagen"*.

Ett företag förklarade att vissa av deras leverantörer inte kan tillhandahålla ursprungsintyg till företag i EU; däremot kan samma leverantörer utfärda ursprungsintyg till företag inom NAFTA vilket leder till snedvriden konkurrens.

Ett företag anförde *"Tullfriheten under avtalen motiverar inte kostnaden och arbetet med att säkerställa ursprunget särskilt när varorna ingår i en komplex värdekedja. Frihandelsavtalen kan dock spela en viktig roll när det gäller icke-tariffära handelshinder som till exempel produktgodkännanden. En förutsättning är att dessa omfattas av frihandelsavtalen men så är inte alltid fallet."*

I vissa fall kan företag inte utnyttja frihandelsavtal eftersom man har valt att använda sig av en annan förmån, t.ex. aktiv förädling, vid import av insatsvara. Det beror på att företag inte kan få dubbla förmåner. Ett företag kan inte både slippa betala tull för en vara som ska förädlas i EU, för

att sedan när varan är förädlad utfärda ett ursprungsintyg som kan användas av en importör i ett annat land för att slippa betala tull vid import av den förädlade varan.

Flera företag poängterade också vikten av att använda sig av personer i det specifika landet som känner till och förstår vilka regler som gäller. En aspekt här som nämndes var kostnader för olika tullkonsulter.

Kommersiella skäl

Det kan också finnas kommersiella skäl till att frihandelsavtalen inte utnyttjas. Exportmarknadens storlek har betydelse: Även om det finns frihandelsavtal så kan marknaden anses vara för liten och därmed ointressant. En annan faktor är prisbilden, det spelar ingen roll om det finns ett frihandelsavtal på plats om inte prisbilden är rätt på den marknaden.

Även om många företag försöker hålla sig uppdaterade när det gäller de olika avtalen anser de att det är svårt att hitta all information. Ett svenskt företag som exporterar/importerar varor måste känna till EU:s alla frihandelsavtal för att kunna väga fördelar och nackdelar vid olika affärsbeslut. Om ett företag t.ex. äger en fabrik i Indien måste företaget även känna till vilka länder Indien har frihandelsavtal med och vilka regler som gäller för det specifika avtalet för att kunna fatta rätt beslut. Eftersom frihandelsavtalen har utformats under olika tidsperioder är de inte identiskt utformade och skiljer sig från land till land.

En del av företagen har etablerat egna bolag i sådana länder där tullarna och/eller andra handelshinder är för omfattande för att på så vis kunna verka på marknaden överhuvudtaget.

”Känsliga varor”

Flera företag lyfte fram att vissa varor exkluderas i frihandelsavtalen eftersom de anses vara ”känsliga” vilket gör att företagen måste betala tull för varorna trots att ett frihandelsavtal finns på plats.

Några företag undrade varför EU missgynnar förnyelsebara råvaror som insatsvaror genom att exkludera dessa i olika frihandelsavtal. Särskilt problematiskt blir det när en insatsvara importeras, till exempel bioetanol, (jordbruksvara) och som inte omfattas av frihandelsavtalen, men som används för tillverkning av till exempel olika kemikalier (industrivaror). När samma kemikalier kan importeras tullfritt till följd av olika frihandelsavtal snedvrids konkurrensen.

Tullarna försvinner men nya hinder införs

Flera företag pekade på att det inte hjälper om tullarna avskaffas genom olika frihandelsavtal om det införs nya icke-tariffära hinder.

Ett företag tog upp ett exempel där EU och dess motpart öppnat upp sina marknader genom att ta bort eller sänka tullarna till följd av ett frihandelsavtal, men därefter har EU:s motpart infört nya icke-tariffära hinder. Detta har lett till att företaget visserligen kan exportera sina varor men till betydligt högre kostnader till följd av att de måste anpassa sina varor till de nya icke-tariffära hindren.

Ett annat problem som togs upp var krav på lokalt innehåll, ”Made-in-krav”. Det finns länder som ställer krav på att vissa komponenter ska bytas ut vid import mot andra ”lokala” komponenter. På så vis tvingas tillverkaren att tillhandahålla samma produkt men med andra komponenter vilket försvårar och fördyrar tillverkningsprocessen. Ju flera marknader som ställer den här typen av krav, desto svårare blir det för tillverkaren. Just kravet på ”lokalt innehåll” innebär att företag måste ta ställning om de ska etablera sig i landet för att få möjlighet att kunna verka på marknaden överhuvudtaget.

Översyn av frihandelsavtalen

En annan fråga som lyftes av vissa företag var bl.a. ländernas bristande efterlevnad när det gäller översyn av avtalen.

6.1.4 Har företagen intresse av multilaterala tullförhandlingar?

Vid våra intervjuer framkom att företagen var intresserade av de tullförhandlingar som pågår inom ramen för WTO, multilaterala och plurilaterala (ITA). Det visade sig dock att endast några företag följer förhandlingarna kontinuerligt. Några enstaka företag kände inte till tullförhandlingarna i WTO överhuvudtaget.

Flera företag ansåg att multilaterala tullsänkningar inom ramen för WTO är att föredra eftersom de då skulle slippa all hantering gällande ursprungsbevis.

Några företag hade önskemål om att fler länder ska delta i ITA. Ett företag ansåg att det vore bra om så många tullar som möjligt togs bort särskilt sådana tullar där tullsatsen var lägre än 5%.

”ITA – Frihandel på riktigt, utan krångliga ursprungsintyg” – konstaterande från ett företag.

Ett företag var bekymrat över EGA (miljövaruförhandlingarna) eftersom de ansåg att det

finns en risk att den cementerar viss teknologi och att hänsyn inte tas till ny ännu bättre teknologi vilket i sin tur kan leda till snedvriden konkurrens.

