

# **Handelshindringer for danske eksportvirksomheder**

Oktober 2003

## **Forord**

Erhvervs- og Boligstyrelsen har udført denne undersøgelse af handelshindringer for danske eksportvirksomheder. Undersøgelsen er en opfølgning på en tidligere undersøgelse gennemført i 1997. Rapporten giver et overblik over, hvilke typer af handelshindringer, som eksportvirksomhederne møder og på hvilke eksportmarkeder, at problemerne er størst.

Rapporten bygger på en spørgeskemaundersøgelse blandt et repræsentativt udsnit af danske eksportvirksomheder samt en række dybdegående caseinterview. I alt 404 eksportvirksomheder har indsendt et spørgeskema, og der er foretaget 9 caseinterview med udvalgte eksportvirksomheder.

Undersøgelsen er gennemført af TNS Gallup og Oxford Research A/S i et tæt samarbejde med Erhvervs- og Boligstyrelsen. Selve undersøgelsen er gennemført fra januar 2003 til april 2003.

Erhvervs- og Boligstyrelsen

Oktober 2003

## Indhold:

<b>Kapitel 1.</b>	<b>Sammenfatning .....</b>	<b>4</b>
<b>Kapitel 2.</b>	<b>Summary .....</b>	<b>7</b>
<b>Kapitel 3.</b>	<b>Handelshindringer for danske eksportvirksomheder .....</b>	<b>9</b>
	3.1. Indledning .....	9
	3.2. Definition af handelshindringer .....	10
	3.3. Tidligere undersøgelser og initiativer .....	13
<b>Kapitel 4.</b>	<b>Virksomhedernes oplevelse af handelshindringer .....</b>	<b>14</b>
	4.1. Omfanget af handelshindringer .....	14
	4.2. Den økonomiske betydning af handelshindringer .....	16
	4.3. Typer af handelshindringer .....	17
	4.4. Handelshindringer på Danmarks eksportmarkeder .....	26
	4.5. Handelshindringer i forskellige brancher .....	29
	4.6. Handelshindringer og virksomhedsstørrelse .....	31
	4.7. Barrierer i forbindelse med datterselskaber i udlandet .....	31
	4.8. Handelshindringer på det danske marked .....	35
<b>Kapitel 5.</b>	<b>Virksomheders håndtering af handelshindringer .....</b>	<b>37</b>
	5.1. Virksomhedernes netværk .....	37
	5.2. Barrierer for overvindelse af handelshindringer .....	39
<b>Bilag 1.</b>	<b>Spørgeskemaundersøgelsens metode og gennemførelse .....</b>	<b>41</b>
<b>Bilag 2.</b>	<b>Caseinterview – metode og cases .....</b>	<b>45</b>
	CMN Maskintec A/S .....	45
	Noa Noa ApS .....	46
	Beauvais A/S .....	46
	Bantex A/S .....	47
	Doms A/S .....	48
	Erik Taabbel Fiskeeksport A/S .....	48
	Andersen & Broberg .....	49
	The Scotts Company (Nordic) A/S .....	50
	Modulex A/S .....	50

## **Kapitel 1. Sammenfatning**

Den 1. januar 1993 trådte Det Indre Marked i kraft, og undersøgelsen her markerer altså 10-året for Det Indre Marked i Danmark. Hensigten med Det Indre Marked er først og fremmest at sikre et åbent marked på tværs af nationale grænser, således at handelshindringer fjernes og markedet kan fungere optimalt indenfor EU.

### **Mange virksomheder oplever stadig handelshindringer**

10 år efter det indre markeds indførelse er det problematisk, at virksomhederne stadig møder mange tekniske handelshindringer inden for EU. Formålet med Det Indre marked var netop at reducere handelshindringer på tværs af landene, således at der blev skabt et fælles EU-marked. Ca. halvdelen af danske eksportvirksomheder (52%) møder i dag handelshindringer på eksportmarkederne. For 5 år siden var der omtrent lige så mange virksomheder, 55%, som mødte handelshindringer.

### **Problemer med handelshindringer er størst i de tidligere østblok lande**

Samtidig understreger omfanget af handelshindringer i EU, at EU står over for en stor udfordring, når EU bliver udvidet med op til 10 nye lande i 2004. Problemerne med handelshindringer er således størst i de tidligere lande i øst-blokken: Rusland, de Baltiske lande og Polen. Samlet udgør eksporten til disse lande ikke mere end knap 4% af den samlede danske eksport, mens andelen af handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder i disse lande, udgør ca. 20% af samtlige handelshindringer.

Flertallet af danske eksportvirksomheder (63%) oplever selv, at problemerne omkring handelshindringer har været uændrede i løbet af de senest fem år. Af de resterende virksomheder er der flest – i alt 22% af eksportvirksomhederne – som oplever, at problemerne har været aftagende.

### **Handelshindringerne vurderes til at betyde et tab på ca. 4 mia. kr. i 2002**

Virksomhederne har i undersøgelsen vurderet, at handelshindringer har betydet et tab for danske eksportvirksomheder på i alt ca. 4 milliarder kr. i 2002. Denne vurdering omfatter både lovlige og ulovlige handelshindringer. Samtidig rummer det estimerede tab en stor statistisk usikkerhed. Det reelle tab som virksomhederne lider som følge af direkte ulovlige handelshindringer må derfor antages at udgøre et noget lavere tal. Til sammenligning var tabet på grund af handelshindringer i 1996 vurderet til også at være 4 milliarder kr. Alt i alt er tabet på grund af handelshindringer altså ikke steget i løbet af de seneste 5-6 år. Hvis man medregner inflationen i den pågældende periode er der muligvis tale om et mindre fald i det økonomiske tab, men dette kan man ikke entydigt konkludere på baggrund af undersøgelsen på grund af den store statistiske usikkerhed.

Målt i forhold til samfundsøkonomien og den samlede danske eksport på ca. 311 milliarder (2001), så er det estimerede økonomiske tab i forbindelse med handelshindringer af mindre betydning. Men for de 5% af eksportvirksomhederne (i alt

500-600 virksomheder), som bærer langt det meste af tabet i forbindelse med handelshindringer, er problemet omkring handelshindringer et væsentligt problem.

### **Den hyppigst forekommende handelshindringer er i form af særlige produktkrav**

Den mest hyppigt forekommende handelshindring, som danske eksportvirksomheder møder, er i form af særlige krav til produktet – f.eks. krav om opfyldelse af særlige nationale (lokale) standarder eller krav om ny prøvning/certificering af et produkt. Samtidig fremgår det dog også af undersøgelsen, at hvis man ser på udviklingen over de seneste 5-6 år, så optræder produktkrav i noget mindre grad som handelshindring i dag. En forklaring er formentlig, at særlige nationale produktkrav indenfor EU, som udgør 2/3 af dansk eksport, er reduceret i takt med Det Indre Markeds udbygning.

### **Særlige krav til markedsføringen er den næstmest almindelige type handelshindring**

Særlige krav til markedsføringen er den næstmest almindelige type af handelshindring, som danske virksomheder møder på eksportmarkederne. Disse krav dækker f.eks. over særlige lokale krav om mærker/deklarationer på produktet samt særlige sprogkrav i forbindelse med markedsføringen af produktet. Denne type af handelshindring optræder i noget højere grad i dag end i 1997. Dette kan skyldes, at der indenfor de sidste 5-6 år er kommet yderligere fokus på lokale/nationale (forbruger)mærker og deklarationer på produkter, og det kan af en eksportvirksomhed opleves som en handelshindring i forhold til markedsføringen af produktet.

Problemer med handelshindringer optræder navnlig blandt større virksomheder (med over 100 mill. kr. i årlig omsætning) og er særlig store i gummi- og plastindustrien, elektronikindustrien og nærings- og nydelsesmiddelbranchen.

### **Der er stadig barrierer for eksportvirksomheder med datterselskaber i udlandet**

Rapporten behandler også en anden type af problemstilling, nemlig barrierer i forbindelse med at have datterselskaber i andre lande. Ved at etablere sig med et datterselskab i udlandet får man direkte repræsentation på et udenlandsk marked, og derved kan en virksomhed i princippet omgå nogle af de handelshindringer, som gælder for eksport fra Danmark til det pågældende marked. Undersøgelsen dokumenterer dog, at der også optræder en lang række barrierer på dette område (bl.a. forskelle i nationale selskabsretlige krav og regler) – 69% af eksportvirksomheder med datterselskaber i udlandet har eksempelvis oplevet barrierer i forbindelse med etableringen af et datterselskab i udlandet.

### **Mange virksomheder oplever handelshindringer på det danske marked**

Rapporten ser også på de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder på det danske marked ved import af udenlandske varer og tjenesteydelser. 84% af danske eksportvirksomheder har også import. Blandt de danske eksportvirksomheder, som også har import, er det ca. 60% som oplever handelshindringer på det danske marked ved import af udenlandske varer og tjenesteydelser. Undersøgelsen viser

dermed klart, at handelshindringer opleves i mindst lige så stort omfang i Danmark som i udlandet.

### **Handelshindringerne overvindes ved at ”rette ind” og acceptere særlige nationale krav**

Endelig viser undersøgelsen, at langt de fleste virksomheder godt ved hvordan problemerne kan løses samt aktivt søger at håndtere handelshindringerne. 39% af af de eksportvirksomheder, som er stødt på handelshindringer svarer, at de har overvundet handelshindringen. 48% af de eksportvirksomheder som er stødt på handelshindringer svarer, at de delvist har overvundet handelshindringen. Den resterende gruppe af virksomheder (13 %) svarer, at de ikke har overvundet handelshindringen.

De uddybende case-interviews viser imidlertid, at virksomhederne i vid udstrækning overvinder handelshindringerne ved at acceptere og efterleve særlige nationale krav. Virksomhederne får derfor ikke undersøgt, om handelshindringerne er lovlige eller strider mod reglerne for det indre marked. Mange af de ulovlige handelshindringer bliver derfor ikke fjernet.

## **Kapitel 2. Summary**

On the 1<sup>st</sup> of January 1993 the Internal Market came into effect, and this study thus marks the 10<sup>th</sup> anniversary of the Internal Market in Denmark. The purpose of the Internal Market was first and foremost to ensure an open market unhindered by national frontiers where trade barriers are removed allowing the market to work optimally in the EU.

### **Danish companies still encounter technical barriers to trade**

10 years after the introduction of the Internal Market, it is unfortunate that companies still encounter a substantial number of technical trade barriers within the EU. Even though the aim of the Internal Market was to reduce the number of trade barriers in order to create a common EU market, app. half of all Danish export businesses (52%) still encounter trade barriers on their export markets today. 5 years ago this number was virtually the same (55%).

Most trade barrier problems are encountered in the countries of former Eastern Europe; Russia, the Baltic States and Poland. The extent to which trade barriers are still found in the EU also emphasises the major challenge that the EU is facing by the effectuation of the 2004 enlargement allowing 10 more countries into the borderless fold. All in all, the Danish export to these countries constitute merely 4%, yet the trade barriers which Danish businesses face on these markets represent app. 20% of the total.

The majority of Danish export businesses (63%) experience that their trade barrier related problems have remained the same during the last five years. Of the remaining businesses, more than half of them (22%) find that the problems are decreasing.

### **The estimated loss is approximately 4 billion DKK**

The companies participating in the study have estimated that due to trade barriers, Danish export businesses incurred a loss of app. 4 billion DKK in 2002. This estimate encompasses losses from both legal and illegal trade barriers. However, this figure, being an estimate only, is subject to some uncertainty and the actual loss incurred on Danish business is probably somewhat lower. By way of comparison, the loss due to trade barriers was similarly estimated to 4 billion DKK in 1996. All in all, the losses caused by trade barriers thus haven't increased over the last 5-6 years. Allowing for inflation, the economic loss during the period has probably declined, yet the statistical uncertainty of the study prevents any unambiguous conclusions to be drawn.

Compared to the general Danish economics and the total Danish export of app. 311 billion (2001), the estimated economic losses connected to the trade barriers are of little significance. However, they constitute a substantial problem for the 5% of the Danish export businesses (in total 500-600 businesses) who incur the majority of trade barrier related losses.

### **The most frequent barrier to trade is special product requirements**

The most frequently occurring trade barrier met by Danish businesses is special product requirements i.e. requirements to meet specific national or local standards, or requirements for re-testing or certification of a product. Yet the study reveals that

product requirements have become decreasingly common during the last 5-6 years. One explanation might be that, concurrently with the expansion of the Internal Market, specific national product requirements have been reduced on the EU market, which is the target of 2/3 of the Danish export.

### **The second most important trade barrier is specific requirements related to marketing**

Specific marketing requirements are the second most common type of trade barrier which Danish businesses face on the export markets. These requirements include specific local requirements as to labels/declaration of contents as well as specific language requirements with regard to the marketing of the product. This type of trade barrier has become more frequent compared to 1997. This may be due to the fact that local/national (consumer) labels and declarations of contents on products have been brought into focus during the last 5-6 years. For exporting businesses this may be experienced as a trade barrier impeding the marketing of their products.

Mainly large businesses (over 100 million DKK annual turnover) and mainly businesses in the rubber and plastics industry, the electronics industry as well as the foodstuffs and stimulant industry experience problems with trade barriers.

### **Many businesses encounter barriers on the Danish market**

The report also deals with another type of problem i.e. barriers connected to having subsidiaries in other countries. By setting up a subsidiary abroad you become directly represented on that foreign market and may thus in principle circumvent some of the trade barriers that impede export from Denmark to the country in question. However, the study documents that a large number of barriers may stifle your progress in this area as well (e.g. different national company law requirements and codes). 69% of all exporting businesses who have subsidiaries abroad have encountered barriers in connection with their setting up a subsidiary abroad.

The report also investigates the trade barriers facing Danish businesses who import foreign goods and services onto the Danish market. 84% of the Danish export businesses do imports as well as exports, and among them, 60% experience trade barriers on the Danish market when importing foreign goods and services. The study clearly shows that trade barriers are found in Denmark to the same extent as abroad.

### **The barriers to trade are tackled by acceptance**

Finally, the study shows that most businesses know how to solve the problems and try to cope with the trade barriers. 39% of the export businesses who have encountered trade barriers say they have overcome them whereas 48% say they have partly been able to overcome them. The remaining group of businesses (13%) say they have not been able to overcome the barriers they have been faced with.

Nevertheless, the extensive case interviews show that more often than not the Danish businesses overcome these barriers by accepting and complying with the specific national requirements. Consequently, the businesses fail to discover whether the trade barriers they have encountered are in fact legal or whether they are in conflict with the code of the Internal Market and thus should be removed.

## **Kapitel 3. Handelshindringer for danske eksportvirksomheder**

### **3.1. Indledning**

Danske eksportvirksomheder møder forskellige typer af barrierer på eksportmarkederne, som hæmmer dansk eksport. Disse barrierer kan være særlige lokale krav til det produkt, som en dansk virksomhed forsøger at afsætte på et udenlandsk marked, eller det kan være lokale krav til markedsføringen af produktet (f.eks. sprogkrav), et langsommeligt bureaukrati eller særlige krav vedrørende moms og afgifter. Samlet betyder disse særlige krav, som danske eksportvirksomheder bliver mødt med, et betydeligt økonomisk tab for eksportvirksomhederne og for dansk eksport som helhed.

Rapporten giver et overblik over, hvilke typer af handelshindringer, som eksportvirksomhederne møder, og rapporten angiver på hvilke eksportmarkeder, at problemerne er størst.

Rapporten bygger på en spørgeskemaundersøgelse blandt et repræsentativt udsnit af danske eksportvirksomheder samt en række dybdegående caseinterview. I alt 404 eksportvirksomheder har indsendt et spørgeskema, og der er foretaget 9 caseinterview med udvalgte eksportvirksomheder.

I kapitel 2.2. præciseres det, hvad der forstås ved handelshindringer. Der gives her bl.a. en juridisk beskrivelse af handelshindringer indenfor EU, hvor arbejdet med at minimere handelshindringer har været højt prioriteret bl.a. i forbindelse med etableringen af Det Indre Marked i 1993.

I kapitel 2.3. gennemgås kort de tidligere undersøgelser, der er blevet lavet omkring omfanget af handelshindringer for danske eksportvirksomheder. Denne undersøgelse bygger navnlig på en tidligere undersøgelse fra 1997, hvor Erhvervsfremmestyrelsen efter 5 år i Det Indre Marked ønskede at få belyst problemerne med handelshindringer i EU og udenfor EU.

Rapporten belyser dernæst i kapitel 3 virksomhedernes oplevelse af handelshindringer. Det totale omfang af handelshindringer afdækkes, ligesom den økonomiske betydning af handelshindringer beregnes. Analysen afdækker herefter de typer af handelshindringer eksportvirksomhederne støder på, handelshindringerne på forskellige eksportmarkeder, handelshindringer set i forhold til enkelte brancher og i forhold til virksomhedsstørrelse.

