



BREXIT

EN HANDBOK FÖR EN LYCKAD BREXIT FÖR DITT FÖRETAG

www.ostsvenskahandelskammaren.se

INNEHÅLL

INLEDNING

Östsvenska Handelskammarens Brexithandbok.....	3
--	---

INNEHÅLL, TIPS OCH RÅD

Kunskap.....	4
--------------	---

Varor.....	4
------------	---

Logistik.....	5
---------------	---

Insatsvaror.....	6
------------------	---

Underleverantörer.....	6
------------------------	---

Avtalsfrågor.....	6
-------------------	---

Moms och punktskatter.....	6
----------------------------	---

AVSLUTNING

Slutsats och nästa steg.....	7
------------------------------	---

Östsvenska Handelskammarens Brexithandbok...

... eller tips på vad företag kan göra för att förbereda sig inför den 29 mars kl. 23.00 2019 då Storbritannien (UK) förväntas lämna den Europeiska Unionen (EU) – en separation med konsekvenser för alla som på något sätt bedriver handel med eller i UK.

Hur Brexit kommer att se ut i termer av t ex handelsavtal och övergångsregler är det idag, februari 2018, ingen som vet då förhandlingar pågår. Även om UK fysiskt kommer att ligga kvar i Europa kan vi med stor sannolikhet konstatera att det kommer bli försämringar för handeln mellan UK och EU. Exempel på detta är krav på tullklarering från dag ett (2019-03-30), samt att både import och export kommer ge dyrare, mer komplicerade och mer administrativt krävande processer än idag.

Vi vill därför inspirera och uppmuntra företag att titta på, förstå och analysera sin handel, flöden, exponering och beroende av UK som marknad – både direkt och indirekt.

Det handlar om att titta på försäljning, inköp och logistik, att hitta svagheter och möjligheter, att göra scenarios, att förstå vad Brexit kan komma att innebära. Allt för att få en uppfattning om konsekvenser, utarbeta en strategi och att i tid vidta åtgärder som svarar upp mot den nya osäkerheten och de nya förutsättningarna. Sådan kunskap innebär en fördel som kan nyttjas i att agera snabbare än övriga marknaden allteftersom detaljerna i processen blir tydligare.

Det finns inget facit på hur man skall gå tillväga. Det viktiga är att påbörja processen med att sätta sig in i verksamheten ur ett Brexitperspektiv. När man väl sätter igång så kommer frågorna man vill ha svar på att komma per automatik inom allt från försäljning, logistik, inköp till lönsamhet, kompetens, administration och system.

Ett förslag på en process för att komma igång med sin genomlysning är:

1. Skapa en arbetsgrupp och börja titta på verksamheten ur ett Brexitperspektiv.
2. Mappa flöden och definiera osäkerheter/risker/möjligheter.
3. Bygg scenarier vad Brexit kan innebära inom t ex försäljning, logistik, inköp, lönsamhet, personal, avtal, kompetens, leveranstider, etc.
4. Analysera, prioritera och ta beslut om eventuella åtgärder.

Nedan kommer inspiration till vilken typ av frågor man som företag kan ställa sig om och kring Brexit. Återigen detta är varken facit eller en fullödlig lista på frågor utan ett förslag på hur man kan komma igång med sin analys.

I slutändan handlar det om riskhantering. Oavsett vilka beslut och åtgärder som man som företag väljer att ta eller inte ta baserat på sin brexitanalys så fattar men dessa beslut med både bättre kunskap och underlag än om man inte gjort övningen.

Agera nu, var förberedd på det värsta och hoppas på det bästa! Lycka till!



Magnus Lindahl
Internationell chef, Östsvenska Handelskammaren

Kunskap

Frågor att ställa sig:

- Finns kompetens/kunskap internt för handel med länder utanför EU?
- Vad innebär handel utanför EU? Se www.tullverket.se
- Bygg kompetens och/eller tala med/skaffa ett tullombud.

Varor

Vad är företagets import och/eller export med UK?

- Begär ut Intrastat från SCB gällande era affärer med UK.

Vad säger regelverket gällande handel med just ditt företags varor?

- Krävs tillstånd för import till/export från EU av dessa varor? (T ex livsmedel, jordbruksprodukter, läkemedel, krigsmateriel etc).
 - När bör dessa eventuella tillstånd sökas för att vara klara inför 2019-03-29?
- Krävs certifikat/intyg för import/import utanför EU?
- Krav på fysisk kontroll kan även betyda tidsmässiga fördröjningar.

Hur påverkas företagets marginal av eventuella framtida tariffer?

- Skapa olika scenarier med hjälp av HS-numren från Intrastat.
 - T ex WTO-tariffer alternativt EU:s tariffer till exempel USA, eller annat lämpligt land.
 - Uppskatta en ny rörelsemarginal genom:
 - Nuvarande marginal – tull/tariff – ökad administrativ kostnad = ny marginal.
 - Vad innebär det för vår konkurrenskraft på marknaden?