6.2 Varför räcker inte frihandelsavtalen?

Först och främst måste varorna ifråga omfattas av avtalet dessutom måste de ursprungsregler som gäller i avtalet vara uppfyllda för att tullfrihet ska kunna medges. Det förekommer att varor inte omfattas av frihandelsavtal eftersom länderna kan välja att undanta vissa varor som de anser vara känsliga. Det är därför viktigt att merparten av varorna inkluderas i ett frihandelsavtal så att företagen kan dra nytta av frihandelsavtalen och därmed slipper betala tull.

6.2.1 Information från andra företag än de som har intervjuats för den här studien

Kollegiet har i tidigare rapporter beskrivit studier som gjorts om konsekvenserna av ursprungsreglernas utformning och dragit slutsatsen att ursprungsreglerna i EU:s frihandelsavtal ofta är onödigt restriktiva i förhållande till sitt syfte och inte anpassade till dagens produktionsmönster med en fragmenterad tillverkning i globala produktionsnätverk. Detta kan leda till att företagen inte kan dra full nytta av tullförmånerna i frihandelsavtalen.⁶⁹

Ursprungsreglerna har visat sig svåra att reformera i takt med utvecklingen av och diversifieringen av produktionsmetoderna i industrin. Ett exempel på en sektor som har strikta ursprungsregler är textil och konfektion. Vi har tidigare fått information från företrädare (det vill säga andra företag än de som vi nu har genomfört intervjuer med) för den del av tekoindustrin som verkar högt upp i värdekedjan och använder sig av nya högteknologiska produktionsmetoder har i olika sammanhang påtalat att det är svårt för dem att dra nytta av frihandelsavtalen på grund av de begränsade möjligheterna att använda sig av importerat tyg eller förlägga klädsömnaden till ett annat land. Dessa företag tillför ett högt värde till slutprodukten, men menar att ursprungsreglerna inte tar hänsyn till detta. Enligt ursprungsreglerna är det de traditionella tillverkningsmomenten, som t.ex. vävning och klädsömnad, som är ursprungsgrundande. En liberalisering av dessa regler anses

dock känslig för den traditionella delen av europeisk textilindustri, så som väverier.

Andra företagskontakter har påtalat svårigheter som kan uppstå när regelsystemen är alltför komplexa och svåra att tolka och tillämpa. Ett företag med omfattande handel i Europa-Medelhavsområdet har beskrivit att de har svårt att utnyttja frihandelsavtalen i frihandelszonen pan-Euro-Med, på grund av att regelverket är så komplext.

I Europa-Medelhavsområdet är de olika frihandelsavtalen sammanlänkade genom identiska ursprungsregler, vilket möjliggör s.k. *kumulation*. Det innebär att länder som är bundna av avtalen kan använda varandras insatsvaror som om de vore deras egna, förutsatt att de uppfyller de gemensamma ursprungsreglerna. Ett särskilt ursprungsintyg infördes för handeln enligt de gemensamma ursprungsreglerna i kumulationszonen. Parallellt med dessa gemensamma regler finns bilaterala ursprungsregler med respektive land i zonen, vilka i vissa fall skiljer sig från de gemensamma reglerna. De företag som vill utnyttja tullfriheten i handeln mellan de berörda länderna måste nu välja mellan två olika ursprungsintyg, för att visa vilket av regelverken företaget har tillämpat.

Det företag vi talat med menade att regelverket för kumulation, samt situationen med två olika ursprungsintyg var så komplex att det var svårt att förstå hur reglerna skulle tolkas. Dels var det svårt att förstå i vilka specifika transaktioner de faktiskt hade utnyttjat kumulation, dels var det svårt att förstå i vilka transaktioner de två olika ursprungsintygen skulle användas. Vidare upplevde företaget att olika myndigheter och organisationer tolkade reglerna olika och att det var svårt att få svar på frågor om regelverket. För att företaget skulle kunna utnyttja tullnedsättningen krävdes inte bara att de själva hade tolkat regelverket riktigt, utan också att alla underleverantörer i flera led, samt tullverken i alla berörda länder, hade förstått regelverket och utfärdat rätt typ av ursprungsbevis. För att kunna utfärda rätt typ av ursprungsbevis måste underleverantören av en insatsvara också känna till slutdestinationen för den färdiga vara som insatsvaran skulle användas i. I situationer när det var oklart om varorna uppfyllde ursprungsreglerna föredrog företaget att betala tull istället för att chansa på att de uppfyllde reglerna för förmånsbehandling. Detta för att undvika att få betala tull i efterhand i samband med en eventuell tullrevision.

Det är värt att notera att det avancerade kumulationssystem som byggts upp i Europa-Medelhavsområdet samtidigt ofta framhålls som ett sätt att underlätta användningen av frihandelsavtal. Genom att öka möjligheterna att använda tullfria insatsvaror inom frihandelsområdet minskar de negativa konsekvenserna av ursprungsreglernas strikta begränsningar av insatsvaror från tredje land. Samtidigt minskar förutsättningarna att dra nytta av avtalen när de utökade förmånerna är förknippade med ett administrativt system som är ännu mer komplext än i vanliga frihandelsavtal. För att kumulationssystem ska vara användbara i praktiken krävs alltså att reglerna är enkla och tydliga att tolka. Osäkerheten om vad som gäller kan i sig vara tillräcklig för att företag istället ska välja att betala full tullsats för varorna.

Ett annat företag vi har varit i kontakt med har som uttalad policy att aldrig använda sig av några frihandelsavtal. De anser inte att förmånerna är värda kostnaden, utan betalar alltid tull för varorna.

I en av kollegiets tidigare studier⁷⁰ var det ett företag som menade att *"utanför EU är det alltid tullen som är det mest problematiska"* eftersom tullar höjer priserna på de varor som e-handlare säljer och minskar på så vis deras konkurrenskraft. I studien påpekas dock att tullkostnader troligen inte är ett större problem för e-handel än för traditionell handel. Av studien framgår dock att när det gäller e-handel returneras många varor vilket även kan medföra ytterligare tullkostnader.