Rapporten belyser også i kapitel 3.7. en anden type af barrierer i forbindelse med afsætning af varer på udenlandske markeder. Denne type af barrierer kan opstå, når en virksomhed prøver at etablere sig med et datterselskab i udlandet. I kapitel 3.8. behandles derefter de barrierer som danske eksportvirksomheder støder på hos de

danske myndigheder i forbindelse med import. Ca. 84% af danske eksportvirksomheder har også import.

Kapitel 3.7.-3.8. er et udtryk for, at eksport skal ses i et bredere internationaliseringsperspektiv. International industriel restrukturering betyder, at import og datterselskaber bliver en naturlig del af internationaliseringsprocessen. Samtidig råder der på disse områder også lovgivning mv., som kan udgøre hindringer for internationalisering.

Dernæst analyseres i kapitel 4 virksomhedernes håndtering af handelshindringerne. Det oplyses, hvor virksomhederne henvender sig, når de støder på problemer, og det vises, hvor mange eksportvirksomheder, som formår at overvinde de handelshindringer, de støder på. De uddybende caseinterviews belyser hvilke særlige handelshindringer, som virksomhederne kommer ud for, samt hvorledes de håndterer problemerne. En vigtig konklusion er, at virksomhederne oftest overvinder handelshindringerne ved at efterleve de særlige nationale krav. Dette betyder, at der ikke sker en undersøgelse af hvorvidt de ekstra krav er i overensstemmelse med principperne for det indre marked. Med andre ord bliver de myndigheder som stiller ekstra krav til mærkning, prøvning/certificering mv. ikke stillet over for krav om at dokumentere lovligheden heraf i forhold til principperne for det indre marked.

Som bilag til rapporten er vedlagt en beskrivelse af spørgeskemaundersøgelsens metode, selve spørgeskemaet samt en metodisk beskrivelse af caseinterviewene med udvalgte eksportvirksomheder.

### **3.2. Definition af handelshindringer**

Handelshindringer har altid eksisteret i samhandelen mellem industrialiserede lande. Disse hindringer har historisk tjent en række formål:

- Skabt indtægter til nationalstaten
- Beskyttet forbrugere mod ukendte produkter
- Beskyttet miljøet mod ukendte produkter
- Beskyttet nye, unge industrier mod international konkurrence

I det følgende gives en *juridisk* definition af, hvad der forstås ved handelshindringer indenfor EU, herunder de handelshindringer der betegnes som tekniske handelshindringer. Baggrunden for at rapporten gør forholdsvis meget ud af dette punkt er, at det er denne forståelse, der har ligget til grund for udformningen af de specifikke spørgsmål i spørgeskemaet om handelshindringer. Ved indgåelsen af EØS-aftalen gælder reglerne også i EØS landene: Norge, Island og Liechtenstein.

EF-traktaten bestemmer i art. 28, at *kvantitative indførselsrestriktioner* og alle *foranstaltninger med tilsvarende virkning* er forbudt mellem medlemsstaterne.

Kvantitative indførselsrestriktioner er importkvoter, som tidligere anvendtes til at omgå internationale aftaler om reduktion af toldsatser, men som stort set alle var afviklet inden etableringen af EF og under alle omstændigheder var fuldstændigt afviklede ved udgangen af fællesskabets første fase.

Det andet led i bestemmelsen, *foranstaltninger med tilsvarende virkning* som kvantitative indførselsrestriktioner, er kerneområdet i begrebet tekniske handelshindringer.

En teknisk handelshindring er som udgangspunkt en foranstaltning, der uden at være en kvantitativ indførselsrestriktion har en tilsvarende virkning som en kvantitativ indførselsrestriktion.

Begrebet *foranstaltning med tilsvarende virkning* er først og fremmest ved Kommissionens Direktiv 70/50 af 22. december 1969 og efterfølgende i EF-Domstolens praksis blevet fortolket som dækkende enhver foranstaltning, der har en handelshindrende virkning (inklusive kvalitative indførselsrestriktioner).

Forbudet mod tekniske handelshindringer i EØF- traktatens art. 28 indskrænkes imidlertid af art. 30, der bestemmer, at forbudet ikke gælder restriktioner, der er nødvendiggjort af hensynet til den offentlige sædelighed, den offentlige orden, den offentlige sikkerhed, beskyttelse af menneskers og dyrs liv og sundhed, beskyttelse af planter, beskyttelse af nationale skatte af kunstnerisk, historisk eller arkæologisk værdi, eller beskyttelse af industriel og kommerciel ejendomsret.

Men undtagelsen i art. 30 bestemmer samtidig, at sådanne forbud eller restriktioner hverken må udgøre et middel til vilkårlig forskelsbehandling eller en skjult begrænsning af samhandelen mellem medlemsstaterne.

Art. 30 tillader altså, at indførselsforbud eller andre handelshindringer, der i øvrigt ville være i strid med princippet i art. 28, alligevel er tilladte, såfremt de er begrundet i beskyttelsesværdige hensyn (under ét kaldet *ordre public* hensyn) Art. 30 har blandt andet betydet, at der nationalt kan opretholdes dyrlægekontrol med importerede fødevarer.

Betingelsen er dog, at den nationalt fastsatte regel ikke må udgøre en vilkårlig forskelsbehandling eller en skjult begrænsning af samhandelen mellem medlemsstaterne. Dyrlægekontrol af kun importerede fødevarer – eller en særlig nidkær dyrlægekontrol kun af importerede fødevarer – kunne udgøre en skjult begrænsning af samhandelen mellem medlemsstaterne og dermed en ikke tilladt handelshindring.

Det er på grund af undtagelsen i art. 30, at EU- lande, som danske virksomheder eksporterer til, stadig kan opretholde begrænsninger i den frie indførsel af varer og tjenesteydelser som for eksempel krav om yderligere afprøvninger, særlig mærkning, eller betingelser for markedsføringen af varer. Sådanne begrænsninger kan være tilladt, hvis de er begrundet i *ordre public* hensyn og ikke udgør en vilkårlig diskrimination.

Som undersøgelsen viser, støder danske eksportvirksomheder typisk på yderligere krav til afprøvning af produktet, ligesom undersøgelsen også viser at forekomsten af disse handelshindringer er særlig stor indenfor specielle sektorer (gummi- og plastindustrien, elektronikindustrien og nærings- og nydelsesmiddelbranchen).

Den logiske konsekvens af forskelle mellem medlemsstaternes krav til for eksempel produkter, som altså efter omstændighederne kan udgøre en tilladt handelshindring, er harmonisering af lovregler og standardisering af tekniske krav. Der er mange områder, indenfor hvilke der endnu ikke er vedtaget fælles standarder, ligesom også harmoniseringsdirektiver kan tillade enkelte medlemsstater at opretholde strengere krav end andre indenfor visse begrænsede områder. Harmonisering vil derfor ikke fjerne handelshindringer fuldstændigt, og manglende standarder for produkter vil tit kunne begrunde, at en lang række lovlige handelshindringer forsat vil bestå.

En "ikke-tilladt" teknisk handelshindring er således en handelshindrende foranstaltning, som ikke er begrundet i et lovligt hensyn omtalt i art. 30, eller som, såfremt foranstaltningen er begrundet i et sådant hensyn, udgør et middel til vilkårlig forskelsbehandling eller en skjult begrænsning af samhandelen mellem medlemsstaterne.

### 3.3. Tidligere undersøgelser og initiativer

I 1992 besluttede det daværende Industriministerium (i dag Økonomi- og Erhvervsministeriet) at nedsætte Udvalg for Tekniske Handelshindringer (Støvsugerbanden). Udvalgets opgave var at medvirke til at hjælpe danske eksportvirksomheder, som på trods af liberaliseringer af handelen i bl.a. EU støder på handelshindringer i EU og på øvrige markeder.

I juni 1996 opfordrede det daværende Eksportfremmeråd Udvalget for handelshindringer (Støvsugerbanden) til at intensivere arbejdet med at minimere problemet omkring handelshindringer. På den baggrund bevilligede Rådet midler til gennemførelse af en statistisk repræsentativ undersøgelse af omfanget af handelshindringer for danske eksportvirksomheder. Denne undersøgelse afrapporteres i 1997 og blev afrapporteret af Gallup/Oxford Research.

Undersøgelsen viste, at hver anden dansk eksportvirksomhed stødte på handelshindringer, og at det samlede tab for danske eksportvirksomheder på grund af handelshindringer udgjorde ca. 4 milliarder kr. Denne undersøgelse er en opdatering af undersøgelsen fra 1997 og er dermed den seneste totale opgørelse over danske eksportvirksomheders handelshindringer.

Ligeledes har Erhvervsfremmestyrelsen – nu Erhvervs- og Boligstyrelsen - i 2001 udgivet en rapport om ”Internationalisering af service”, hvor servicesektorens potentiale og barrierer for internationalisering blev behandlet. Rapporten viste, at internationalisering af servicesektoren har et stort potentiale. Undersøgelsen er gentaget og udbygget i 2003 og udkommer samtidig med denne rapport.

Regeringen har lavet en handlingsplan om ”Vækst gennem globaliseringen”, herunder initiativer til at hjælpe danske virksomheder med import og eksport. Et af initiativerne er en forstærket indsat mod tekniske handelshindringer via SOLVIT-problemløsningsnetværket. SOLVIT består af et tæt samarbejde mellem myndighederne i de enkelte lande omkring løsning grænseoverskridende problemer for virksomheder og borgere, der skyldes, at nationale myndigheder ikke anvender reglerne for det indre marked korrekt. SOLVIT afløser således den danske ”støvsugerbandes” tidligere arbejde.

## Kapitel 4. Virksomhedernes oplevelse af handelshindringer

### 4.1. Omfanget af handelshindringer

Den 1. januar 1993 trådte Det Indre Marked i kraft, og undersøgelsen her markerer altså 10-året for Det Indre Marked i Danmark. Hensigten med Det Indre Marked er først og fremmest at sikre et åbent marked på tværs af nationale grænser, således at handelshindringer fjernes og markedet kan fungere optimalt indenfor EU, hvilket er en forudsætning for at kunne skabe økonomisk vækst i EU.

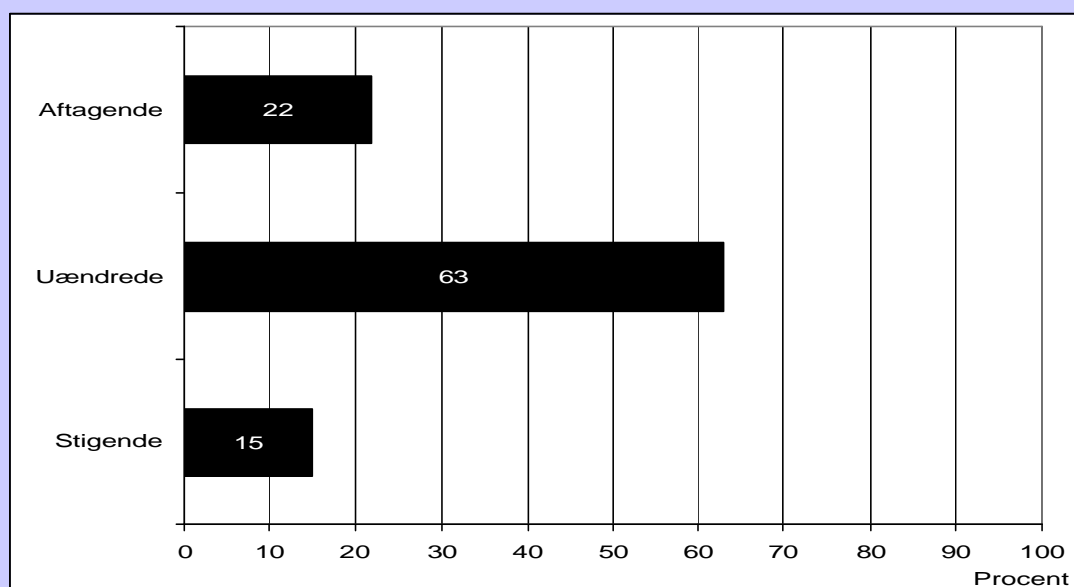
Undersøgelsen fra 1997 – 5 år efter Det Indre Markeds start - viste, at handelshindringerne i EU gennemsnitligt var færre end udenfor EU. Men undersøgelsen viste også, at der stadig eksisterede mange handelshindringer indenfor EU, og at Det Indre Marked endnu kunne gøres meget mere effektivt. I 1997 var det sådan, at over halvdelen (58%) af de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder mødte, var indenfor EU. Dette skal dog sammenholdes med, at Danmarks samlede eksport til EU i 1997 udgjorde ca. 66%.

De seneste tal fra Danmarks Statistik viser, at samhandelen med EU for eksportens vedkommende er på samme niveau som i 1997, altså ca. 66% af den samlede eksport går i dag til EU. Ser man på omfanget af handelshindringer indenfor EU i dag, så viser undersøgelsen, at godt halvdelen (58%) af de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder i dag er indenfor EU. Undersøgelsen dokumenterer altså, at omfanget af handelshindringer indenfor EU er på samme niveau som i 1997.

Ser man på antallet af danske virksomheder, som møder handelshindringer ved eksport, så er det nogenlunde på samme niveau som i 1997. Ca. halvdelen af danske eksportvirksomheder (52%) møder i dag handelshindringer på eksportmarkederne. For 5 år siden var der omtrent lige så mange virksomheder, 55%, som mødte handelshindringer.

Indikationen af at problemet med handelshindringer er på samme niveau – muligvis en smule faldende – som for fem år siden bekræftes i undersøgelsen af virksomhederne. I undersøgelsen blev virksomhederne direkte adspurgt om, hvorvidt problemerne med handelshindringer indenfor de sidste fem år har været aftagende, uændrede eller stigende for virksomheden:

**Figur 1: Har problemerne indenfor de sidste fem år været aftagende, uændrede eller stigende for Deres virksomhed?**



Som det fremgår af figur 1, så oplever flertallet af danske eksportvirksomheder (63%), at problemerne omkring handelshindringer har været uændrede i løbet af de senest fem år. Af de resterende virksomheder er der flest – i alt 22% af eksportvirksomhederne – som oplever, at problemerne har været aftagende.

Det er navnlig blandt de nyere eksportvirksomheder, at man har en oplevelse af, at problemerne er stigende. Blandt eksportvirksomheder, der startede eksporten før 1970, er der kun ganske få (7%), som giver udtryk for, at problemerne med handelshindringer har været stigende indenfor de sidste fem år. Omvendt er der blandt eksportvirksomheder, der startede eksport efter 1970 i alt 16%, som oplever stigende problemer med handelshindringer. Dette indikerer, at eksporterfaring i den enkelte virksomhed er en meget væsentlig faktor for, hvordan virksomheden oplever de barrierer man støder på ude på eksportmarkederne.

## 4.2. Den økonomiske betydning af handelshindringer

Det Indre Marked opstiller lovrammerne for et EU uden grænser og handelsbarrierer. På trods af lovrammerne eksisterer der dog stadig handelshindringer indenfor EU. Dette skyldes bl.a., at direktiver fra EU ikke fuldt ud er implementeret i alle EU-lande. Indenfor de seneste år er andelen af direktiver, der endnu ikke er gennemført i alle medlemsstater, dog faldet betydeligt, hvilket indikerer, at selve gennemførelsen af lovgivningen i dag er af mindre betydning for antallet af handelshindringer, end tilfældet var for fem år siden.

Den væsentligste grund til, at danske eksportvirksomheder stadig oplever handelshindringer indenfor EU er, at man i de enkelte medlemslande stadig stiller en række særlige krav til virksomhedens produkt og virksomhedens markedsføring af produktet (f.eks. særlige sprogkrav) eller virksomheden bliver mødt med særlige administrative krav fra myndighederne (f.eks. langsommelig sagsbehandlingstid) eller særlige krav vedrørende moms og afgifter. Disse krav opfattes i mange tilfælde som handelshindringer af den enkelte eksportvirksomhed, idet de vanskeliggør handelen på tværs af EU-medlemsstaternes grænser. På baggrund af undersøgelsen er det ikke muligt at konkludere, i hvor stort omfang der er tale om lovlige handelshindringer eller direkte ulovlige handelshindringer.

Undersøgelsen baserer sig altså på virksomhedernes oplevelse af handelshindringer, hvad enten der er tale om lovlige eller ulovlige handelshindringer (f.eks. indenfor EU). Dette er i overensstemmelse med ånden i EU's lovgivning omkring Det Indre Marked, hvor man lægger vægt på, at det indre marked er en stadig proces, hvor smuthuller skal lukkes og barrierer skal nedbrydes for at skabe et frit marked. Lovgivningen skal tilpasses virksomhedernes (og borgernes) ønsker om et frit marked.

Virksomhederne har i undersøgelsen vurderet, at handelshindringer har betydet et tab for danske eksportvirksomheder på i alt ca. 4 milliarder kr. i 2002. Denne vurdering omfatter både lovlige og ulovlige handelshindringer. Hertil kommer at det estimerede tab er behæftet med stor statistisk usikkerhed<sup>1</sup>. Det reelle tab som virksomhederne lider som følge af direkte ulovlige handelshindringer må derfor antages at udgøre et noget mindre tal.