Vad händer med de administrativa kostnaderna?

- En nyttig diskussion kring företagets administrativa kostnader som t ex kontroller, tillstånd, kompetens, system, exportdokument, etc kan visa på hur mycket detta kan förändras.
 - Till dessa kommer sedan t ex eventuell tull, förseningar, lagringskostnader, ändrade transportlösningar, etc.
- Ett förslag är att lägga på en schablon på t ex 3% ökning.

Tullar vi idag in insatsvaror i EU för förädling och vidare export till/från UK?

- Behövs tillstånd för passiv/aktiv förädling hos www.tullverket.se ?
- Är tullager något som kan appliceras i vårt fall för att slippa tulla in varorna först i EU/UK och sedan en gång till i UK/EU?

Logistik

Hur transporteras våra varor/produkter till/från UK idag?

Via Kontinentaleuropa? Kan detta att ge extra transiteringskostnader?
Bättre med logistikalternativ direkt från Sverige till UK?

Har vår nuvarande logistikpartner en plan och kompetens för Brexit?

Vilka åtgärder vidtar de för att minimera risker?
Kommer de att klara tullhanteringen?
Kommer det att bli dyrare för oss? Vad och hur mycket?

Det kan vara idé att tala med ett tullombud som har förtullningskompetens och kan stötta med dokumentationen om logistikpartnern inte har detta. Om inte annat kan det vara en idé i syfte att jämföra svar.

Hur kommer t ex förtullning av varor påverka ledtid för export och import?

Är företagets varor tidskritiska? Exempelvis lättförstörbara varor eller in satsvaror som monteras in i andra produkter? Hur hanteras fördröjningar i godsflödet? Hur stora fördröjningar klarar företaget utan negativ påverkan? Behövs utökad lagerhållning för att säkra tillgången?

Om nödvändigt, undersök alternativa leverantörer inom EU/UK som kan ersätta en nuvarande samarbetspartner i UK/EU för större tillförlitlighet?

Uppskatta risker och konsekvenser i tid och kostnad.

Vad innebär det i termer av exportfakturer och att godset måste vara klarerat innan det går iväg?

Hur säkra upp detta?

Bör företaget skeppa större och färre sändningar för att få ned klareringskostnaden?

Var sker import/export idag? Om restriktionsvaror, kan man föra in/ut tredjelandsvaror via de orter som idag används?

Fråga behörig myndighet (T ex Tullverket, Livsmedelsverket, ISP).

Om det inte går måste alternativa transportvägar hittas.

Insatsvaror

Importerar företaget insatsvaror från UK för att användas i produktion som sedan säljs tullfritt/med nedsatt tull till en marknad som EU har frihandelsavtal med?

Undersök risken att slutprodukten då kanske inte uppfyller krav för EU-ursprung. Detta kan innebära att man får svårt att få tullfrihet/tullnedsättning vid importen till detta land.

Gör en bedömning och vidta lämpliga åtgärder.

Underleverantörer

Använder företaget underleverantörer i EU som i sin tur köper/är beroende av insatsvaror/produkter från UK? Vad kan detta innebära för vår verksamhet i termer av bl a risker, kostnader och leveranstider?

Har underleverantörerna en Brexitplan? Om inte, be dem att sammanställa en.

Avtalsfrågor

Hur ser våra avtal med partners ut? Behöver dessa omförhandlas pga förändrade omständigheter?

Hur skall osäkerheten kring en avtalslös period i handelsrelationerna UK/EU hanteras då detta kan innebära tull under en period? Hur fördelas ökade framtida administrativa kostnader?

Moms och punktskatter

Vad gäller för momsredovisning/betalning vid handel inom EU och med 3:e land?

- Det finns tex olika krav vid export till länder utanför EU, vilket UK kommer bli.
- För att något skall vara export ska man visa att varan har levererats utanför EU eller att försäljningen är export av andra skäl. Bevis för leverans utanför EU är t ex tull-, speditiions- eller frakthandlingar.

Kontakta www.skatteverket.se för att ta reda på vad som gäller.

Slutsats och nästa steg

Svaren på ovan och andra frågeställningar kommer självklart att innebära olika saker för olika företag. Förhoppningsvis kommer svaren att innebära en tydligare bild av vad Brexit innebär för just ditt företag. Det viktiga är att identifierade svagheter, styrkor och möjligheter, att analysera dessa för att kunna ta så kvalificerade beslut som möjligt i syfte att minimera risker och kostnader förknippade med Brexit. Det handlar om att vidta rätt åtgärder i rätt tid och i rätt ordning. Exempel på åtgärder som kan bli aktuella är t ex prisjustering, byte av underleverantör, byte av logistikpartner, anpassad närvaro och partners i UK, stärka den interna kompetensen, skaffa tullager...



ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN, Box 214, 601 04 Norrköping
Tel: 011 - 28 50 30 // www.ostsvenskahandelskammaren.se
Ansvarig: **Magnus Lindahl**, magnus.lindahl@east.cci.se

