

DI

EUROPAUDVALGET
Alm. del - bilag 965 (offentligt)

EU sekretariatet
Att.: EU chef Peter Juhl Larsen
Folketinget, Christiansborg
1240 København K

3. juni 2004

Kære Peter Juhl Larsen


Et velfungerende indre marked er hovedvejen mod målet om at skabe mere vækst i Europa. Meget er nået på de godt 10 år, der er gået siden det indre marked blev etableret: 2,5 mio. flere jobs, 6500 mia. kr. mere velfærd, samt flere fælles sikkerhedsforanstaltninger for forbrugere, arbejdstagere, miljø m.m.


Men der er stadig mange udfordringer at tage op, for at vi kan udnytte det fulde potentiale af den frie bevægelighed over grænserne i et udvidet indre marked. Her kan både nationale politikere og Europaparlamentarikere gøre en forskel! Mange virksomheder oplever nemlig fortsat barrierer, når de skal afsætte deres produkter i andre EU-lande, og samhandlen i det indre marked har gennem de seneste år været vigende.

Det kan du læse mere om i vedlagte artikel fra DI's nyhedsbrev Indsigt. Artiklen baserer sig på en interview-undersøgelse blandt 200 europæiske virksomheder foretaget af bl.a. Dansk Industri. Den beskriver bl.a. hvilke typer af barrierer, virksomhederne fortsat støder på i Det Indre Marked. Det drejer sig f.eks. om forskellige nationale håndteringer og fortolkninger af EU-lovgivning, nationale særregler, krav om nye prøvninger m.v.

En mere udførlig rapport over undersøgelsen med konkrete virksomhedseksemplere kan downloades på indsigt.di.dk under nyhedsbrev 11/2004. Rapporten indeholder også nærmere anbefalinger om, hvorledes det indre marked kan blive mere velfungerende.

Med venlig hilsen


Lykke Friis
Europapolitisk Chef


Annette Dragsdahl
Chefkonsulent

Nye udfordringer for EU's indre marked

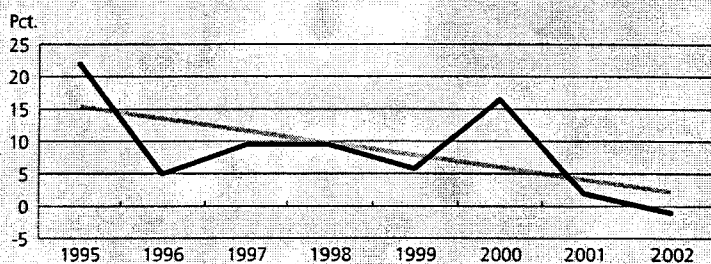
AF CHEFKONSULENT ANNETTE DRAGSDAHL, *ad@di.dk*
OG PROJEKTMEDARBEJDER KRISTIAN ØRNHOLT, *krq@di.dk*

Det indre marked er én af de vigtigste faktorer til øget vækst og velstand i Europa. Væksten i EU's interne samhandel er imidlertid stagneret. En undersøgelse fra den europæiske arbejdsgiverorganisation, UNICE¹, viser, at virksomhederne nu især støder mod øget detailregulering i EU og særskilte nationale fortolkninger. Det er især de store EU-lande, der halter bagefter med at opfylde kravene til fortsat vækst på det indre marked. De nye EU-lande tilfører det indre marked nye udfordringer – men også et nyt potentiale for vækst.