Kollegiet har tidigare mött företagare som har påpekat att de inte betalar "genomsnittstull" utan den verkliga tillämpade tullen vid import. Det vill säga, det hjälper inte om EU har en låg genomsnittstull (4,2% för industrivaror) när den tillämpade tullen kan vara betydligt högre beroende på vilken vara som importeras. Exempelvis är tullen på viss fisk 22%, på skor 17%, på elektriska apparater 14% samt på kläder 12%.

6.2.2 Andra faktorer som kan påverka handeln

En förklaring till att en del företag inte utnyttjar tullfrihet genom olika frihandelsavtalen kan bero på att de inte känner till att möjligheten finns under förutsättning att de gällande ursprungsreglerna uppfylls.

Vid våra intervjuer framkom också att det finns ett stort antal andra faktorer utöver liberalisering genom frihandelsavtal som kan ha effekt på handeln. Exempel på faktorer som kan påverka

handeln är: avståndet till och storleken på marknaden, utbudet, priset och kvalitén på de produkter som erbjuds i förhållande till andra konkurrenter på marknaden, valutakurser, kostnader för rembursar samt andra bankproblem, skattelagstiftning och exportfrämjande åtgärder men även affärsrelationer och språk. Andra icke-tariffära hinder har också stor betydelse till exempel lokalt innehåll och byråkrati. Dessa faktorer har dock inte analyserats i denna utredning.

6.2.3 Vilka utmaningar och svårigheter ser företag i andra länder?

Det är inte bara företag i Sverige som anser att ursprungsregler i olika frihandelsavtal är komplexa. Detta framkom vid en undersökning som gjordes år 2015 av Thomson Reuters och KPMG International.⁷¹ De fick in 446 svar från 11 olika länder, Argentina, Brasilien, Chile, Colombia, Indien, Japan, Kina, Mexiko, Peru, Sydkorea samt USA.

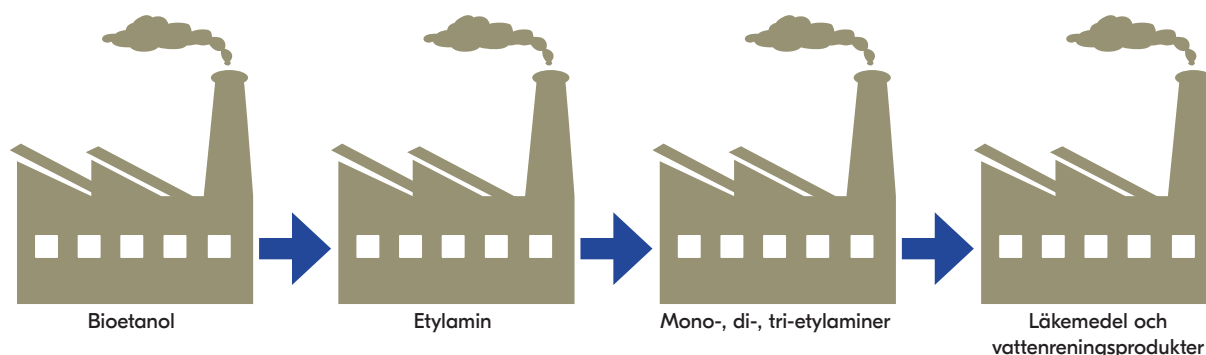
Av de svarande pekade 79 procent ut ursprungsreglernas komplexitet och utmaningen att få fram rätt dokumentation från säljare som de största utmaningarna vid användandet av frihandelsavtal vid import eller export. Andra utmaningar som pekades ut var bristande kunskap hos de anställda och svårigheter med att uppfylla reglerna. Andra ansåg att fördelarna med frihandelsavtalen inte kompenserade vare sig risker eller insatser.

I undersökningen konstaterades att frihandelsavtalen var underutnyttjade. 25 procent svarande att man inte använde frihandelsavtal överhuvudtaget medan 36 procent använde 1-2 frihandelsavtal. Endast 6 procent använde sig av mer än 10 frihandelsavtal.

I en studie⁷² av frihandelsavtalet mellan Sydkorea och ASEAN har man undersökt vilka faktorer som var mest avgörande för att företag i Sydkorea skulle utnyttja avtalet. Resultatet visade att de viktigaste faktorerna var;

- preferensmarginalen (skillnaden mellan MGN-tullen och den preferentiella tullen)
- ursprungsreglerna samt
- exportvolymen.

Den allra viktigaste faktorn var dock exportvolymen. Man föreslog särskilda "policyinsatser" för att minska administrativa kostnader för små och medelstora företag som ofta hade mindre handelsvolym. Resultatet indikerade också att det var viktigt att få större tullsänkningar på varor med höga exportvolym, inte bara på varor med höga tullar.



6.3 Produkter i globala värdekedjor: Nytt fokus på tullar

Ett annat skäl till varför tullar, även med låga nivåer, har stor betydelse för företagens konkurrenskraft är det som kallas för ”Globala värdekedjor – (GVC)”. Globala värdekedjor omfattar alla aktiviteter som företag gör på hemmaplan och/eller utomlands för att kunna få ut en vara på marknaden, det vill säga från ax till limpa. Visserligen är globala värdekedjor inget nytt fenomen. Företagen har under många år förlagt viss produktion i andra länder för att sedan sätta ihop en slutlig vara men skillnaden idag är att omfattningen har ökat.