Til sammenligning var tabet på grund af handelshindringer i 1996 vurderet til også at være 4 milliarder kr. Alt i alt er tabet på grund af handelshindringer altså ikke steget i løbet af de seneste 5-6 år. Hvis man medregner inflationen i den pågældende periode er

---

<sup>1</sup> Den statistiske usikkerhed opstår når man ganger et tal op fra en stikprøve til totalpopulationen. Undersøgelsen har vist, at det økonomiske tab på grund af handelshindringer blandt de 447 eksportvirksomheder, som returnerede et spørgeskema (heraf 404 gyldige spørgeskemaer) i undersøgelsen er ca. 150 millioner kr. De 447 eksportvirksomheder udgør i alt 3,8% af samtlige eksportvirksomheder i Danmark, så det samlede tab for danske eksportvirksomheder kan således beregnes til  $100 \times 150 \text{ millioner kr} / 3,8 = \text{ca. } 4 \text{ milliarder kr}$ . Evt. usikkerheder i tallet fra undersøgelsen (150 millioner kr.) bliver således 26-doblet ved opskaleringen, så det opskalede tal skal derfor tolkes med særlig forsigtighed.

der muligvis tale om et mindre fald i det økonomiske tab, men dette kan ikke entydigt konkluderes på baggrund af undersøgelsen pga. den store statistiske usikkerhed.

Inden for EU har tabet været i alt ca. 1,4 milliard kr., mens tabet udenfor EU har været næsten dobbelt så stort, i alt ca. 2,6 milliarder kr.

Virksomhederne er i undersøgelsen blevet bedt om at anføre de forøgede omkostninger for deres virksomhed samt den mistede omsætning for virksomheden som følge af handelshindringer. De forøgede omkostninger i alt for danske eksportvirksomheder var ca. 3,3 milliarder kr. Dertil kommer et beløb, som virksomhederne anslår de har mistet i øget omsætning på grund af forekomsten af handelshindringer. Virksomhederne har typisk regnet med et dækningsbidrag på ca. 15% af omsætningstab, hvilket svarer til et tab i indtjening på ca. 0,7 milliarder kr. for danske eksportvirksomheder i 2002.

Med de ovenfor beskrevne forbehold kan de 4 milliarder kr. i tab for danske eksportvirksomheder samfundsøkonomisk vurderes i forhold til relevante nøgletal, herunder danske virksomheders samlede omsætning og danske virksomheders samlede eksport:

- Den private sektor havde en samlet omsætning på ca 811 milliarder kr. i 2001. De 4 milliarder kr. i tab for danske eksportvirksomheder udgør dermed 0,5% af danske virksomheders samlede omsætning.
- Danske virksomheders samlede eksport udgjorde i 2001 ca. 311 milliarder kr. Målt i forhold til den samlede danske eksport udgør de 4 milliarder kr. i tab for danske eksportvirksomheder godt 1%.

Totalt set for dansk erhvervsliv er problemet med handelshindringer målt i kroner og ører af mindre betydning. For udvalgte dele af dansk erhvervsliv er problemet imidlertid af en anden karakter. Det er 400-500 danske eksportvirksomheder, som bærer langt det meste af tabet (90%). Det er navnlig virksomheder med eksport til de tidligere lande i øst-blokken: de baltiske lande, Polen og Rusland. Hvad angår sektor er det navnlig handels- og reparationsvirksomheder, elektronikindustrien, maskinindustrien samt gummi- og plastindustrien, som er repræsenteret i denne gruppe jf. kapitel 3.4 og kapitel 3.5. Et målrettet arbejde med handelshindringer ville have en meget mærkbar betydning i disse virksomheder.

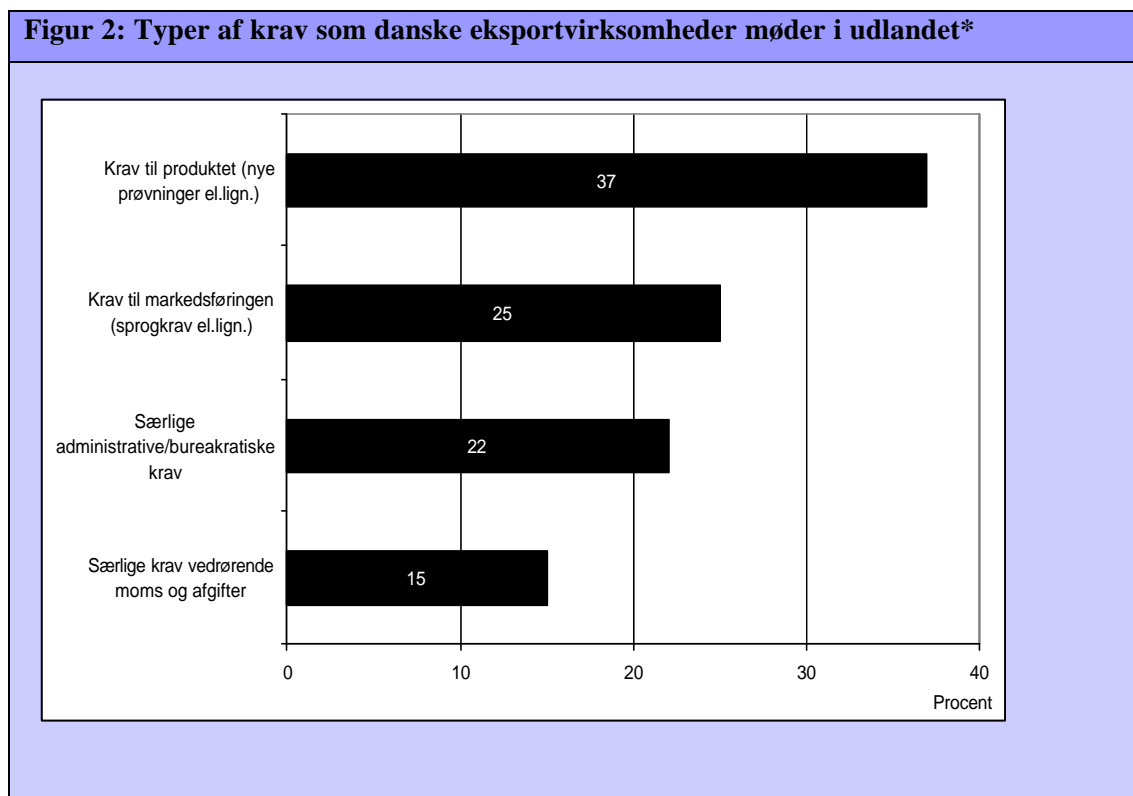
### **4.3. Typer af handelshindringer**

Handelshindringer kan bredt forstås som alle former for lokale hindringer, som udgør barrierer for handel på tværs af grænserne. Typisk optræder handelshindringer som forskellige produktkrav, som en eksporterende virksomhed kan møde på et udenlandsk marked. Sådanne produktkrav kan være lokale krav til standarder eller krav om ny prøvning eller certificering. Disse former for handelshindringer har man i EU forsøgt at minimere ved hjælp af reglerne om gensidig anerkendelse af produkter indenfor EU. Dette betyder, at hvis en dansk eksportvirksomhed har fået sit produkt godkendt i

Danmark, så kan virksomheden frit markedsføre produktet i hele EU – og i princippet bør virksomheden altså ikke møde nye krav til standarder eller nye krav til prøvning/certificering indenfor EU. Undersøgelsen dokumenterer dog, at sådanne handelshindringer stadig er den væsentligste form for handelshindring i såvel EU som udenfor EU.

Andre typer af handelshindringer kan være krav vedrørende markedsføring fra myndighederne i eksportlandet, særlige administrative/bureaukratiske krav fra myndighederne i eksportlandet eller særlige krav vedrørende moms og afgifter.

Ser man overordnet på hvilke typer af handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder på eksportmarkederne, så ses følgende billede:



\* Figuren viser fordelingen af barriererne, således at tallene tilsammen giver 100%.

37% af de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder, er i form af særlige krav til produktet. Særlige krav til markedsføringen og særlige administrative/bureaukratiske krav udgør henholdsvis 25% og 22% af de handelshindringer, som danske virksomheder møder på eksportmarkederne. Særlige krav vedrørende moms og afgifter er den mindst hyppigt forekommende type af handelshindring, som danske eksportvirksomheder støder på.

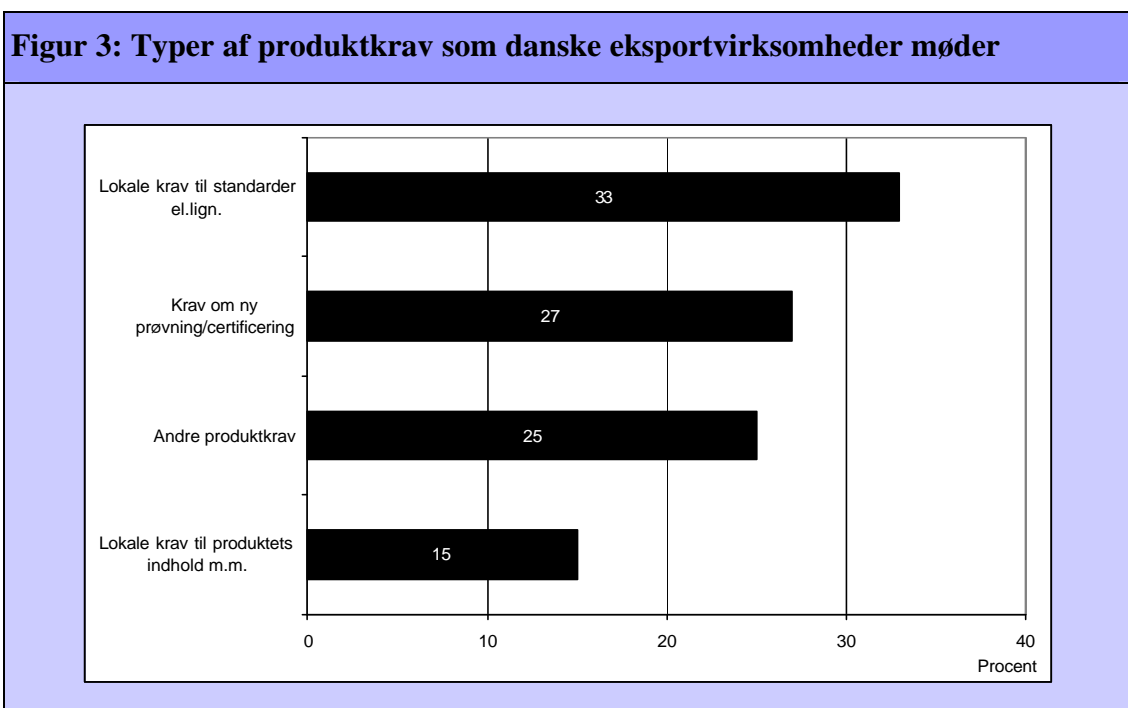
Sammenligner man dette billede med undersøgelsen fra 1997, så fremgår det, at det grundlæggende er det samme mønster. I 1997 var det særlige krav til produktet, som var den mest almindelige handelshindring, mens særlige krav vedrørende moms og

afgifter var den type af handelshindring, man som dansk eksportvirksomhed mest sjældent mødte.

Samtidig fremgår det dog også, hvis man ser på udviklingen over de seneste 5-6 år, at produktkrav optræder i noget mindre grad som handelshindring i dag, og at særlige krav til markedsføringen optræder i noget højere grad i dag. Dette kan der være flere forklaringer på.

- En forklaring er formentlig, at produktkrav indenfor EU-markedet, som udgør 2/3 af dansk eksport, er blevet noget minimeret i takt med Det Indre Markeds udbygning. Bl.a. har håndhævnningen af reglerne omkring den gensidige anerkendelse af produkter indenfor EU gjort det mere svært for de enkelte medlemslande at opstille nye krav til standarder eller komme med krav om ny prøvning/certificering af et produkt.
- En anden forklaring er, at der indenfor de sidste 5-6 år er kommet yderligere fokus på mærker og deklARATIONER på produkter, og det kan af en eksportvirksomhed opleves som en handelshindring i forhold til markedsføringen af produktet. Eksempelvis ønsker man i nogle medlemslande i EU at vejlede forbrugerne omkring miljø- eller energiforhold knyttet til særlige produktgrupper, og har til det formål udviklet særlige lokale mærkningsordninger, som en eksportvirksomhed også skal deltage i for reelt at få adgang til det lokale marked.

Ser man nærmere på hvilke former for krav til produktet, som danske eksportvirksomheder er blevet mødt med fra udenlandske myndigheder, så ser man, at det er en bred vifte af produktkrav:



Undersøgelsen viser her, at danske eksportvirksomheder møder en række forskellige produktkrav, og det derfor kan være svært at målrette en indsats fra det offentliges side mod en særlig type af produktkrav, som vanskeliggør dansk eksport. Caseundersøgelsen giver flere eksempler på særlige produktkrav på de nationale markeder. Tyskland synes i den henseende at være det EU-land, hvor virksomhederne oftest møder særlige produktkrav, jfr. de to cases i tekstboksen.

#### *Marmelade er ikke det samme i Tyskland*

Beauvais møder ofte nationalspecifikke krav på de forskellige eksportmarkeder, men har særligt i Tyskland overvundet denne handelshindring ved at lave en række tilpasninger for at kunne introducere sine fødevarer. Eksempelvis er der forskellige opfattelser i Tyskland og Danmark for, hvad der er marmelade. I Tyskland er der skærpede krav til indholdet af sukker og citrusfrugt for at produktet må kaldes marmelade

Kilde: Caseinterview med Lars Seeberg, Beauvais A/S

#### *Lille orm er stort problem i Tyskland*

Til forskel fra andre lande har Tyskland et særligt krav til indholdet af parasitter i sild. På baggrund af et TV-program, der viste levende parasitter i sild, indførte Tyskland for ca. 10 år siden et maksimumkrav til indholdet af parasitter i sild. Kravet omfatter både levende og døde parasitter, hvilket ifølge Peter Kongerslev fra Erik Taabbel Fiskeeksport gør det umuligt at overholde i praksis. Der er parasitter i alle fisk og det er ikke muligt altid at overholde maksimumkravet, når det også omfatter parasitter, der er døde af den behandling man kan give til sildene

Kilde: Caseinterview med Peter Kongerslev, Erik Taabbel Fiskeeksport A/S.

I forhold til 1997 er der en tendens til, at navnlig handelshindringer i form af krav om ny prøvning/certificering af produktet er aftaget i betydning. Det er imidlertid stadig en udbredt handelshindring, som caseundersøgelsen giver flere eksempler på. I Tyskland møder den danske maskinproducent CMN Maskintec A/S krav om et særligt tysk sikkerhedsmærke på trods af at virksomheden har certificeret sine produkter med det fælleseuropæiske CE-mærke. I Polen mødes samme virksomhed med krav om sikkerhedsgodkendelse og sikkerhedstest hos det polske arbejdstilsyn for at eksportere de CE-mærkede produkter. Denne proces kan tage op til to år at gennemføre og gælder vel at mærke kun for udenlandske virksomheder!

En anden case viser, at Frankrig og Italien også i nogle tilfælde har egne standarder og krav til lokale test, jfr. tekstboksen.

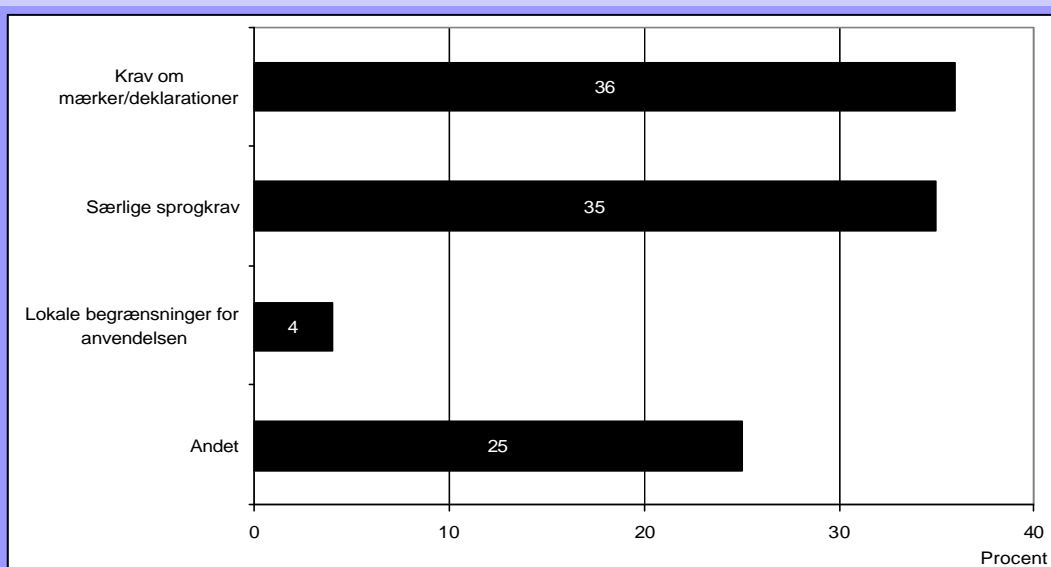
#### Frankrig og Italien har deres egne regler og procedurer

Doms er en erfaren eksportør med markedsandele på mellem 10-20 pct. på flere af de europæiske markeder som Tyskland, England og Sverige. Det har gjort eksportaktiviteterne for Doms væsentlig nemmere, at der for fem år siden blev udviklet en internationale standardretningslinier for den type produkter inden for legalmetrologi, som Doms udvikler og sælger. Det er den Internationale Organisation for Legalmetrologi (OIML), hvor alle de nationale standardiseringsorganisationer i EU er medlem, der har udviklet retningslinierne. Samtlige lande i organisationen har skrevet under på at følge reglerne.