Det indre marked har indtil nu været en stor succes

Der er ingen tvivl om, at det indre marked indtil videre har været en stor succes. Det vurderes, at det indre marked har skabt 2,5 mio. flere jobs og € 877 mia. mere velfærd siden EU's indre grænser blev fjernet i 1993.²

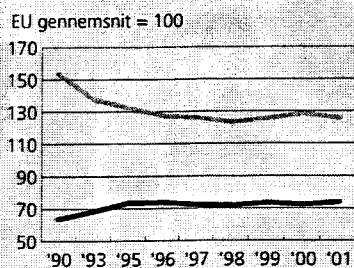
ÅRLIG VÆKST I EU'S INTERNE VAREHANDEL



Kilde: EU-Kommissionen, 2004

Stagnerende samhandel

PRISINDEKS I DYRESTE OG BILLIGSTE MEDLEMSSTAT (FØR UDVIDElsen)



Kilde: EU-Kommissionen, 2004

Formålet med det indre marked er at skabe fri bevægelighed for varer, serviceydelser, kapital og personer. Rammerne er delvis på plads – primært for vareområdet, men den aktuelle udvikling viser, at det ikke er nok at have skabt de juridiske rammer. Således viser de seneste handelstal fra Kommissionen, at samhandlen imellem landene i EU efterhånden er gået i stå siden 1990'ernes konstante fremskridt. I 2001 var der stort set ingen fremgang i EU's interne varehandel, og i 2002 var der ligefrem en tilbagegang.

En anden indikator på det indre markeds tilstand er udviklingen i EU's priskonvergens. Hvis handlen og konkurrencen i det indre marked styrkes, vil det nemlig være sværere at opretholde prisforskelle. Det viser sig imidlertid, at prisforskellene mellem dyreste og billigste EU-land er fastfrosset siden midten af 1990'erne.

Også danske virksomheder mærker til, at udviklingen i det indre marked ikke går i den rigtige retning. I en undersøgelse fra sidste efterår blandt 404 danske eksportvirksomheder fandt Erhvervs- og Boligstyrelsen, at omfanget af oplevede handelshindringer stadig var på samme niveau som ved en tilsvarende undersøgelse i 1997, dvs., at ca. halvdelen af eksportvirksomhederne oplever barrierer.³

¹ Union of Industrial and Employer's Confederations of Europe

² EU-kommissionen, januar 2004

³ Erhvervs- og Boligstyrelsen, oktober 2003

Det umiddelbare økonomiske tab for danske virksomheder som følge af de oplevede barrierer estimeres i undersøgelsen til årligt at være i størrelsesordenen 1,4 mia. kr. (opgjort i 2002).

Ny UNICE-undersøgelse

En ny UNICE-undersøgelse bekræfter, at etableringen af det indre marked har gjort det lettere at handle. Undersøgelsen bekræfter imidlertid også, at de europæiske virksomheder fortsat oplever en række barrierer, som betyder, at man ikke får det fulde udbytte af det indre markeds potentiale.

Virksomhederne i UNICE-undersøgelsen giver en lang række eksempler, som kan kategoriseres i tre typer af barrierer:

1. Øget detailregulering
2. Forskellige nationale håndteringer og fortolkninger
3. Et fortsat behov for standarder

Øget detailregulering

For det første oplever mange af de interviewede virksomheder stigende byrder i form af regulering. Selv om det er bedre at have ét fælles regelsæt end 18 (og nu 28),⁴ så anfører hver tredje af de 200 virksomheder, at EU-regulering nu omfatter stadig flere og bredere områder, og det øger kompleksiteten.

EKSEMPEL

En svensk virksomhed, som producerer og eksporterer gasturbiner, skal følge lovgivning på hele fem direktivområder: Maskiner, trykbærende udstyr, ATEX (udstyr på eksplosive områder), EMC (Elektromagnetisk kompatibilitet) og lavspændingsdirektivet. Noget af lovgivningen her er blot en ekstra byrde, da det erstatter standarder, der hidtil har fungeret tilfredsstillende. Når man hertil lægger, at der også er specifikke nationale reguleringer, at myndighederne ved tilsyn fortolker reglerne forskelligt, og at der jævnligt laves lovændringer, så bliver komplekse produkter som f.eks. gasturbiner nemt overdyngnet med tunge byrder. (UNICE, 2004).

Samtidig er omfanget af national, teknisk regulering stigende. EU-Kommissionen registrerer således over 500 nye nationale, tekniske regulativer om året. Det er derfor blevet meget tidskrævende at holde sig ajour med både EU-lovgivning og forskellige nationale lovgivninger.