Även om tullarna har minskat, vilket har lett till minskade kostnader för företagen, så har inte tullarna försvunnit på alla insatsvaror. I och med att olika insatsvaror bearbetas i flera led i olika länder kan konsekvensen bli att tull också betalas i flera led på varorna innan de färdiga varorna exporteras till slutmarknaden. Ofta är tullsatsen högre ju mer varan är bearbetad, så kallad tullekalering. OECD konstaterar att även små tullkostnader kan avskräcka företag från att göra investeringar eller att behålla investeringar inom ett land och istället flytta produktionen någon annanstans.⁷³ När handel med insatsvaror sker i flera led ökar även kostnaderna för att uppfylla och administrera frihandelsavtalens ursprungsregler. OECD konstaterar också att importen är viktigt för exporten. Det innebär att i globala värdekedjor blir tullar på import i praktiken en skatt på export.⁷⁴

Därför finns det fortfarande ett behov att tullättnader för företagen även om vissa frihandelsavtal finns på plats.

6.4 Sammanfattning kapitel 6

Trots att EU har många frihandelsavtal har det vid våra intervjuer framkommit att vissa företag har svårt att utnyttja de olika frihandelsavtalen på grund av alltför komplicerade ursprungsregler. Det finns företag som anser att kostnaderna blir för höga för att säkerställa ursprunget särskilt om varorna ingår i en komplex värdekedja och väljer istället att betala tull. Vissa företag pekade på att vissa ”känsliga” insatsvaror exkluderas från frihandelsavtalen medan de färdiga varorna omfattas av tullfrihet vilket uppfattas som mycket problematiskt. Några företag menade att även om tullarna tas bort genom olika frihandelsavtal så är det vanligt att andra nya icke-tariffära hinder införs vilket medför ökade kostnader för de svenska företagen.

Vid våra intervjuer framkom att företagen ändå har intresse av frihandelsavtal med många olika länder t.ex. USA, Brasilien, Kina, Ryssland, Saudiarabien, Japan, Förenade Arabemiraten, Taiwan, Australien och ASEAN-länderna.

Det är inte bara företag i Sverige som anser att ursprungsregler i olika frihandelsavtal är komplexa och att det är en utmaning att få fram rätt dokumentation. Företag i andra länder lyfter också fram andra faktorer såsom bristande kunskaper hos de anställda, svårigheter med att uppfylla reglerna samt att fördelarna med frihandelsavtalen inte kompenserade vare sig risker eller insatser.

OECD konstaterar att även små tullkostnader kan avskräcka företag från att göra investeringar eller att behålla investeringar inom ett land och istället flytta produktionen någon annanstans. När handel med insatsvaror sker i flera led ökar även kostnaderna för att uppfylla och administrera frihandelsavtalens ursprungsregler. OECD konstaterar också att importen är viktigt för exporten. Det innebär att i globala värdekedjor blir tullar på import i praktiken en skatt på export.

7 "Brexit"

Storbritannien röstade den 23 juni 2016 för att lämna EU. I det här avsnittet granskar vi hur tullar kan komma att påverkas vid ett formellt utträde.

7.1 Sveriges handel med Storbritannien

Storbritannien är en viktig handelspartner för Sverige. Den totala svenska utförseln⁷⁵ till Storbritannien bestod främst av industrivaror och uppgick totalt till 80,7 miljarder kronor år 2014 respektive 84,8 miljarder kronor 2015. Detta kan jämföras med den svenska exporten av industrivaror under samma period till USA 72,5 miljarder kronor (2014) respektive 87,1 miljarder (2015).

Råvaror såsom trä, pappersmassa, malm och bränslen stod för en tredjedel av utförseln. Andra viktiga varor var verkstadsprodukter såsom transportmedel och maskiner och apparater samt papper och papp och produkter av kemiska industrier, till exempel läkemedel.

Den svenska totalinförseln⁷⁶ från Storbritannien som avsändningsland bestod främst av industrivaror och uppgick till nästan 64,3 miljarder kronor år 2015 vilket var en minskning jämfört med år 2014 då värdet uppgick till 68,8 miljarder kronor. Det kan jämföras med importen av industrivaror till Sverige från Kina under samma period som uppgick till 59,1 miljarder kronor (2014) respektive 68,7 miljarder kronor (2015).

Införseln bestod främst av verkstadsprodukter såsom maskiner och apparater och transport-





medel men även av bränslen och oljor samt kemiska produkter.

7.2 Hur påverkas tullarna?

EU:s tullar

EU:s tullar mot Storbritannien⁷⁷ när landet inte längre är medlem i EU kommer att bygga på MGN-principen. Det innebär att vid import till EU av varor från Storbritannien måste tull betalas om varan är tullbelagd. (Se avsnitt 5.8 om EU:s tullstruktur). Personbilar, som är en stor importvara från Storbritannien, skulle exempelvis beläggas med 10% i tull.

Om ett frihandelsavtal framförhandlas mellan parterna gäller tullfrihet för de varor som omfattas av avtalet, under förutsättning att varorna uppfyller ursprungsreglerna.

Storbritanniens tullar

Vilka tullar som kommer att gälla vid import till Storbritannien efter att utträdet från EU har genomförts är oklart. Storbritannien är medlem i WTO och inledningsvis borde därför enligt vår bedömning de MGN-tullar som EU har förhandlat fram inom ramen för WTO gälla tillsvidare. En förhandling om Storbritanniens tullar kommer dock att behöva genomföras i WTO.

“The U.K. is a WTO member. It is bound by the rules of the WTO and therefore it cannot pick and

choose with whom they do trade and at what level. The tariffs are going to be set, this involves a multi-lateral negotiation.” Roberto Azevedo, WTO⁷⁸

När Storbritannien har genomfört omförhandlingar om bundna tullar med alla WTO:s medlemmar, kommer slutresultatet sammanställas i en ny tullbindningslista för Storbritannien. Utifrån de bundna tullarna kan Storbritannien därefter välja att tillämpa lägre tullar. Sådana förhandlingar kan ta flera år att genomföra. Även om Storbritannien anses vara frihandelsvänliga när det gäller tullar generellt sett, finns det en risk för att de även kan ha vissa skyddsintressen, till exempel stål.