I Frankrig og Italien er den internationale retningslinier imidlertid ikke nok, når Doms søger om godkendelse af deres produkter. Doms oplever, at godkendelsesreglerne i begge lande er meget uigennemsigtige og det kan tage over et år at få godkendt sine produkter. På trods af godkendelser i andre lande på baggrund af den internationale standard kræver de franske og italienske myndigheder stadig, at der gennemføres lokale produkttest ud fra varierende kriterier.

Når det gælder handelshindringer i form af særlige krav om markedsføring, så er det følgende former for handelshindringer, man møder på eksportmarkederne:

**Figur 4: Typer af krav vedrørende markedsføringen som danske eksportvirksomheder møder**

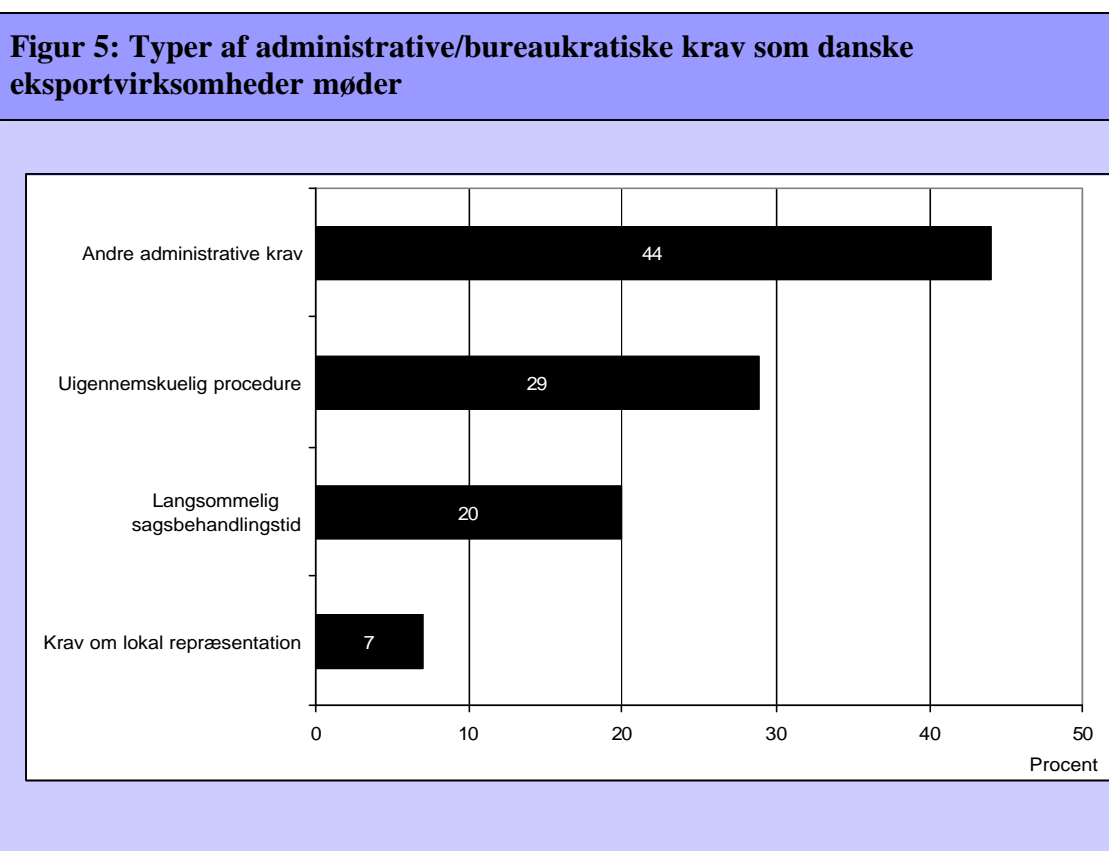


Det er handelshindringer i form af særlige lokale krav om mærker/deklarationer på produktet samt særlige sprogkrav i forbindelse med markedsføringen af produktet, som virksomhederne hovedsageligt møder på eksportmarkederne. I forhold til den sidste undersøgelse i 1997, så er det navnlig de særlige sprogkrav, som virksomhederne i dag i højere grad oplever som en handelshindring.

I Tyskland oplever fødevarer virksomheden Beauvais en række skærpede krav til deklARATIONEN af sine fødevarer i forhold til andre europæiske markeder. Der kræves en langt mere detaljeret deklARATION af indholdet, hvilket betyder at det ikke er tilstrækkeligt bare at oversætte den danske deklARATION.

Det synes at være inden for bestemte brancher, eksempelvis fødevarer, at der er særlige markedsføringsrelaterede krav. Det samme er gældende inden for gødning og ukrudtsbekæmpelsesmidler, hvor den internationale koncern The Scotts Company generelt oplever mange problemer med at få registreret og godkendt sine produkter på de enkelte markeder. Det skyldes bl.a. forskellige definitioner af økologi, hvor eksempelvis Danmark netop inden for disse produktområder har meget skarpe krav til økologi.

Undersøgelsen skelner også mellem de forskellige former for administrative/bureaukratiske krav fra myndighederne, som eksportvirksomhederne møder:



Handelshindringer i form af særlige administrative eller bureaukratiske krav består af en lang række forskellige lokale krav, som gør det vanskeligt for eksportvirksomheden at få formalia på plads. Uigennemskuelige procedurer og langsommelig sagsbehandlingstid er en del af disse typer af handelshindringer. Denne type problemer opleves særligt ved eksport til lande uden for EU, herunder kandidatlandene. Rekordindehaveren blandt de ni casevirksomheder er det polske arbejdstilsyn, hvor det kan tage op til to år at opnå en sikkerhedsgodkendelse af en landbrugsmaskine. Til gengæld må virksomhederne gerne sælge maskinerne i mellemtiden. I Ungarn er de også særdeles grundige med miljøgodkendelser til byggeprojekter, jf. tekstboksen.

### Byggetilladelser i Ungarn

Andersen & Broberg er hovedentreprenør på en række byggeprojekter i Ungarn og oplever på dette marked at der er meget lange administrationsprocedurer, og det er kun blevet værre, at Ungarn for øjeblikket forsøger at indføre EU-lovgivningen på forskellige områder. Eksempelvis tager det ca. 16 måneder at få en miljøgodkendelse til et byggeprojekt. I Danmark tager samme proces ca. 40 dage. Den lange behandlingstid skyldes bl.a., at der først gennemføres den traditionelle, lokale godkendelsesprocedure, der typisk tager 9 måneder. Derefter foretager ungarene en tilsvarende godkendelsesprocedure i forhold til EU-lovgivningen, der forlænger behandlingstiden med yderligere 7 måneder.

Kilde: Caseinterview med Rune Riis Møller, Andersen & Broberg.

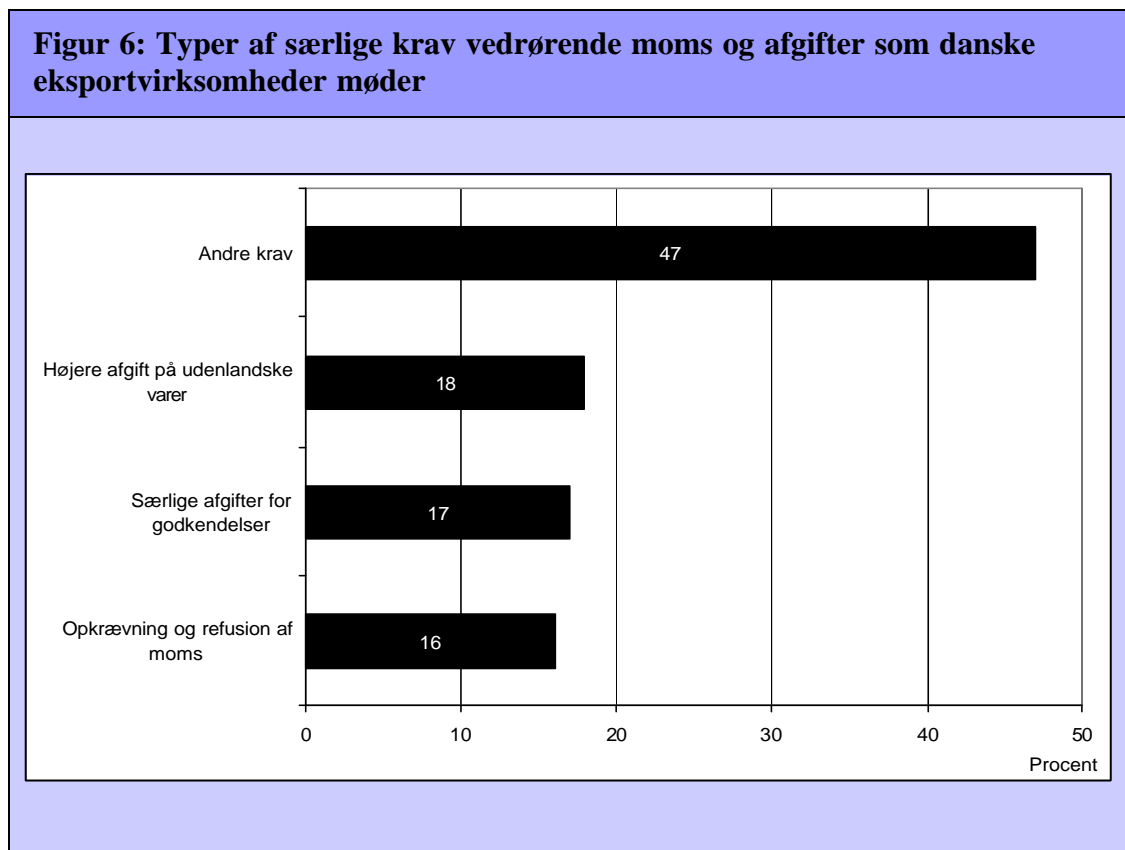
Som figur 5 viser, så oplever eksportvirksomhederne ofte andre former for administrative/bureaukratiske krav, som spørgeskemaundersøgelsen ikke har kunnet definere. Caseinterviewene med virksomhederne giver imidlertid flere eksempler på, hvad det kunne være. I Tyskland og Østrig møder en dansk eksportør af kontorartikler krav om at være tilmeldt genbrugsordningen i Der Grüne Punkt. Problemet er ikke så meget de ca. 20.000 kr. det årligt koster virksomheden at være tilmeldt ordningen, men det er ifølge virksomheden meget ressourcekrævende at opfylde kravene om kvartalsmæssige og årlige indberetninger for samtlige varenumre.

Den danske tøjvirksomhed Noa Noa oplever ligesom flere andre casevirksomheder at det er langt mere besværligt at eksportere til Norge end inden for EU. Noa Noa finder det paradoksalt, at det er nemmere at eksportere til et relativt fjernt land som Spanien i forhold til nabolandet Norge. Der er et særligt problem med returvarer fra Norge, hvor der for hvert enkelt stykke tøj kræves en masse dokumentations- og papirarbejde.

I Sverige opleves det trægt og besværligt at få byggetilladelser på plads. I Sverige skal der udarbejdes en mere detaljeret forhåndsdokumentation og byggedokumentation end hvad virksomheden er vant til i Danmark. Samtidig skal al byggedokumentation være på svensk, hvilket særligt er et problem, når virksomheden vælger at benytte små udenlandske underleverandører. Derudover oplever den danske hovedentreprenør Andersen & Broberg, at de som udenlandsk entreprenør bliver påført en række yderligere omkostninger, som lokale entreprenører ikke har. Eksempelvis skal byggepladser med udenlandske medarbejdere betale en byggepladsafgift til de svenske fagforeninger på 1,5 pct. af lønsummen til tilsyn. Samlet vurderer Andersen & Broberg,

at de i Sverige må lægge ekstra 5 pct. på omkostningerne, som deres svenske konkurrenter ikke har.

Den sidste form for handelshindring, som undersøgelsen har belyst, er særlige krav vedrørende moms og afgifter. Denne form for handelshindring dækker over følgende typer af lokale krav:



Særlige krav vedrørende moms og afgifter er ikke så udbredt en handelshindring som de andre typer handelshindringer. Det skyldes bl.a., at afgiftssystemet i vid udstrækning er harmoniseret inden for EU og under WTO.

Det fremgår af undersøgelsen, at danske eksportvirksomheder møder en række forskelligartede krav fra udenlandske myndigheder omkring moms og afgifter, herunder en række krav som virksomhederne i undersøgelsen har rubriceret som "andre krav". Caseundersøgelsen giver flere eksempler på problemstillinger med moms og afgifter, som kan give et indtryk af, hvad denne type af handelshindring dækker over.

I Kina har den danske leverandør af skilteløsninger, Modulex, bl.a. gjort sig nogle dyre erfaringer med anvendelsen af importører. Mange private kinesiske virksomheder har ikke en importlicens og må gennemføre importen igennem statslige importvirksomheder, der tager en kommission på 14 pct. af importværdien udover den normale told. For lavteknologiske produkter som skilte er 14 pct. en væsentlig

omkostning, der markant forringer konkurrenceevnen. Modulex har imidlertid fundet ud af i stedet at benytte en importør i Hong Kong, hvor der ikke er problemer med importlicenser og toldsatsene er lave.

I Polen mistede Erik Taabbel Fiskeeksport en omsætning på 5-6 mio. kr., da de polske myndigheder indførte en 25 pct. told på sild fra EU. Dette toldkrav var en reaktion på et tilsvarende toldkrav fra EU's side. Norge formåede i stedet at forhandle sig frem til en gensidig aftale med Polen om ikke at afkræve told for sild. Derved opnåede de norske sildeeksportører en kæmpe konkurrencefordel ved handlen til Polen. Tolden på sild er under afvikling og i maj 2004 forsvinder tolden fuldstændig på handel med sild imellem EU og Polen.

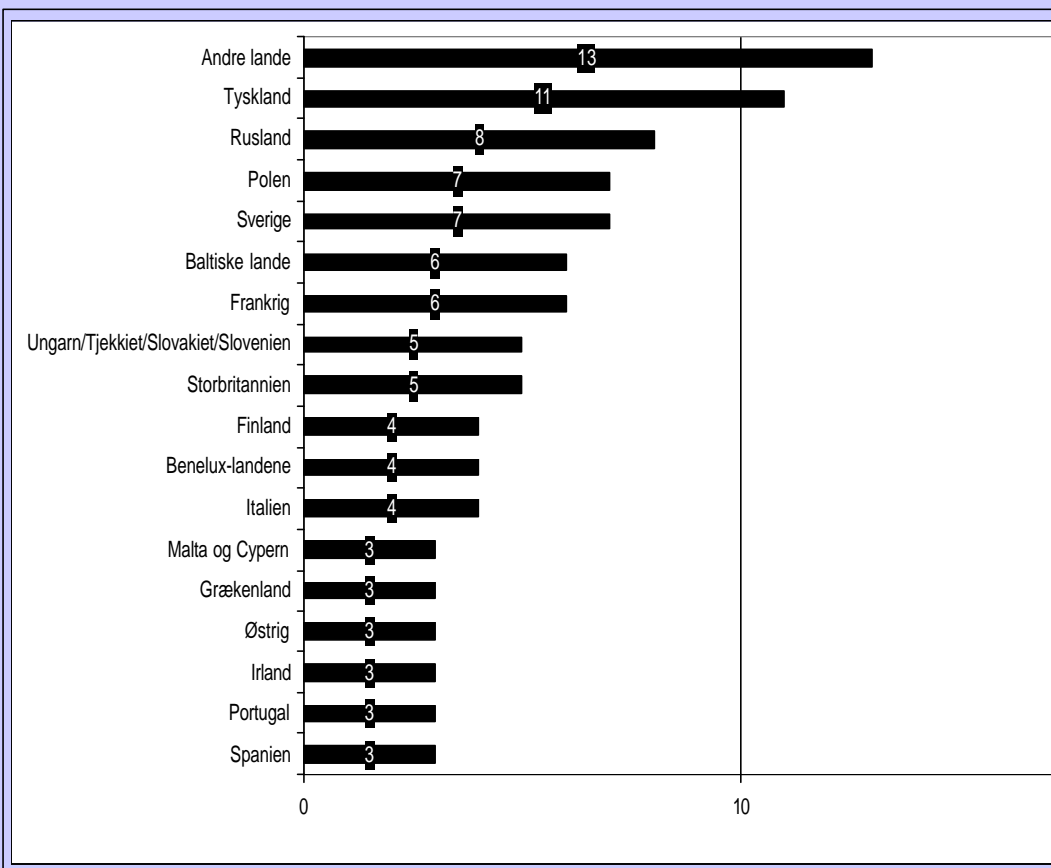
I Sverige har Andersen & Broberg måttet bruge mange kræfter på at finde ud af momsreglerne. Det er særligt et problem, når kunder og samarbejdspartnere er fra forskellige lande med forskellige momssystemer. Hverken Told & Skat i Sverige eller Danmark har kunnet hjælpe med klare svar.