Forskellige nationale håndteringer og fortolkninger

For det andet gøres det indre marked unødvendigt kompliceret af, at forskellige lande håndterer de samme harmoniseringsdirektiver forskelligt. Omkring halvdelen af EU's varesegmenter er omfattet af tekniske harmoniseringsdirektiver.⁵

Mange lande er bagud med hensyn til at indarbejde EU-direktiver i national lovgivning. EU har fastsat en målsætning om, at maksimalt 1,5 pct. af direktiverne må overskride den frist, der er sat for implementeringen i national lovgivning. Som det ses af den seneste opgørelse fra Kommissionen i januar 2004, er det kun fem EU-lande, samt de tre EFTA-lande, der opfylder dette mål. Lande som Frankrig, Tyskland og Benelux-landene, der flere gange har

⁴ På tidspunktet for undersøgelsen bestod det indre marked af de 15 EU-lande plus EFTA-landene Norge, Island og Liechtenstein. Efter udvidelsen er der 28 lande i det indre marked.

⁵ EU-Kommissionen, maj 2002

FAKTA OM UNDERSØGELSEN

UNICE har interviewet 200 virksomheder fra forskellige EU-lande for at høre om deres erfaringer med det indre marked. Formålet var ikke at undersøge, hvor mange virksomheder, der oplevede problemer, men mere at sætte fokus på konkrete cases for bedre at kunne pege på politiske løsninger. DI har forestået undersøgelsens danske interviews.

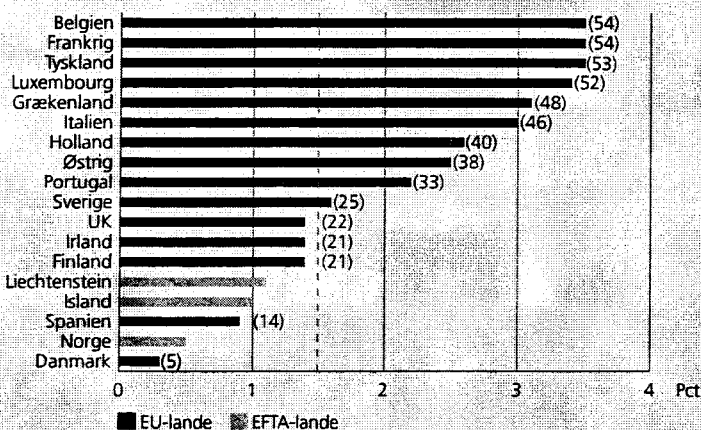
Mere end hver tredje oplever øget regulering

Medlemsstater bagud med implementering

annonceret muligheden for at splitte EU op i flere hastigheder og selv gå i front med en dybere integration, er netop de lande, som er mest bagefter i forhold til implementeringen af EU's direktiver i national lovgivning.

UHELDIG UDVIKLING I DE FLESTE EU-LANDE

Status på målsætning om implementeringsfrist



Anm.: Tallene i parantes viser antallet af endnu ikke implementerede direktiver

Kilde: EU-Kommissionen, 2004

Desuden gælder det, at forskellige medlemsstater (og til tider endda forskellige regioner inden for medlemsstaterne) ofte tolker og håndhæver direktiverne forskelligt.

EKSEMPEL

En schweizisk virksomhed sælger maskiner til Italien. Lokale kontrollører, endda fra samme region, som arbejder under den samme myndighed, stiller forskellige sikkerhedskrav på identiske maskiner. Dette fører til lange og vedvarende diskussioner, som giver usikkerhed for både virksomheden og dens kunder. I længden fører kontroverserne til et dårligt image for producenten. (UNICE, 2004).