Det finns inga hinder för Storbritannien att förhandla fram olika frihandelsavtal samtidigt som tullförhandlingar sker inom ramen för WTO. Detta beror på att frihandelsavtal avser tillämpade tullar medan tullförhandlingar i WTO handlar om bundna tullar.

Sammanfattning kapitel 7

Om Storbritannien formellt träder ur EU kommer det att leda till ökade tullkostnader för företagen. Även om ett frihandelsavtal mellan parterna förhandlas fram som innebär vissa tullåttnader kommer hanteringen för att uppfylla ursprungsreglerna medföra kostnader för företagen.

8

Slutord

Det finns en allmän uppfattning att om det finns frihandelsavtal på plats så omfattas alla varor av tullfrihet. Vi visar här att så inte är fallet: Tullarna utgör fortfarande hinder för företagen. Även om frihandelsavtal är en bit på väg när det gäller liberalisering av tullar så finns det mycket kvar att göra på detta område.

Våra intervjuer med företag visar att även om det finns frihandelsavtal så kan det vara svårt eller i vissa fall omöjligt att uppfylla kraven i ursprungsreglerna för att på så sätt få tullfrihet eller att tullfriheten inte motiverar kostnaden och arbetet för att säkerställa ursprunget. Även om det finns frihandelsavtal på plats så kan inte alla företag använda sig av dessa eftersom vissa varor som anses vara känsliga oftast exkluderas i avtalen. Företagen anser också att det är svårt att

få en lättöverskådlig överblick när det gäller information om de olika frihandelsavtalen. Här avses inte bara information om EU:s frihandelsavtal utan även andra länders frihandelsavtal. Företagen menar också att icke-tariffära handels hinder (NTB:s) är ett stort problem och att det inte hjälper att ta bort tullar genom frihandelsavtal om NTB:s kvarstår, särskilt besvärligt är det om nya NTB:s införs istället.

För att underlätta för företagen bör EU arbeta med att förenkla, liberalisera och harmonisera ursprungsreglerna i de olika frihandelsavtalen, dels för de avtal som håller på att förhandlas fram men även för sådana frihandelsavtal som redan idag är i kraft, så att företagen har möjlighet att utnyttja dessa. Det är också viktigt att det finns lättillgänglig information om vilka ursprungs-





regler som gäller och hur ursprunget ska bevisas. Även om det idag finns olika frihandelsavtal med flera länder så har företagen fortfarande behov av andra tullåttnader. EU har insett att tullar har betydelse för förädlingsindustrins konkurrenskraft och erbjuder vissa tullåttnader. Vi visar att svenska företag har möjlighet att utnyttja vissa av EU:s tullåttnader, till exempel aktiv förädling, tullsuspensioner och tullkvoter. Svenska företag sparade 80 miljoner kronor år 2014 genom att använda sig av tullsuspensioner och tullkvoter. Vid våra intervjuer säger flera företag att de inte använder sig av aktiv förädling eftersom regelverket är för krångligt och att den administrativa bördan är för stor. Några företag anser också att det är mycket problematiskt att tullmyndigheterna i EU gör olika tolkningar av reglerna eftersom det leder till snedvriden konkurrens. Det är oklart om fler svenska företag kan utnyttja EU:s system för tullåttnader till följd av den nya tullagstiftningen som gäller från maj år 2016. Vi föreslår därför att man gör en utvärdering i ett senare skede. Det är viktigt att företagens behov av tullåttnader tillgodoses.

Trots EU:s frihandelsavtal och andra tullåttnader som har beskrivits betalade svenska företag 6,1 miljarder i tull år 2015 (då har vi inte räknat in den tull som svenska företag har betalat vid import i ett annat EU-land av varor från tredje land). Det visar att tullarna är ett fortsatt problem.

Efter den här genomgången landar vi i att det finns ingen bättre väg att gå än genom multilaterala tullförhandlingar inom ramen för WTO. Mot bakgrund av att många länder fortfarande har höga tullar men även obundna tullar finns ett

fortsatt behov av att förhandla om tullsänkningar men även om åtaganden gällande tullbindningar inom ramen för WTO. Resultatet av multilaterala och plurilaterala tullförhandlingar innebär tullsänkningar eller till och med tullfrihet utan krav på styrkande ursprungsintyg till skillnad mot vad som gäller i frihandelsavtalen. För både företag och administrationer (myndigheter) innebär det förenklade handelsprocedurer, som i sin tur leder till minskade kostnader. Dessutom kan alla WTO-länder få fördel av tullsänkningar som förhandlats inom ramen för WTO och inte bara parterna inom ett frihandelsavtal.

Multilaterala tullförhandlingar inom ramen för WTO har visat sig vara känsliga och besvärliga och det har varit svårt att nå resultat. Däremot har flera plurilaterala tullförhandlingarna inom ramen för WTO genomförts där Informations-teknikavtalet, (ITA) får ses som ett mycket lyckat exempel och som har lett till stora tullsänkningar för ett stort antal IT-produkter utan krångliga ursprungsregler. Även utvidgningen av ITA kommer att leda till fler tullsänkningar för ytterligare IT-produkter med start i juli 2016. Om miljövaruförhandlingarna (EGA) kan avslutas kommer ytterligare tullsänkningar att ske och som gäller på MGN-basis. Receptet för att uppnå en lyckad plurilateral tullförhandling; en väl avgränsad sektor (varor som man kan komma överens om att inkludera), rimliga nedtrappningstider, ett mycket brett länderdeltagande (kritisk massa) eftersom handelsmönstren kan förändras och sist men inte minst ett involverat näringsliv (företag och branschorganisationer), både inför och under förhandlingarna.