I forhold til Rusland har tøjvirksomheden Noa Noa opgivet selv at få varerne over grænsen. Importregler og –procedurer til Rusland synes at skifte hele tiden og der er en høj risiko for at ens varer ”strander” i tolden i flere uger. Derfor foregår al handel til Rusland til adresser i Tyskland eller Finland, hvorefter kunden selv må sørge for at få varerne over grænsen til Rusland.

#### 4.4. Handelshindringer på Danmarks eksportmarkeder

I undersøgelsen har danske eksportvirksomheder angivet på hvilke eksportmarkeder, de har oplevet handelshindringer. Forekomsten af handelshindringer på de enkelte eksportmarkeder hænger naturligvis tæt sammen med eksportmarkedernes størrelse, således at man ville kunne forvente en stor andel af handelshindringer i for eksempel Tyskland, hvor ca. 19% af Danmarks eksport går til. Med dette forbehold kan det illustreres, hvor det navnlig er, at handelshindringerne findes:

**Figur 7: Handelshindringer på eksportmarkederne**



Det fremgår, at det er på en lang række eksportmarkeder, at danske eksportvirksomheder møder handelshindringer. Oftest møder man handelshindringer i Tyskland, mens man også forholdsvis ofte møder handelshindringer i Rusland, Polen, Sverige, de Baltiske lande og Frankrig. "Andre lande" dækker alle øvrige eksportlande, herunder USA, Canada, sydamerikanske lande etc.

I forhold til undersøgelsen fra 1997 er det markant, at danske eksportvirksomheder møder færre handelshindringer i Tyskland. Over 20% af handelshindringerne fandtes i 1997 alene i Tyskland, og denne andel er i dag på 11% og altså så godt som halveret i

forhold til dengang. En meget stor del af handelshindringerne i Tyskland i 1997 var indenfor bygge- og anlægsbranchen, hvor der var stor aktivitet i forbindelse med genopbygningen af det gamle Østtyskland. Handelshindringerne på dette område er faldet kraftigt i løbet af de sidste fem år.

I lighed med tidligere er det navnlig særlige produktkrav – lokale krav til standarder, krav om ny prøvning/certificering – som udgør handelshindringerne i Tyskland. Over halvdelen af de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder i Tyskland er sådanne lokale krav til standarder, krav om ny prøvning/certificering m.m.

I lande som Rusland og Polen er det typisk andre former for handelshindringer, man møder som dansk eksportvirksomhed. Handelshindringerne er i disse lande typisk forskellige former for administrative/bureaukratiske krav fra myndighederne, f.eks. en særlig langsommelig sagsbehandlingstid.

Hvis man tager højde for eksportmarkedernes størrelse og ser på den relative hyppighed af handelshindringer på de største af eksportmarkederne, så ser man et noget andet billede end i figur 7:

<b>Figur 8: Den relative forekomst af handelshindringer i forhold til eksportmarkedets størrelse</b>			
<b>Eksport marked</b>	<b>Andel af dansk eksport*</b>	<b>Andel af handels-hindringer</b>	<b>Relativ forekomst af handelshindringer</b>
Rusland	1,1 %	7,7 %	7,0 gange mere end eksportandelen
Baltiske lande	0,9 %	5,6 %	6,2 gange mere end eksportandelen
Polen	1,7 %	6,9 %	4,1 gange mere end eksportandelen
Finland	3,4 %	4,3 %	1,3 gange mere end eksportandelen
Spanien	2,2 %	3,4 %	1,5 gange mere end eksportandelen
Italien	3,2 %	4,0 %	1,3 gange mere end eksportandelen
Frankrig	4,9 %	5,8 %	1,2 gange mere end eksportandelen
Sverige	13,0 %	7,4 %	0,6 gange mindre end eksportandelen
Benelux-landene	6,8 %	4,2 %	0,6 gange mindre end eksportandelen
Tyskland	18,9 %	11,3 %	0,6 gange mindre end eksportandelen
Storbritannien	9,8%	5,2%	0,5 gange mindre end eksportandelen

\* Baseret på eksporttal fra Danmarks Statistik, 2000.

Det fremgår, at problemet med handelshindringer navnlig er stort i de tidligere lande i øst-blokken: Rusland, de Baltiske lande og Polen. Samlet udgør eksporten til disse lande ikke mere end knap 4% af den samlede danske eksport, men andelen af

handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder i disse lande, udgør ca. 20% af samtlige handelshindringer.

Dette ændrer dog ikke ved, at danske eksportvirksomheder oftest støder på handelshindringer i Tyskland, men dette er altså alene på grund af det tyske eksportmarkeds størrelse, jfr. figur 7.

Dette billede bekræftes af caseundersøgelsen, hvor flere virksomheder oplever store problemer i netop disse lande. Der er stadig markante grænseproblemer til Polen og især Rusland. Noa Noa er ikke den eneste virksomhed, der må aflevere sine varer til Rusland på adresser i Finland eller Tyskland for at overlade grænseproblemerne til de lokale importører. I Polen synes der stadig også at være langt fra den polske politiske velvilje ud til toldmyndighederne ved grænsen, jf. tekstboks.

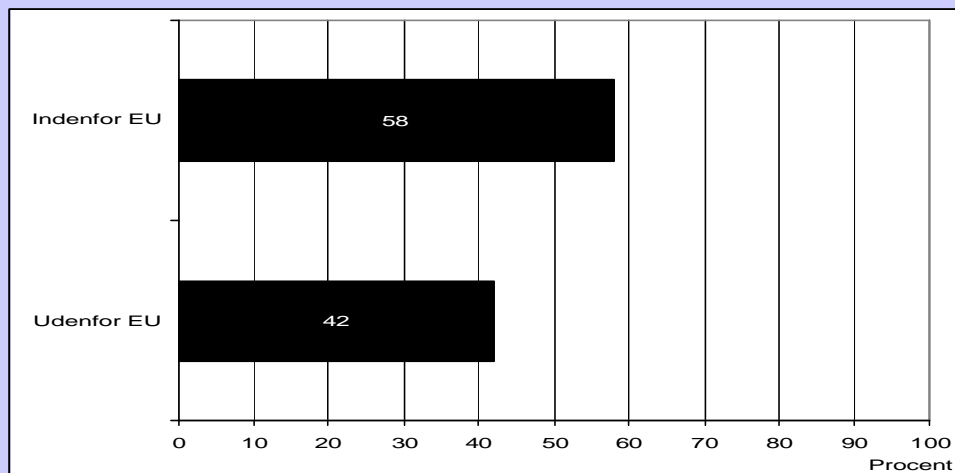
### Sundhedscertifikater på sild

I Polen har Erik Taabbel Fiskeeksport ofte oplevet at blive afkrævet flere forskellige, uautoriserede sundhedscertifikater ved tolden. Når de danske sundhedsmyndigheder så ikke har villet stemple de uautoriserede certifikater, har virksomheden måttet bruge en uautoriseret måde at løse problemet på. Selvom de danske og polske sundhedsmyndigheder er enige om at de uautoriserede sundhedscertifikater er uacceptable, fortsætter problemet ved den polske grænse.

Kilde: Caseinterview med Peter Kongerslev, Erik Taabbel Fiskeeksport A/S.

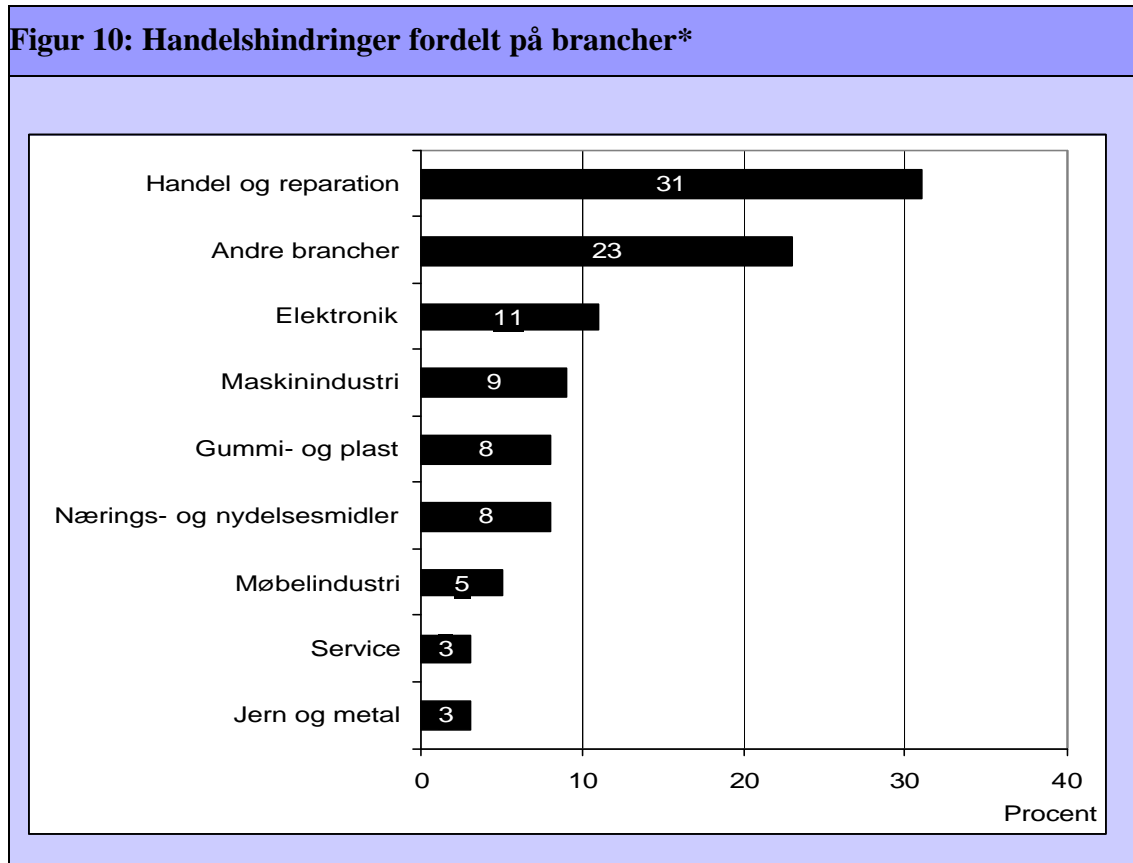
Ser man på den relative hyppighed af handelshindringer indenfor EU, så viser undersøgelsen, at der forekommer relativt færre handelshindringer indenfor EU end udenfor EU. I alt ca. 66% af dansk eksport går til EU, mens ca. 58% af handelshindringerne findes indenfor EU. Dette er på niveau med undersøgelsen fra 1997.

**Figur 9: Forekomsten af handelshindringer i EU og udenfor EU**



#### 4.5. Handelshindringer i forskellige brancher

Undersøgelsen belyser også, hvordan forekomsten af handelshindringer er i enkelte brancher. I den følgende figur er forekomsten af handelshindringer angivet for hver enkelt branche, og denne opgørelse skal ses i lyset af, at forekomsten af handelshindringer er stærkt forbundet med eksportens størrelse i den enkelte sektor. Eksempelvis udgør handels- og reparationsvirksomheder godt 42% af Danmarks eksportvirksomheder:



\* "Andre brancher" dækker over kemisk industri, tekstil- og beklædningsindustri, transportmiddelindustri, bygge- og anlægsvirksomhed og transportvirksomheder. Hver for sig har disse brancher kun en meget lille eksport og de statistiske usikkerheder på brancheniveau er derfor for store for disse brancher til at blive rapporteret hver for sig.

Det fremgår, at handelshindringer typisk er et problem for handels- og reparationsvirksomheder. Næsten en tredjedel af alle handelshindringer er indenfor denne branche. Branchen indeholder alle mulige former for en gros- og detailhandel med fødevarer, tøj, maskiner etc.

Indenfor elektronikindustrien, maskinindustrien samt gummi- og plastindustrien støder man også på mange handelshindringer. Knap en tredjedel (28%) af alle handelshindringer er indenfor disse brancher.

Hvis man tager højde for branchernes antal af eksportvirksomheder og ser på den relative hyppighed af handelshindringer fordelt på brancher, så ser man følgende mønster:

<b>Figur 11: Den relative forekomst af handelshindringer i forhold til brancher</b>			
<b>Branche</b>	<b>Andel af danske eksportvirksomheder*</b>	<b>Andel af handels-hindringer</b>	<b>Relativ forekomst af handelshindringer</b>
Gummi og plast	2,8%	5,1%	1,8 gange mere end andelen af eksportvirksomheder
Andre brancher	19,3%	35,3%	1,8 gange mere end andelen af eksportvirksomheder
Elektronik	4,7%	7,8%	1,7 gange mere end andelen af eksportvirksomheder
Nærings- og nydelsesmidler	2,6%	4,5%	1,7 gange mere end andelen af eksportvirksomheder
Møbelindustri	4,1%	3,8%	0,9 gange mindre end andelen af eksportvirksomheder
Handel og reparation	42,6%	31,4%	0,7 gange mindre end andelen af eksportvirksomheder
Maskinindustri	7,3%	5,0%	0,7 gange mindre end andelen af eksportvirksomheder
Jern og metal	6,3%	3,2%	0,5 gange mindre end andelen af eksportvirksomheder
Service	10,3%	4,5%	0,4 gange mindre end andelen af eksportvirksomheder

\* Baseret på tal fra Købmandsstandens Oplysningsbureau, 2001.

Som figur 11 viser, så er der særlig store problemer med handelshindringer indenfor gummi- og plastindustrien, elektroni kindustrien og nærings- og nydelsesmiddelbranchen. Derudover er der også problemer med "Andre brancher", og det dækker en lang række mindre brancher, som ikke hver for sig er tilstrækkeligt repræsenteret i denne undersøgelse: bygge og anlægsbranchen, kemisk industri, tekstil- og beklædningsindustri, transportmiddelindustri, transportvirksomheder m.fl.

Caseundersøgelsen inddrager cases fra et bredt udvalg af brancher og giver derfor ikke et repræsentativt billede i forhold til brancher. Casene illustrerer imidlertid nogle af problemstillingerne inden for bestemte brancher, såsom særlige krav til deklaration af indholdet i fødevarer, særlige sikkerhedskrav til maskiner, særlige miljøgodkendelser af byggematerialer og byggeprojekter, skarpe godkendelseskrav til produkter indeholdende kemikalier (gødning og ukrudtsbekæmpelsesmidler) etc. Helt centralt er det dog, at casene illustrerer, hvorledes virksomhederne håndterer handelshindringerne. Virksomhederne overvinder handelshindringerne ved at acceptere og efterleve de særlige nationale krav. Der sker derfor ikke en efterprøvning af, om de særlige nationale krav er lovlige.

#### 4.6. Handelshindringer og virksomhedsstørrelse

Det fremgår af undersøgelsen, at handelshindringer først og fremmest er et problem for de større virksomheder:

<b>Figur 12: Relativ fordeling af handelshindringer fordelt på virksomhedsomsætning og type af handelshindring</b>			
	<b>Under 10 mill. kr.</b>	<b>10-100 mill. kr.</b>	<b>Over 100 mill. kr.</b>
<b>Krav til produktet</b>	3 %	16 %	17 %
<b>Krav vedr. markedsføring</b>	1 %	8 %	15 %
<b>Krav vedr. administration</b>	1 %	10 %	12 %
<b>Krav vedr. moms m.v.</b>	1 %	7 %	8 %
<b>I alt</b>	<b>7 %</b>	<b>40 %</b>	<b>53 %</b>

Det fremgår, at over halvdelen (53%) af de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder er hæmmet af, optræder blandt større virksomheder med over 100 mill. kr. i årlig omsætning. I alt ca. 10% af danske eksportvirksomheder har en årlig omsætning på over 100 mill. kr.

Omvendt så er det kun 7% af de samlede handelshindringer, som mindre virksomheder med under 10 millioner kr. i årlig omsætning er ude for. Dette skal ses i forhold til, at ca. 22% af Danmarks eksportvirksomheder har en omsætning på under 10 millioner kr.