Manglende gensidig anerkendelse

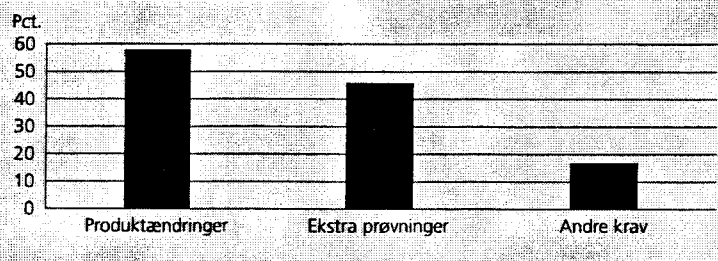
Den halvdel af EU's varesegment, som ikke er omfattet af harmoniseret EU-lovgivning, er baseret på gensidighedsprincippet. Gensidighedsprincippet betyder, at varer, der lovligt kan sælges i ét medlemsland, også frit skal kunne sælges på andre markeder inden for det indre marked. Det betyder også, at hvis et produkt er testet én gang i et land, så burde det ikke være nødvendigt med samme test i et andet land.

EKSEMPEL

Produkter af ædelmetaller er underlagt forskellige kontrolordninger i de forskellige lande i det indre marked. Det har ikke været muligt for EU-Kommissionen at få landene til at enes om fælles krav. En stor dansk producent har således ekstra omkostninger til kontrol på omkring 1 mio. kr. om året i forbindelse med eksport alene til Storbritannien pga. fornyet kontrol, der burde være overflødig. (UNICE, 2004).

På trods af gensidighedsprincippet angiver 58 pct. af de 200 virksomheder i undersøgelsen, at de må ændre deres produkt som følge af specifikke nationale regler i aftagerlandene. Og knap halvdelen af virksomhederne møder krav om ekstra nationale prøvninger eller certificeringer. 17 pct. stilles over for krav som levering af ekstra dokumentation, inspektioner på fabrikken eller lignende.

TYPER AF OPLEVEDE HINDRINGER



Kilde: UNICE, 2004

Et fortsat behov for flere standarder

På områder med harmoniseringskrav anvender EU europæiske "harmoniserede standarder" som tillæg til lovgivningen. Denne såkaldte "Ny metode" styrker EU's beslutningskraft ved, at selve lovgivningen kun retter sig mod de overordnede krav uden at detailspecificere de tekniske krav, der skal til for at efterleve denne. De harmoniserede standarder formulerer i stedet en række tekniske specifikationer, som virksomheder kan vælge at følge og derved sikre sig, at de efterlever lovgivningen. Standarderne udarbejdes af de tre europæiske organisationer for standardisering med deltagelse af alle interessentgrupper (myndigheder, virksomheder, rådgivere, arbejdstagere, forbrugere mv.).

EKSEMPEL

En østrigsk virksomhed, der producerer mursten, tagsten mv., har det tyske Ü-mærke på sine produkter. Men pga. af brugen af forskellige nationale standarder, skal den alligevel stadig have sine varer certificeret i flere af landene inden for det indre marked. CE-mærkning er på byggeområdet ikke mulig, førend der findes harmoniserede standarder. Disse er undervejs i systemet – men processen er langsom. (UNICE, 2004)

"Ny metode" kræver flere standarder

UNICE-undersøgelsen viser et behov for at fremme standardiseringsindsatsen. Ganske vist understreger undersøgelsen, at samtlige af de interviewede virksomheder, der har mulighed for det, bruger europæiske standarder til at sikre overensstemmelse med lovgivningen. Med andre ord: Når en standard findes, anvendes den. Ikke desto mindre bekræfter undersøgelsen også, at der på visse områder, f.eks. på byggematerialeområdet, stadig mangler mange standarder, hvilket besværliggør og fordyrer eksporten unødigt.

YDERLIGERE INDSIGT PÅ INDSIGT.DI.DK

UNICE-rapport om det indre marked, 2004

It's the Internal Market, stupid!

A company survey on trade barriers in the European Union



Download rapporten fra:

indsigt.di.dk - Nyhedsbrev 11/2004 - link under
artiklen "Nye udfordringer for EU's indre marked"