Noter

- 1 Avser EU:s egna system för tullåttnader. Den normala tullen upphävs för en bestämd tid eller tillsvidare.
- 2 Multilaterala och plurilaterala tullsänkningar i WTO samt frihandelsavtal.
- 3 Ensidig åtgärd som vidtas av ett land utan överenskom-
melser med andra länder.
- 4 CEPR, 2015, "The Global Trade Slowdown: A New
Normal?"
- 5 201 tullpositioner, WTO dokument, WT/L/956, 28 July 2015
- 6 För vissa varor kommer tullarna att fasas ut under en
period av högst 7 år.
- 7 I EGA-förhandlingarna deltar Australien, Costa Rica,
Kanada, Kina, EU, Hong Kong/Kina, Island, Israel, Japan,
Norge, Nya Zeeland, Singapore, Schweiz, Sydkorea,
Taiwan, Turkiet samt USA.
- 8 "Kritisk massa" motsvarande 90% har använts för ITA.
- 9 Ett sådant exempel är CTHA, ett tullharmoniseringsavtal
för kemivaror som implementerades 1995 innebar att de
deltagande länderna harmoniserade sina tullar på 0%,
5,5% respektive 6,5%. CTHA förhandlades fram inom
ramen för Uruguayrundan av de länder som var
världsledande och gäller på MGN-basis. Handeln har
dock förändrats sedan dess vilket har lett till att många
andra länder som idag är stora exportörer kan dra nytta
av CTHA.
- 10 WTO dokument WT/L/508/Add. 1, 30 July 2012.
- 11 DG Trade Market Access Database
- 12 I Sverige prövade Kommerskollegium de ekonomiska
villkoren för vissa ansökningar gällande aktiv förädling
t.o.m. den 30 april 2016, den möjligheten upphörde i och
med den nya tullagstiftningen.
- 13 Uppgift från Tullverket.
- 14 Kommerskollegium prövade tidigare de ekonomiska
villkoren för vissa ansökningar om bearbetning under
tullkontroll om det inte krävdes en prövning i Tullko-
dexkommittén, sektionen för särskilda förfaranden.
- 15 En tullsuspension kan upphävas tidigare.
- 16 Tullverket "2015 Årsredovisning".
- 17 Import från tredje land (ursprungsland).
- 18 WTO: Trade and tariffs: Trade grows as tariffs decline
- 19 Detta beror på att uppgiften om tullintäkt i procent är
baserad på en genomsnittssiffra för åren 2011-2013 med
några få undantag, nämligen Kina där tidsperioden
istället omfattar åren 2010-2012 och för USA gäller åren
2012-2014
- 20 Bearbetning under tullkontroll slås ihop med aktiv
förädling från och med den 1:a maj 2016.
- 21 Avser tull på jordbruks- och industrivaror.
- 22 Ofta brukar man tala om "Rotterdameffekten" som
innebär att en utrikeshandelstransaktion redovisas i EU
statistiken som import i till exempel Nederländerna från
ett land utanför EU men i själva verket är en del varor
avsedda att säljas vidare till andra EU-länder. "Rotterdam-
effekten" innebär felaktiga import- och exportsiffror för de
EU-medlemsstater som berörs av denna företeelse. En
annan effekt är att det kan se ut som om Sverige har stor
handel med Nederländerna, Belgien och Tyskland men i
själva verket är det varor från tredje land (länder utanför
EU) som har importerats via hamnarna i Rotterdam,
Antwerpen eller Hamburg. Även om "Rotterdameffekten"
förekommer vid export från EU så är det i mindre
utsträckning. Företagen lämnar uppgifter om införsel till
Sverige respektive utförsel från Sverige från/till övriga
EU-länder till Statistiska Centralbyrån (SCB). Uppgifter om
import och export lämnas till Tullverket.
- 23 Mer om införsel/utförsel beskrivs i Intrastat, Handledning
2016, Statistiska Centralbyrån
- 24 För jordbruksvaror kan importtullen vara betydligt högre
från 0 upp till 511%. Vissa mejeriprodukter har mycket
höga specifika tullar beräknade på vikt
- 25 KN-nr 6109.10 00
- 26 Enligt GATT XXIV
- 27 Reiter J, och Jönsson C, (red), 2002, Handelspolitik i
förändring
- 28 Kommerskollegium, (2004), "WTO-avtalens konsekvenser
för u-länder"
- 29 Uppgift från kommissionen, DG Trade
- 30 Mathis, J, (2002), Regional Trade Agreements in the GATT/
WTO
- 31 Se t.ex. Brenton och Manchin, 2002.
- 32 Cadot et al., 2006.
- 33 WTO, Committee on Rules of Origin, 28 oktober 2014.
- 34 Cadot et al. 2006.
- 35 Se t.ex. EU-kommissionens handelsstrategi "Trade for all
— Towards a more responsible trade and investment
policy", EU-kommissionen 2015, s. 30.