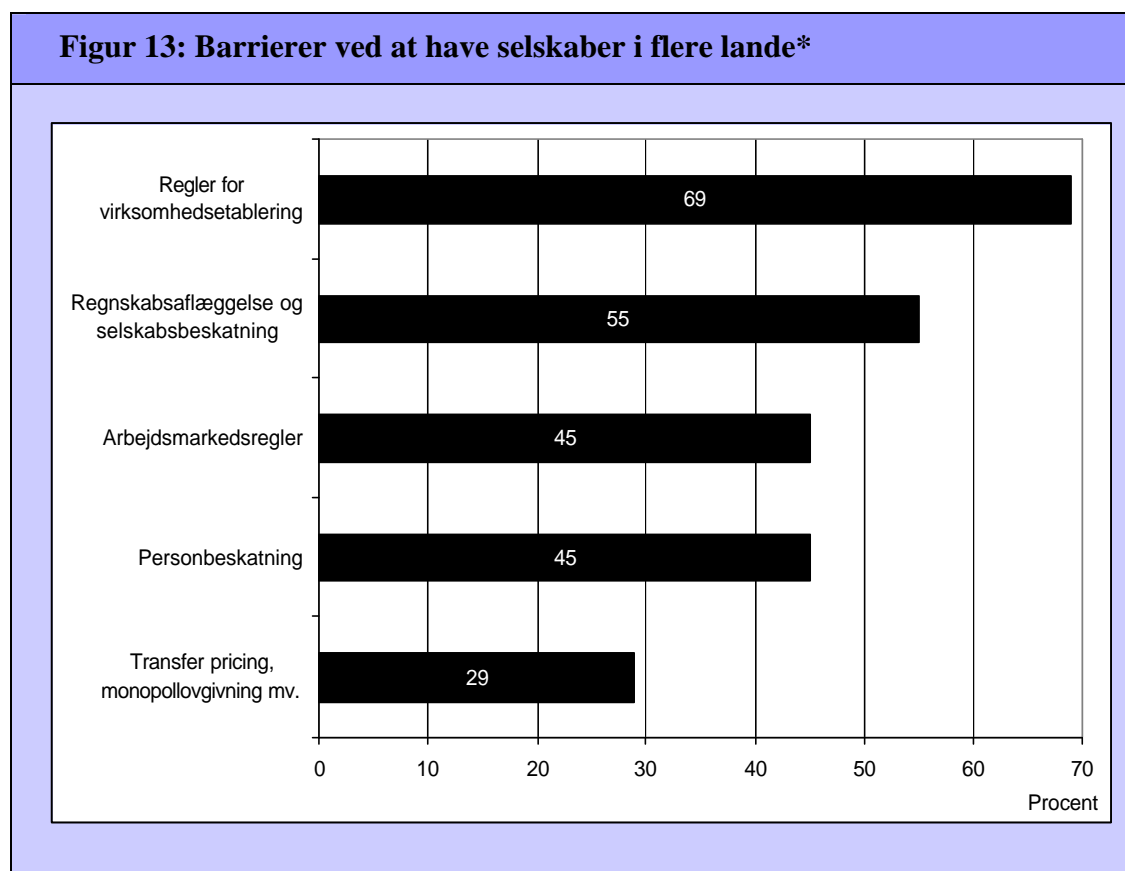
Umiddelbart kunne man måske forvente, at mindre virksomheder ville opleve flere handelshindringer, da de har færre ressourcer - og kompetencer – til at overvinde de problemer, de støder på ude på eksportmarkederne. Men undersøgelsen kan ikke bekræfte dette. Tværtimod peger undersøgelsen på, at det navnlig er de store virksomheder, som støder på handelshindringer. Dette hænger naturligvis også sammen med, at de store virksomheder har en mere omfattende eksport – evt. med forskellige eksportvarer – og derfor også typisk vil støde på flere handelshindringer end en lille virksomhed med en begrænset eksport.

#### 4.7. Barrierer i forbindelse med datterselskaber i udlandet

Rapporten omhandler særligt de handelshindringer, man kan støde på som dansk eksportvirksomhed, når man prøver at afsætte sine varer eller ydelser på et udenlandsk marked. I dette afsnit behandles en lidt anden problemstilling, nemlig barrierer i forbindelse med at have datterselskaber i andre lande.

Ved at etablere sig med et datterselskab i udlandet får man direkte repræsentation på et udenlandsk marked, og derved kan en virksomhed i princippet omgå nogle af de

handelshindringer, som gælder for eksport fra Danmark til det pågældende marked. Spørgsmålet er om denne form for internationalisering indebærer færre barrierer end tilfældet er med eksport:



\* Godt 20% af eksportvirksomhederne angiver, at virksomheden har eget datterselskab i udlandet, og det er kun disse virksomheder, der har svaret på dette spørgsmål, i alt 96 virksomheder.

Det fremgår, at 69% af eksportvirksomhederne med eget datterselskab i udlandet har oplevet barrierer i forbindelse med virksomhedsopretningen. Disse barrierer udgøres typisk af forskelle i nationale selskabsretlige krav og regler, som gør det vanskeligt for en dansk virksomhed at etablere sig i udlandet. Dertil kommer, at ca. halvdelen af virksomhederne har oplevet barrierer i form af særlige nationale krav med hensyn til regnskabsafklæggelse og selskabsbeskatning, en særlig kontrol fra de nationale skattemyndigheder i forhold til transfer pricing og monopollovgivning samt særlige nationale regler for personbeskatning.

Problemstillingerne ved at etablere datterselskaber i andre lande undervurderes ofte, selv af virksomheder med omfattende international erfaring, jfr. tekstboks.

## Tid er penge

Trods sin store erfaring kan Modulex A/S stadig blive overrasket over problemerne med at etablere datterselskaber på nye markeder. Modulex valgte for nylig at etablere sig i Belgien og havde budgetteret med en måneds overgangsperiode for at skifte fra en importør til eget datterselskab. Det er ekstremt vigtigt for en virksomhed som Modulex at overgangsperioden bliver så kort som mulig for at holde fast i markedet og pleje kunderne. Det er ikke muligt at sende fakturaer, opnå bankkreditter og udbetale løn inden datterselskabet er etableret med en momsregistrering.

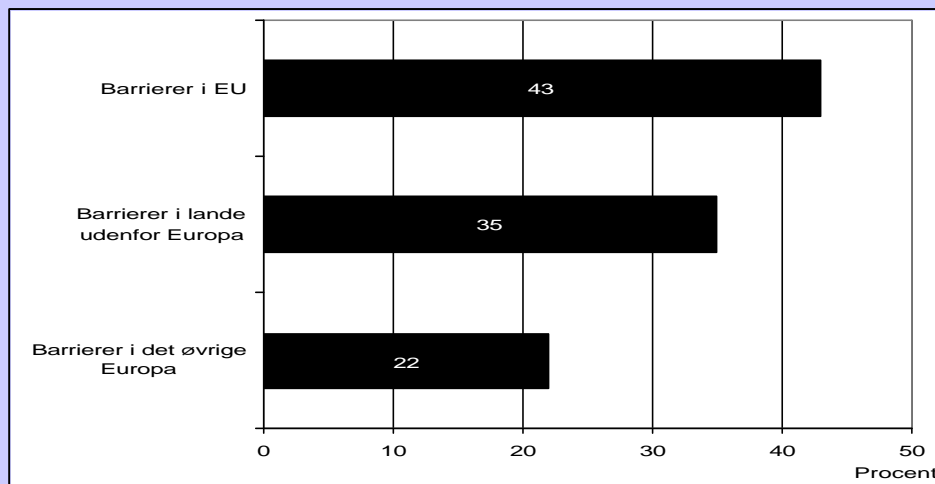
Etableringen af datterselskabet i Belgien har imidlertid taget 4 måneder, hvilket bl.a. skyldes at Modulex undervejs i forløbet skulle oversætte alle dokumenter til både fransk og flamsk. Selvom dokumenterne er på engelsk, insisterede de belgiske myndigheder på at få dem oversat.

Desuden er procedurerne for momsregistrering i Belgien væsentlig anderledes end i Danmark. Modulex valgte hurtigt at få hjælp af en lokal advokat, selvom Modulex som del af Lego-gruppen har en intern juridisk afdeling. Modulex vurderer, at den forlængede overgangsperiode i Belgien har kostet virksomheden ca. 2 mio. kr. i tabt omsætning og ekstra likviditetsomkostninger. Dertil skal lægges arbejdstid og udgifter til den lokale advokat.

*Kilde: Caseinterview med Niels Frænde, Modulex A/S.*

Det er fremgået af undersøgelsen, at handelshindringer i forbindelse med eksport er et problem for godt halvdelen af danske eksportvirksomheder. Af figur 13 kan man udlede, at barrierer i forbindelse med at have selskaber i flere lande optræder mere hyppigt for de danske eksportvirksomheder, som har datterselskaber i udlandet. Blandt større virksomheder med datterselskaber i udlandet og over 100 mill. kr. i omsætning er det 3 ud af 4 virksomheder, der eksempelvis oplever barrierer i forbindelse med virksomhedsetablering. Ser man på, hvor virksomhederne støder på barrierer, fremkommer følgende billede:

**Figur 14: Barrierer ved at have selskaber i flere lande fordelt på eksportmarkeder\***



\* Godt 20% af eksportvirksomhederne angiver, at virksomheden har eget datterselskab i udlandet. Det er kun disse virksomheder, der har svaret på dette spørgsmål, i alt 96 virksomheder.

43% af barriererne i forbindelse med at selskaber i flere lande optræder indenfor EU, mens hovedparten (57%) af barriererne altså findes udenfor EU. Det må antages, at noget mere end 43% af danske datterselskaber er indenfor EU, og at barrierer i forbindelse med at have selskaber i EU derfor relativt set er mindre end udenfor EU.

På et enkelt område er barrieren ved at have et datterselskab i EU større, end hvis virksomheden havde valgt at placere datterselskabet udenfor EU, og det gælder personbeskatningen. Virksomhederne giver udtryk for, at der er en manglende eller utilstrækkelig harmonisering af de nationale regler for personbeskatning indenfor EU, og at det udgør en uforholdsmæssig stor barriere indenfor EU.

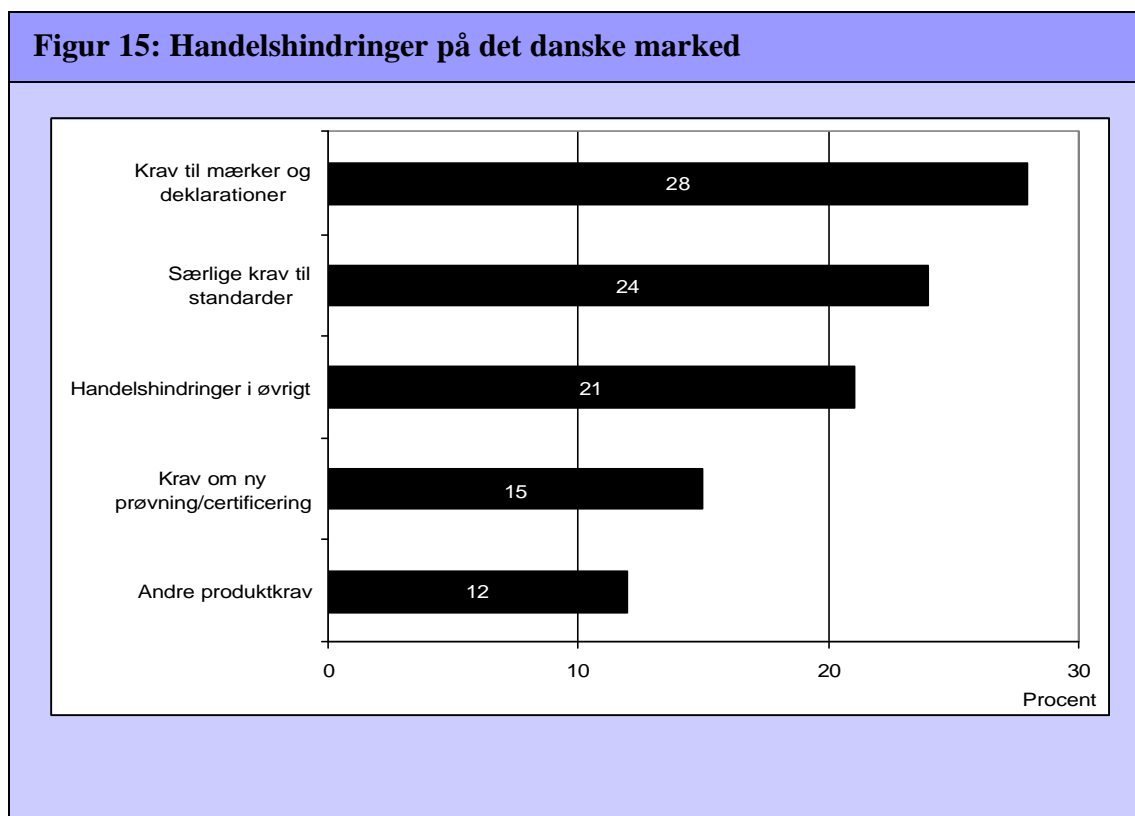
#### 4.8. Handelshindringer på det danske marked

Undersøgelsen har hidtil belyst de problemer, som danske eksportvirksomheder er stødt på, når virksomheden har været i kontakt med udenlandske myndigheder. I dette afsnit er fokus på de handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder på det danske marked ved import af udenlandske varer og tjenesteydelser.

Undersøgelsen viser, at 84% af danske eksportvirksomheder også har import. Dette understreger internationaliseringen af handelen, og den nære sammenhæng der er mellem eksport og import for danske virksomheder, der handler udenfor de danske grænser.

Blandt de danske eksportvirksomheder, som også har import, er det ca. 60% som oplever handelshindringer på det danske marked ved import af udenlandske varer og tjenesteydelser. Undersøgelsen viser dermed klart, at handelshindringer opleves i mindst lige så stort omfang i Danmark som i udlandet.

Følgende handelshindringer opleves på det danske marked:



Det er navnlig forskellige typer af produktkrav, som danske eksportvirksomheder oplever ved import til Danmark. Særlige krav til standarder, krav om ny prøvning/certificering samt andre typer af produktkrav udgør ca. 50% af de handelshindringer, man mødes med i Danmark. Derudover møder danske

eksportvirksomheder også ofte markedsføringskrav i form af særlige krav til mærker og deklARATIONER.

Set i forhold til de typer af handelshindringer, som danske eksportvirksomheder møder i udlandet, så er det markant, at forskellige typer af produktkrav er mere fremherskende på det danske marked end i udlandet, mens administrative/bureaukratiske krav og særlige krav vedrørende moms og afgifter synes mindre fremherskende i Danmark.

En af de ni cases i caseundersøgelsen giver imidlertid et eksempel både på produktrelaterede krav og særlige krav vedrørende moms og afgifter for import til Danmark. På den ene side bruger den internationale koncern The Scotts Company mange ressourcer på at registrere og få godkendt sine produkter til salg i Danmark. Et særligt problem i Danmark er bl.a. de skærpede krav til økologi på gødning og ukrudtsbekæmpelsesmidler. Samtidig har virksomheden haft store problemer med at betale kvælstofafgifter. Det tog Told & Skat 1½ år at finde ud af, hvordan virksomheden skulle betale disse afgifter.