- 36 Endast Peru och Colombia. Avtalet med Ecuador är färdigförhandlat men har ännu inte trätt i kraft.
- 37 Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1384/2014, GSP, se bilaga III F12/978, en särskild stimulansordning för hållbar utveckling och gott styre.
- 38 EU förhandlar även med Tunisien och Marocko om utökade avtal. En översyn av avtalet mellan EU och Mexiko startade i juni 2016.
- 39 WTO: World Tariff Profiles, 2015
- 40 Ibid
- 41 Rådets förordning R312/2003
- 42 ExHS160414
- 43 ExHS030269, ExHS030530, ExHS030541, ExHS160414, Ex160419, Ex160420
- 44 WTO, World Tariff Profiles, 2015
- 45 Ibid
- 46 Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 374/2014
- 47 Generalised Scheme of Preferences, GSP-systemet är ett regelverk som omfattar vissa tullförmåner för utvecklingsländer.
- 48 European Commission (2015) "How trade policy and regional trade agreement support and strengthen EU economic performance"
- 49 Ibid
- 50 SCB
- 51 Basperiod juli 2008/juni 2009, juli 2009/2010, juli 2010/juni 2011
- 52 Kommerskollegium, (2015), "Effekterna av frihandelsavtalet mellan EU och Sydkorea på Sveriges utrikeshandel och ekonomi", dnr 2015/00343
- 53 Ibid
- 54 European Commission (2015) "How trade policy and regional trade agreement support and strengthen EU economic performance"
- 55 Ibid
- 56 DG Trade, presentation MAAC-möte september 2014
- 57 Uppgift om EU:s utnyttjandegrad — Nilsson, L, (2015) "EU exports and uptake of preferences: a first analysis"
- 58 Ibid
- 59 Siffrorna i tabellerna för svensk import avser ursprungsland
- 60 European Union,(2015), "Trade for all"
- 61 DG Trade Market Access Database
- 62 Papper och papp, järn och stål, jordbruksmaskiner, byggmaskiner, medicinsk utrustning, möbler, leksaker samt kemiska produkter (vissa undantag CTHA)
- 63 Att den tillämpade tullen är högre än den bundna tullen kan bero på att HS-nomenklaturen har förändrats genom åren.
- 64 Sektorsöverenskommelserna från Uruguayrundan omfattar: Papper och papp, järn och stål, jordbruksmaskiner, byggmaskiner, medicinsk utrustning, möbler, leksaker samt tullharmonisering av kemiska produkter (CTHA)
- 65 Avser tull på jordbruks- och industrivaror.
- 66 Förtydligande; EU har en tullunion med Turkiet, inte ett frihandelsavtal.
- 67 EU:s förhandlingar med Vietnam pågick när företagsintervjuerna genomfördes.
- 68 Förhandlingarna avslutade men avtalet har ännu inte trätt i kraft.
- 69 Kommerskollegium (2012), "Business Reality and Trade Policy — Closing the Gap".
- 70 Kommerskollegium 2012:4 "E-handel — nya möjligheter, nya hinder"
- 71 Thomson Reuters and KPMG International (2015) "2015 Global Trade Management Survey".
- 72 World Trade Review (2014).
- 73 OECD (2013), Interconnected economies: Benefiting from Global Value Chains", 2013.
- 74 Ibid.
- 75 Om varan säljs till ett annat EU-land kallas det ofta utförsel men begreppet export används ofta även för handeln mellan EU-länder.
- 76 Om varan köps från ett annat EU-land kallas det ofta för införsel men begreppet import används ofta även för handeln mellan EU-länder.
- 77 I dagsläget är det oklart om "Brexit" kommer att gälla för Skottland och Nordirland med anledning av att det finns signaler att de vill fortsätta att tillhöra EU.
- 78 <http://www.cnbc.com/2016/06/21/new-trade-terms-will-have-a-negative-impact-if-uk-votes-brexit-wtos-roberto-azevedo.html>

Referenser

Brenton, P. and M. Manchin (2002) *"Making the EU Trade Agreements Work. The Role of Rules of Origin"*. CEPS working document 183. Centre for European Policy Studies, Bryssel.

Cadot, Olivier, Celine Carrere, Jaime de Melo och Bolormaa Tumurchudur (2006), "Product-specific Rules of Origin in the EU and US Preferential Trading Agreements: An Assessment", *World Trade Review* (25:2).

Copenhagen Economics, (2010) "Ex-post assessment of six EU free trade agreements".

CEPR, (2015) Bernard Hoekman, (editor), "The Global Trade Slowdown: A New Normal".

DG Trade, (2014), Presentation vid MAAC-möte.

Ecorys, (2015), Ex-post evaluation of the implementation of the EU-Mexico Free Trade Agreement

Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 374/2014

Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1384/2014

European Commission (2015) "EU budget 2014 Financial Report"

European Commission, (2015) "How trade policy and regional trade agreement support and strengthen the EU economic performance"

European Commission (2015) "Trade for all – Towards a more responsible trade and investment policy"

Kleen, Peter (1996), "Världshandelns spelregler"

Kommerskollegium 1994:1. "Uruguayrundan; Avstamp mot en ny världshandelsordning"

Kommerskollegium 2004, "WTO-avtalens konsekvenser för u-länder"

Kommerskollegium 2012:2, "Business Reality and Trade Policy – Closing the Gap".

Kommerskollegium 2012:4, "E-handel – nya möjligheter, nya hinder"

OECD (2013), "Interconnected Economies- Benefiting from Global Value Chains"

Nilsson, L, (2015) "EU exports and uptake of preferences: a first analysis" Work in Progress

Mathis, J, (2002), "Regional Trade Agreements in the GATT/WTO"

Rådets förordning R312/2003

Reiter Joakim & Jönsson Christer (red), (2002), "Handelspolitik i förändring"

Statistiska centralbyrån, "INTRASTAT Handledning 2016"

Thomson Reuters and KPMG International (2015), "2015 Global Trade Management Survey"

Tullverket "2015, Årsredovisning"



Tullverkets författningshandbok, TFH I:1,
(tulltaxan), (2015)

Uruguay Round of Multilateral Trade
Negotiations, Legal Instruments Embodying
the Results of the Uruguay Round of Multilateral
Trade Negotiations done at Marrakesh on the
15 April 1994, *Schedule II, Brazil*

Winters, L. Alan, (editor), World Trade Review
2014

WTO, G/RO/W/148, Committee on Rules of
Origin, "Challenges faced by LDC:s in complying
with preferential rules of origin under unilateral
preferences schemes", rapport presenterad av
Uganda för MUL-gruppen., 28 October 2014.

WTO, ITC, UNCTAD, (2015), "World Tariff
Profiles 2015"

WTO, WT/L/508/Add.1, 30 July 2012

WTO, WT/L/956, 28 July 2015

WTO, (2015), "Trade Profiles 2015"

WTO, (2015), "Trade and tariffs: Trade grows
as tariffs decline"

Bilagor

Bilaga 1 – Frågeformulär som har använts vid företagsintervjuer

1. Vilka slags varor exporterar och/eller importerar ni? Är det höga tullar på era varor?
2. Vilka länder utanför EU exporterar och/eller importerar ni till/ifrån?
3. Har ni utnyttjat frihandelsavtalen när det gäller tullar eller andra områden? Om svaret är nej, vad är i så fall anledningen till att ni inte använder frihandelsavtalen?
4. Vilka länder är mest intressanta för er när det gäller frihandelsavtal:
 - Länder som EU redan har avtal med?
 - Andra länder som EU nu förhandlar med)?
 - Andra länder som EU ännu inte har förhandlingar med?
5. Har ni haft problem med ursprungsreglerna i frihandelsavtalen?
 - Komplicerade regler?
 - Stora kostnader för att uppfylla reglerna?
 - Administrativa problem, t.ex. med ursprungsintyg, fakturadeklarerationer?
 - Specifika avtal?
6. Vilka andra erfarenheter har ni av frihandelsavtal?
7. Upplever ni att er export och/eller import har ökat genom att ni kan använda EU:s olika frihandelsavtal?
8. Använder företaget aktiv förädling och/eller bearbetning under tullkontroll? Vilket är era erfarenheter av dessa?
9. Har ni intressen av multilaterala tullsänkningar i förhandlingar i Världshandelsorganisationen (WTO)?
10. Hur får ni den information ni behöver om tullförhandlingar? Brukar ni använda Kommerskollegiums webbplats?

Bilaga 2 – Intervjuade företag

Följande företag har intervjuats

Axis Communication

Blåkläder

Ericsson

Eton AB

AB Ludvig Svensson

Perstorp

Scania

Sekab

Sony Mobile Communication AB

Trioplast Industrier AB

Volvo Cars

Bilaga 3 – Process efter avslutade förhandlingar

Innan ett frihandelsavtal kan träda i kraft ska avtalet godkännas och ratificerat. Processen sker i följande steg:

- Granskning av avtalstexten av jurister.
- Avtalsparafering vilket innebär att chefsförhandlingarna förser avtalstexten med sina initialer. Detta betyder att avtalstexten stämmer med förhandlingsresultatet och att en preliminär överenskommelse har nåtts.
- Översättning av avtalet till EU:s officiella språk, för närvarande 24 språk. Motparten översätter avtalet till sitt officiella språk (om detta inte är engelska).
- Beslut om undertecknande och ingåendet av avtal. Det är Europeiska Rådet som tar beslutet baserat på EU-kommissionens förslag.
- Avtalsundertecknande.
- Avtalsgodkännande och ratificering. För EU, är det Europaparlamentet som godkänner avtalet. I det fall avtalet innehåller frågor där Europeiska kommissionen inte har exklusiv kompetens krävs också att medlemsstaterna ratificerar avtalet. Detta kan ta lång tid. För att företag skulle kunna utnyttja avtalet så snart som möjligt, är det vanligt att de delar av avtalet som täcks av den exklusiva kompetensen tillämpas provisoriskt (innan alla medlemsstaterna har ratificerat).

Ordförklaringar

AD VALOREM – Avgift eller tull som beräknas på värdet av varan, det vill säga en viss procent-sats på varans tullvärde.

ASEAN – Sydostasiatiska ländernas samarbets-organ. Organisationen omfattar Brunei, Indone-sien, Malaysia, Filippinerna, Singapore, Thailand Vietnam, Laos, Burma samt Kambodja.

CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement, Frihandelsavtalet mellan EU och Kanada.

CTHA – Chemical Tariff Harmonization Agree-ment. Sektorsöverenskommelsen för kemivaror i Uruguayrundan.

EAC – East African Community omfattar Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzania samt Uganda.

ECOWAS – Economic Community of West African States, omfattar Benin, Burkina Faso, Elfenbenskusten, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kap Verde, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone samt Togo.

EGA – Environmental Goods Agreement. Miljövaruförhandlingar.

EPA – Ekonomiska Partnerskapsavtal.

FBR – Final Bound Rate. Slutlig bunden tull.

FTA – Free Trade Agreement. Frihandelsavtal.

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade. Allmänna tull- och handelsavtalet.

GCC – Gulf Cooperation Council. Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudiarabien samt Förenade Arabemiraten är medlemmar.

GSP – Generalised Scheme of Preferences.

Regelverk som omfattar vissa tullförmåner för utvecklingsländer.

GVC – Global Value Chains. Globala värdekedjor.

INR – Initial Negotiating Rights. Ursprungliga förhandlingsrättigheter.

ITA – Information Technology Agreement. Informationsteknikavtalet.

MERCOSUR – Medlemmar i den ofullständiga tullunionen är Argentina, Brasilien, Paraguay, Uruguay och Venezuela.

MUL – De minst utvecklade länderna. FN har en lista över vilka länder definieras som MUL, LDC's, least developed countries.

NAFTA – North American Free Trade Agreement. Omfattar Kanada, Mexiko och USA.

NAMA – Non-Agricultural Market Access negotiations.

MGN – Mest-gynnad-nation.

NAV – Non Ad Valorem.

PEM – Pan-Euro-Med – en frihandelszon i Europa-Medelhavsområdet.

PUR – Preference Utilization Rate, utnyttjande-grad av förmånstullar.

TDCA – Trade Development and Cooperation Agreement. Avtalet om handel, utveckling och samarbete mellan Europeiska Gemenskapen och republiken Sydafrika.

UR – Uruguayrundan.