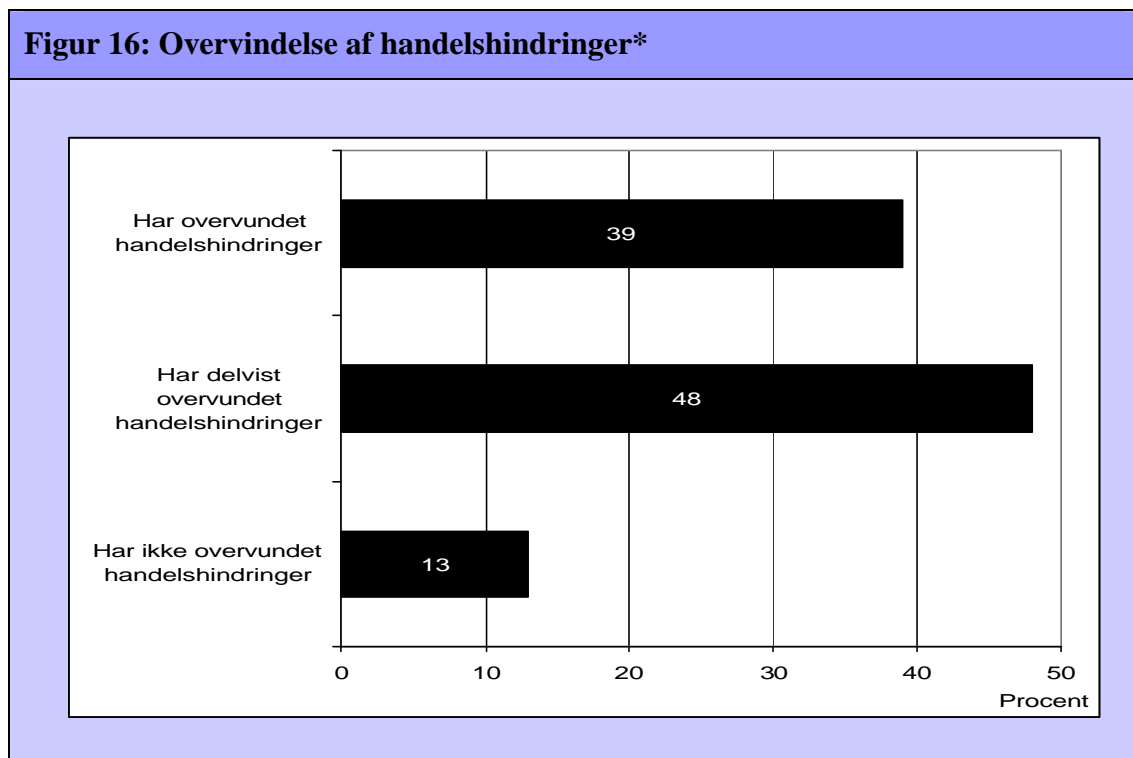
## Kapitel 5. Virksomheders håndtering af handelshindringer

### 5.1. Virksomhedernes netværk

Virksomhederne har en række forskellige måder at håndtere mødet med handelshindringer på. I beregningen af den økonomiske betydning af handelshindringer for den enkelte virksomhed blev der skelnet mellem to principielle måder at forholde sig til handelshindringerne på:

- **At søge at løse problemerne vedrørende handelshindringer.** Dette medfører nogle forøgede omkostninger for virksomheden, og disse omkostninger blev indregnet i den samlede økonomiske betydning for danske eksportvirksomheder.
- **At undgå lancering af produkter og serviceydelser på markeder hvor der er særlige handelshindringer.** Dette medfører en mistet omsætning for virksomheden, hvor et dækningsbidrag af omsætningstabet er indregnet i den samlede økonomiske betydning for danske eksportvirksomheder.

Undersøgelsen viser, at langt de fleste virksomheder aktivt søger at løse problemer med handelshindringer:



\* Populationen i dette spørgsmål er alle virksomheder, der har mødt handelshindringer, i alt ca. 52% af alle eksportvirksomheder.

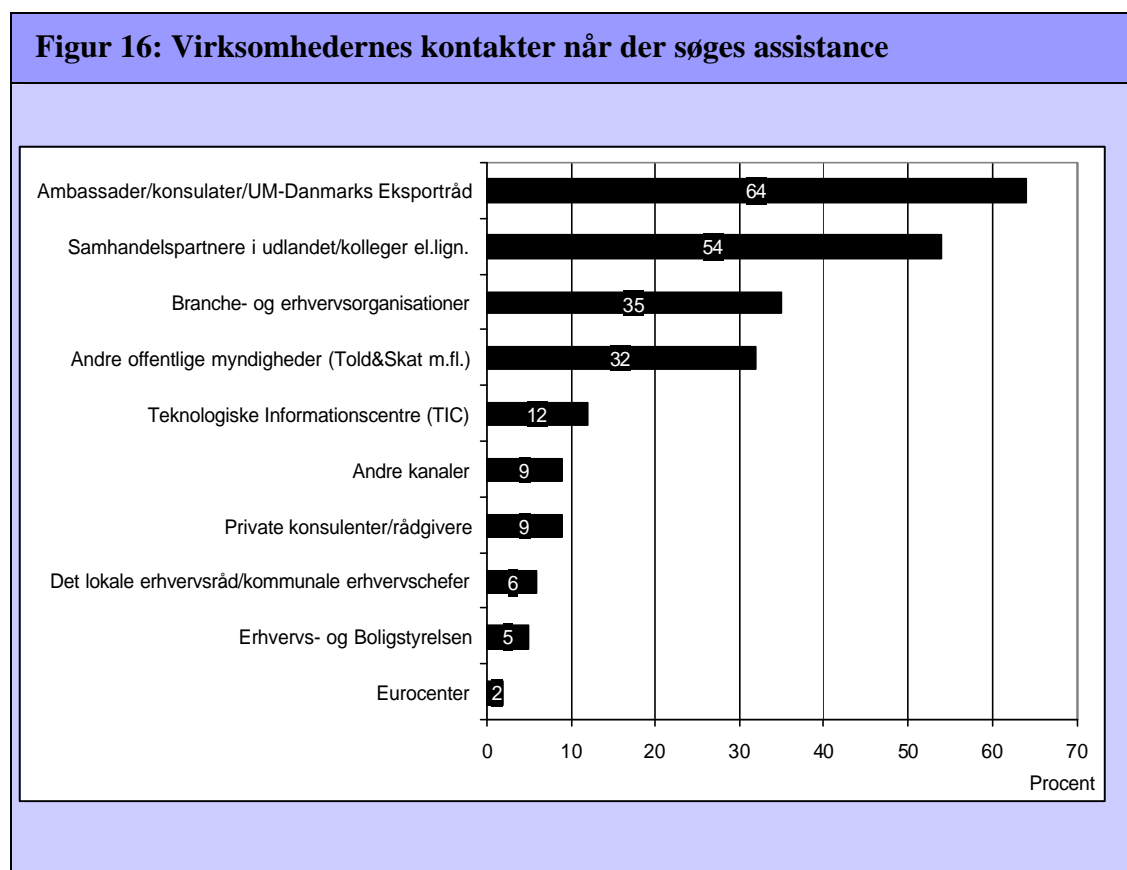
39% af de eksportvirksomheder, som er stødt på handelshindringer, svarer at de helt har overvundet handelshindringerne. 48% af de eksportvirksomheder, som er stødt på

handelshindringer, svarer at de delvist har overvundet handelshindringerne. Kun 13% af eksportvirksomhederne svarer, at de ikke har været i stand til at overvinde handelshindringerne. Disse virksomheder skiller sig i undersøgelsen ikke markant ud på størrelse, branche eller lignende.

De gennemførte case-interviews belyser, hvordan eksportvirksomhederne rent faktisk overvinder handelshindringerne. Det er en gennemgående tendens, at virksomhederne udelukkende overvinder handelshindringerne ved at acceptere og efterleve de særlige lokale krav og forskrifter. Virksomhederne får derfor ikke undersøgt, hvorvidt de lokale krav er ulovlige og derfor skal stoppes.

I forhold til undersøgelsen i 1997, så er der ikke tale om de store forandringer på dette punkt.

Undersøgelsen belyser også, hvor virksomhederne henvender sig for at få assistance til at løse problemerne med handelshindringer:



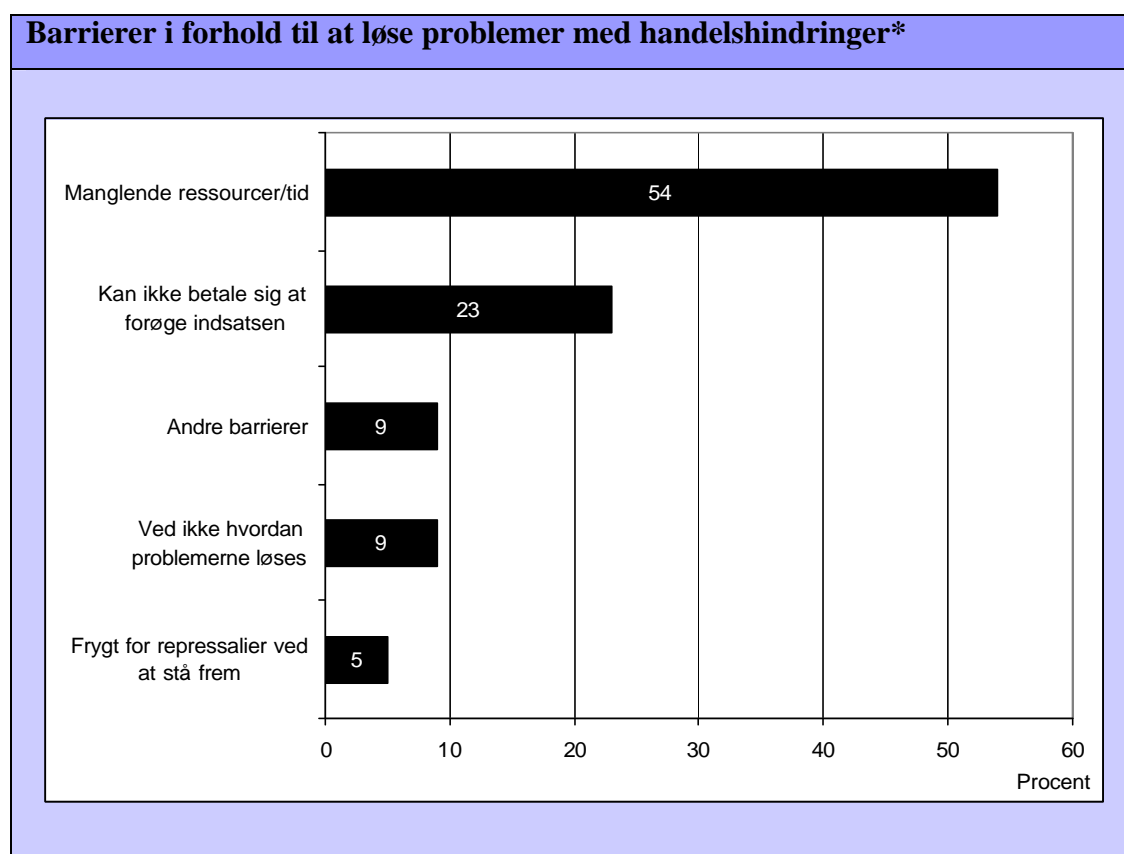
Undersøgelsen viser, at det først og fremmest er ambassader/konsulater/Danmarks Eksportråd samt samhandelspartnere i udlandet/kolleger el.lign. man henvender sig til, når man som virksomhed skal have assistance til at løse problemer vedrørende handelshindringer. Branche- og erhvervsorganisationer samt andre offentlige myndigheder (Told&Skat m.fl.) er også forholdsvis ofte benyttede.

I forhold til 1997 ser man grundlæggende det samme mønster, dog er der en tendens til, at ambassader/konsulater/Danmarks Eksportråd benyttes i større omfang end tidligere.

Casene giver ikke noget entydigt billede af, hvor virksomhederne søger hjælp til overvindelse af handelshindringer. Det er dog en gennemgående tendens, at ingen af virksomhederne får undersøgt, hvorvidt de lokale krav er lovlige i forhold til reglerne for det indre marked. Størstedelen af virksomhederne takler de barrierer de møder ved at undersøge og efterleve de særlige nationale forskrifter og krav. En virksomhed havde fået hjælp af Handelskammeret til at opstille procedurer for at tilfredsstille et lokalt dokumentationskrav. Andre casevirksomheder har rådført sig ad hoc med forskellige myndigheder og brancheorganisationer når problemstillinger er opstået.

## 5.2. Barrierer for overvindelse af handelshindringer

For virksomhederne er det først og fremmest manglende tid og ressourcer, som udgør den største barriere for at løse problemerne med handelshindringer:



\* Populationen i dette spørgsmål er alle virksomheder, der har mødt handelshindringer, i alt ca. 52% af alle eksportvirksomheder. Grunden til at tallene ikke summerer til 100% er, at virksomhederne kan have givet flere svar.

Det fremgår altså tydeligt af undersøgelsen, at virksomhederne generelt godt ved hvordan de kan løse deres problemer på eksportmarkederne. Kun 9% af virksomhederne giver udtryk for, at de ikke ved, hvordan problemerne med handelshindringer kan løses.

Spørgsmålet om at gøre noget ved de handelshindringer, som virksomhederne møder, er et spørgsmål, som indgår i den samlede prioritering af virksomhedens tid og ressourcer. Det gælder såvel store som små virksomheder, at virksomhederne mangler tid og ressourcer til at gøre noget ved de handelshindringer de møder. Over halvdelen af virksomhederne (54%) har ikke de fornødne ressourcer/tid til at gå videre med sine problemer. 23% af virksomhederne mener ikke, at det kan betale sig at forøge indsatsen for at fjerne handelshindringer. Det er særligt interessant, at kun 5% af virksomhederne ikke går videre med sin sag af frygt for repressalier ved at stå frem.

## Bilag 1. Spørgeskemaundersøgelsens metode og gennemførelse

Spørgeskemaundersøgelsen blandt danske eksportvirksomheder blev gennemført som en postal undersøgelse blandt et repræsentativt udsnit af danske eksportvirksomheder. I det følgende gennemgås spørgeskemaets udformning, undersøgelsens gennemførelse og undersøgelsens repræsentativitet.

### *Spørgeskemaets udformning*

Spørgeskemaet er udformet af Gallup-konsortiet i samarbejde med Erhvervs- og Boligstyrelsen på baggrund af spørgeskemaet fra en tidligere undersøgelse om handelshindringer gennemført i 1997. En referencegruppe med repræsentanter fra brancheorganisationer på området har derudover løbende kommenteret spørgeskemaet.

Der spørges i undersøgelsen til problemer med handelshindringer på samme måde som i 1997, men på en lidt anden måde end i tidligere undersøgelser. I undersøgelsen fra 1993 (” Tekniske handelshindringer ”) spurgtes direkte ”Har virksomheden været udsat for tekniske handelshindringer i forbindelse med eksport?” Til hjælp i besvarelsen fik svarpersonerne en oversigt over fem kategorier af handelshindringer.

I den foreliggende undersøgelse spørges specifikt til forskellige typer af handelshindringer (lokale krav til standarder, krav om ny prøvning/ certificering m.m.). På den baggrund konkluderes, hvorvidt virksomhederne har været udsat for handelshindringer. Baggrunden for dette valg af spørgsmålsdesign er, at man derved er mere sikker på, hvilken opfattelse af handelshindringer der ligger til grund for besvarelsene.

Det understreges, at undersøgelsen viser hvor mange virksomheder der *oplever* handelshindringer på eksportmarkederne. Dette er ikke nødvendigvis det samme, som at de rent faktisk *møder* handelshindringer. Det er altså virksomhedernes oplevelse af handelshindringer, der er gjort til genstand for denne undersøgelse: *I hvor høj grad virksomhederne opfatter og oplever handelshindringer.*

Det skal også understreges, at selvom en del virksomheder svarer, at de har mødt handelshindringer, så er der ikke herved taget stilling til, hvorvidt disse handelshindringer også er ulovlige handelshindringer. Såvel handelshindringer indenfor som udenfor EU/EØS kan være lovlige. En handelshindring kan være lovlig, hvis der ikke eksisterer et regelsæt på området, der harmoniserer handelen/standardiserer produkterne. I sådanne tilfælde kan det være lovligt at blive udsat for eksempelvis krav om at skulle gennemgå tests efter nationale standarder på udenlandske markeder, før produktet kan markedsføres, hvis produktet ikke har været testet i eksportlandet i forvejen.

### ***Undersøgelsens gennemførelse***

Undersøgelsens målgruppe er danske eksportvirksomheder. Der er fra Købmandsstandens virksomhedsdatabase "CD-Direct" udtrukket et tilfældigt udvalg af eksportvirksomheder til brug for undersøgelsen.

I undersøgelsen fra 1997 udsendtes i alt 2000 spørgeskemaer. I alt 595 spørgeskemaer blev besvaret fyldestgørende, svarende til en besvarelsesprocent på 30%, hvilket var tilfredsstillende for denne type af undersøgelse.

Målet i denne undersøgelse var dog at få en højere besvarelsesprocent for dermed sikre en højere grad af repræsentativitet. Det blev derfor besluttet at rekruttere virksomhederne til undersøgelsen ved hjælp af telefoniske forespørgsler og en efterfølgende udsendelse af spørgeskemaer til de virksomheder, der indvilligede i at deltage i undersøgelsen.

I alt 1200 virksomheder indvilligede i at deltage i undersøgelsen. Skønsmæssigt 180 af disse virksomheder har ikke haft eksport af betydning i 2002. Dermed faldt 102 virksomheder indenfor målgruppen. Heraf returnerede 404 virksomheder et gyldigt spørgeskema, svarende til en besvarelse på 40%.

### ***Undersøgelsens repræsentativitet***

Alt i alt kan konkluderes, at undersøgelsen hviler på et statistisk repræsentativt grundlag og har en høj grad af validitet (giver svar på det, man spørger om).

I undersøgelsen optræder fire typer af usikkerhed: systematisk bortfald, stikprøveusikkerhed, usikkerhed ved opskalering og validitet.

Med *systematisk bortfald* menes, at grupper i populationen systematisk kan have en lavere svarprocent end andre grupper og dermed vil indgå med mindre vægt i undersøgelsen, end de burde:

- I forhold til eksportmarkeder fordeler virksomhederne i undersøgelsen sig på nogenlunde samme måde i stikprøven som i den samlede population. Ifølge Danmarks Statistik (2000) udgør eksporten til EU 66%, mens eksportandelen til EU i stikprøven er på 58%.
- I forhold til brancher fordeler virksomhederne sig i store træk på samme måde i stikprøven som i den samlede population. Der er dog et mindre bortfald af især servicevirksomheder. Samtidig er maskinindustrien en smule overrepræsenteret i undersøgelsen.

Set i forhold til eksportmarkeder og brancher fordeler stikprøven sig altså i store træk på samme måde som totalpopulationen. Eksportandelen til EU er lidt mindre i stikprøven end i totalpopulationen. I to af de tretten undersøgte brancher er der derudover fundet en mindre skævhed i stikprøven i forhold til totalpopulationen. På denne baggrund er det dog ikke fundet nødvendigt at veje datamaterialet. I tilfælde af et markant og systematisk bortfald i stikprøven har man mulighed for at foretage en sådan vejning, således at stikprøven er i bedre overensstemmelse med totalpopulationen. I dette tilfælde anses det ikke for nødvendigt, idet en sådan vejning ikke ændrer nævneværdigt ved den samlede svarafgivelse.

*Stikprøveusikkerhed* opstår ved stikprøveundersøgelser, hvor stikprøven ikke er identisk med den totale population. Statistisk kan man beregne denne usikkerhed, som data i undersøgelsen er behæftet med. Denne usikkerhed afhænger af to ting: procenttallet og stikprøvens størrelse.

Stikprøveusikkerhed baseret på stikprøve på 400										
Procenttal	5% eller 95%	10% eller 90%	15% eller 85%	20% eller 80%	25% eller 75%	30% eller 70%	35% eller 65%	40% eller 60%	45% eller 55%	50%
Usikkerhed	1,7	2,4	2,9	3,2	3,5	3,7	3,8	3,9	4,0	4,0

Tabellen viser usikkerheden på svarene i en undersøgelsen baseret på en stikprøve på 400. Afhængig af procenttallet varierer usikkerheden, som det fremgår af tabellen.

Et konkret eksempel fra undersøgelsen kan illustrere usikkerhedsberegningen. På spørgsmålet om problemerne med handelshindringer har været aftagende, uændrede eller stigende for deres virksomhed svarer 22% aftagende og 15% stigende. Dette resultat er forbundet med en vis usikkerhed hidrørende fra, at man i stedet for at spørge hele populationen, kun har udspurgt et mindre udvalg, nemlig de 400. Ud fra tabellen kan man se, at det er statistisk sikkert ( 95% procent sandsynlighed ), at forskellen mellem de to besvarelser – henholdsvis 22% ( 22%+/-3,2% ) og 15% ( 15%+/-2,9% )- også ville være til stede, såfremt man havde spurgt hele populationen.

I rapporteringen af resultaterne fra undersøgelsen er rapporteret på de statistisk signifikante resultater. Når ordet ” tendenser” anvendes, så betyder det, at resultaterne ikke er statistisk signifikante, men at datamaterialet kunne tyde på en sådan sammenhæng.

*Usikkerhed i forbindelse med opskalering* henviser til den usikkerhed, der opstår når man ganger et tal op fra en stikprøve til totalpopulationen. Eksempelvis er den økonomiske betydning af handelshindringer baseret på en opskalering. Undersøgelsen har vist, at det økonomiske tab på grund af handelshindringer blandt de 447 eksportvirksomheder, som returnerede et spørgeskema (heraf 404 gyldige spørgeskemaer) i undersøgelsen er ca. 150 millioner kr. De 447 eksportvirksomheder udgør i alt 3,8% af samtlige eksportvirksomheder i Danmark, så det samlede tab for danske eksportvirksomheder kan således beregnes til  $100 \times 150 \text{ millioner kr.} / 3,8. = \text{ca. } 4 \text{ milliarder kr.}$  Evt. usikkerheder i tallet fra undersøgelsen (150 millioner kr.) bliver således 26 dobbelt ved opskaleringen, så det opskalerede tal skal derfor tolkes med særlig forsigtighed.

*Validitet* er et spørgsmål om, hvorvidt man reelt får svar på det ,man spørger om. For at sikre en høj validitet i undersøgelsen er der, som tidligere nævnt, taget udgangspunkt i et tidligere spørgeskema, hvor der ikke var problemer med validiteten, samt der er dannet en referencegruppe, der har kommenteret spørgeskemaet. Derudover er det

fremgået af henvendelser i løbet af undersøgelsen samt efterfølgende skriftlige kommentarer på bagsiden af skemaet, at der i forhold til undersøgelsen generelt ikke har været mange misforståelser eller tvivlsspørgsmål blandt svarpersonerne.

Der ligger en vis sproglig ( semantisk ) usikkerhed i selve spørgsmålsformuleringen, som det er svært at eliminere helt. Eksempelvis spørges der til ”særlig langsommelig sagsbehandlingstid”, og det er selvfølgelig op til en subjektiv vurdering, hvorvidt dette rent faktisk har været tilfældet for den enkelte virksomhed i en konkret sag. Den sproglige usikkerhed bør lægges oveni den statistiske usikkerhed, og tallene bør derfor tolkes med dette in mente.

## **Bilag 2. Caseinterview – metode og cases**

Der er til analysen udarbejdet 9 cases med virksomheder, der har erfaring med tekniske handelshindringer. Formålet med casene er at eksemplificere de problemstillinger og overvejelser, som danske eksportvirksomheder gør, når de møder tekniske handelshindringer.

Casene er udvalgt med henblik på at sikre en spredning af store og små virksomheder, forskellige typer af virksomheder, forskellig eksporterfaring, forskellige eksportmarkeder, virksomheder med og uden datterselskaber samt virksomheder der på forskellige måder har håndteret handelshindringer.

Casene er her gengivet i sin fulde længde, men indgår i brudstykker løbende i rapporten, hvor de eksemplificerer, forklarer eller uddyber problemstillinger.

### **CMN Maskintec A/S**

#### **Forskel i sikkerhedskrav både inden for og udenfor EU**

CMN Maskintec udvikler og producerer maskiner, primært til landbrugssektoren. Virksomheden omsætter for ca. 4 mio. kr. om året, hvoraf ca. 30% går til eksport. CMN Maskintec har 5-6 års eksporterfaring og eksporterer udover nærmarkederne Norge, Sverige og Tyskland til Irland, Letland og Polen. I Norge og Sverige har CMN faste importører. I de andre lande sælges til forskellige grossister. CMN Maskintec svarer i spørgeskemaet, at de delvist har overvundet handelshindringerne.

På flere markeder er der forskel i sikkerhedskravene til landbrugsmaskinerne. I Tyskland er det fælleseuropæiske CE-mærke eksempelvis ikke tilstrækkeligt. Der kræves et ekstra tysk sikkerhedsmærke, som det koster alt imellem 5-50.000 kr. pr. produkt at opnå. I Polen er CMN blevet mødt med krav om at gennemføre en sikkerhedstest hos det polske arbejdstilsyn. Dokumentation og sikkerhedstest er særdeles omkostningsfuld og kan tage op til to år at gennemføre. Man må imidlertid gerne starte salg inden testen er gennemført. I Polen gælder disse krav kun udenlandske virksomheder, så for CMN var løsningen at sælge sine produkter igennem en lokal samarbejdspartner.

På trods af henvendelser fra USA har CMN valgt ikke at eksportere til dette marked. Det skyldes risikoen for at møde enorme erstatningskrav, hvis der sker uheld o.l. med produkterne. Samtidig stiger virksomhedens forsikring markant, hvis man ønsker at eksportere til USA.

CMN har alt efter problemstilling rådført sig med Told & Skat, brancheorganisationer, kollegaer eller lokale samarbejdspartnere, og normalt finder man en løsning på de problemer, som virksomheden møder på eksportmarkederne. Virksomheden mener imidlertid, at eksporten ville være en del nemmere, hvis landene accepterede de fælles sikkerhedsbestemmelser i CE-mærkningen.

## **Noa Noa ApS**

### **Uigennemsigtige Rusland og omstændelige Norge**

Noa Noa er en mellemstor dansk virksomhed specialiseret i design og salg af tøj. Ligesom store dele af den danske tøjbranche, er produktionen lagt ud til en række underleverandører i lavtlønslande. Ca. 70% af Noa Noa's eksport sendes ud til kunder i store dele af Europa.

Virksomheden har ca. 10 års eksporterfaring og benytter sig af selvstændige handelsagenter på alle markeder. Noa Noa har ca. 30 egne butikker i Danmark, Holland, Sverige og Norge, men sælger også til andre detailforretninger. Noa Noa svarer i spørgeskemaet, at de delvist har overvundet handelshindringerne.

Inden for EU mærker Noa Noa relativt få problemer med eksporten, mens der er en markant forskel med handlen uden for EU. Eksempelvis har Noa Noa valgt ikke selv at sende varerne over grænsen til Rusland. Importregler og –procedurer til Rusland synes at skifte hele tiden, og der er en høj risiko for at ens varer ”strander” i tolden i flere uger. Derfor foregår al handel til Rusland til adresser i Tyskland eller Finland, hvorefter kunden selv må sørge for at få varerne over grænsen til Rusland.

Noa Noa har også overvejet at starte eksport til flere lande uden for EU, bl.a. USA, men vurderer på nuværende tidspunkt, at det er for besværligt og kræver for mange ressourcer.

Eksport til Norge kræver ifølge Hanne Behrens en del papirarbejde. Hun finder det paradoksalt, at det er nemmere at eksportere til et relativt fjernt land som Spanien i forhold til nabolandet Norge. Der er et særligt problem med returvarer fra Norge, hvor der for hvert enkelt stykke tøj kræves en masse dokumentations- og papirarbejde.

Noa Noa har i flere tilfælde søgt hjælp hos ambassader og handelskonsulater. De har typisk kunne levere en overordnet markedsrapport og har haft godt indblik i love og regler. Men Noa Noa savner rådgivning, der bedre kan sætte sig ind i branche- og virksomhedsspecifikke problemstillinger.

## **Beauvais A/S**

### **Marmelade er ikke det samme i Tyskland**

Fødevarer virksomheden Beauvais er en del af den norske koncern Orkla Foods. Beauvais er ikke bare tomatketchup, men står bag flere kendte mærkevarer, såsom Den Gamle Fabrik, Glyngøre og Risifrutti. På det danske marked er Beauvais en af de førende fødevarer virksomheder med en omsætning på ca. 690 mio. kr.

Eksporten udgør ca. 10 pct. af omsætningen og målrettes nærmarkederne i Skandinavien, Tyskland og England samt Nordamerika. Eksportaktiviteterne er organiseret fra eksportafdelingen i Danmark, og Beauvais sælger enten til grossister eller direkte til detailhandlen. Beauvais svarer i spørgeskemaet, at de har overvundet handelshindringerne.

Beauvais møder ofte nationalspecifikke krav på de forskellige eksportmarkeder, men har særligt i Tyskland måttet lave en række tilpasninger for at introducere sine fødevarer. Eksempelvis er der forskellige opfattelser i Tyskland og Danmark for, hvad der er marmelade. I Tyskland er der skærpede krav til indholdet af sukker og til forskel fra Danmark er det i Tyskland påkrævet, at der i fremstillingen af marmelade skal indgå

citrusfrugt. Der er ikke citrusfrugt i Beauvais's danske marmeladeprodukt, hvorfor det ikke må kaldes marmelade i Tyskland.

I det hele taget er der en række skærpede krav til indhold og deklaration af fødevarer i Tyskland. Det går ikke bare at oversætte en dansk deklaration – det skal være langt mere detaljeret. Samtidig kræver den tyske levnedsmiddelstyrelse, at der foretages en laboratoriumtest i Tyskland af indholdet, for at se om produktet lever op til deklarationen.

I Tyskland er der også en skarp konkurrentovervågning, hvor den mindste fodfejl fører til et fogedforbud for videre salg. Det skete for Beauvais i de første år på det tyske marked, hvor virksomheden var nødsaget til at trække alle produkterne tilbage fra det tyske marked og sikre de korrekte godkendelser.

Lars Seeberg fra Beauvais har svært ved at genkende de grundlæggende EU-principper for varernes fri bevægelighed, når det handler om fødevarer i Tyskland. Og de skærpede krav i Tyskland synes ikke at være mindsket inden for de senere år.

Beauvais har imidlertid formået at imødekomme alle krav, men det koster ekstra tid og penge særligt ved lanceringer af nye produkter. Hvis der så oveni købet sker en fejl, og man må imødekomme et fogedforbud, koster det mange ressourcer og giver skrammer i imaget. Beauvais har løst problemerne i Tyskland gennem lokale partnere og advokater, mens de ikke kunne bruge den hjælp ambassaden tilbød.

## **Bantex A/S**

### **Tvungen genbrugsordning i Tyskland og Østrig**

Bantex A/S producerer og handler med kontorartikler i en lang række lande over hele verden. Virksomheden er inden for de senere år blevet indlemmet i den internationale koncern, men har eksporterfaring helt tilbage til 1970'erne. Eksporten udgør en stor andel af den samlede omsætning, og der sælges til andre datterselskaber i koncernen eller direkte til forhandlere. Bantex A/S svarer i spørgeskemaet, at de ikke har overvundet handelshindringerne.

Bantex A/S møder ikke mange tekniske handelshindringer inden for Europa. Men i Tyskland og Østrig møder virksomheden særlige krav om dokumentation af genbrug vedrørende sine produkter. Det er fra de nationale myndigheders side påkrævet, at virksomheden er tilmeldt genbrugsordningen i Der Grüne Punkt. Selve tilmeldingen i genbrugsordningen koster virksomheden samlet ca. 20.000 kr., men det er ifølge Bantex A/S meget ressourcekrævende at opfylde kravene om kvartalsmæssige og årlige indberetninger for samtlige varenumre. Virksomheden har 150 varenumre i eksporten til Tyskland og Østrig.

Bantex A/S vurderer at den formentlig ikke har tabt markedsandele på grund af disse krav. Det er imidlertid en barriere, som især nye, uerfarne eksportører vil opleve som besværlig og ressourcekrævende. Bantex A/S fik hjælp af Handelskammeret til at opbygge procedurer til at effektivisere indberetningerne.

Som udgangspunkt er Bantex A/S positivt indstillet over for genbrugsordningen, der bidrager til miljøforbedringer, og som er ens for alle aktører på det tyske og østrigske marked. Ordningen opfattes imidlertid bureaukratisk og ressourcekrævende for virksomheder med mange varenumre.

## **Doms A/S**

### **Frankrig og Italien har deres egne regler og procedurer**

Doms A/S er leverandør af teknologi, installation og service til olieindustrien. Med fokus på dette markedssegment har Doms eksportaktiviteter til mere end 45 lande. Det er Doms' egen eksportafdeling i Danmark, der varetager eksporten, som udgør ca. 35-40 pct. af den samlede omsætning. Doms svarer i spørgeskemaet, at de delvist har overvundet handelshindringerne.

Doms er en erfaren eksportør med markedsandele på mellem 10-20 pct. på flere af de europæiske markeder som Tyskland, England, Spanien og Sverige. Det har gjort eksportaktiviteterne for Doms væsentlig nemmere, at der for fem år siden blev udviklet internationale retningslinier for den type produkter inden for legalmetrologi, som Doms udvikler og sælger. Det er den Internationale Organisation for Legalmetrologi (OIML), der har udviklet retningslinierne. Retningslinierne er stadig ikke hævet til EU-lov, men samtlige lande i organisationen har skrevet under på at følge reglerne.

I Frankrig og Italien er de internationale retningslinier imidlertid ikke nok, når Doms søger om godkendelse af deres produkter. Doms oplever, at godkendelsesreglerne i begge lande er meget uigennemsigtige, og det kan tage over et år at få godkendt sine produkter. På trods af godkendelser i andre lande på baggrund af de internationale retningslinier kræver de franske og italienske myndigheder stadig, at der gennemføres lokale produkttest ud fra varierende kriterier.

Til forskel fra andre markeder er de franske og italienske markeder stærkt dominerede af lokale udbydere. Det tager lang tid at trænge ind på disse markeder og kræver en masse ressourcer. Alene produkttesten af et nyt produkt koster ca. 100.000 kr. plus 8-10 rejser til Frankrig.

I Frankrig har Doms valgt at ofre denne ekstra investering for at trænge ind på markedet. I Italien vil Doms forsøge at imødekomme nogle af problemerne gennem samarbejde med lokale partnere. Doms har bevidst valgt ikke at søge hjælp på ambassader, i brancheorganisationer o.l., da virksomheden vurderer, at det kan forlænge godkendelsesprocedurerne yderligere.

## **Erik Taabel Fiskeeksport A/S**

### **Lille orm er stort problem i Tyskland**

Erik Taabel Fiskeeksport A/S har i mere end 50 år eksporteret sild fra Nordjylland. Af en omsætning på 185 mio. kr. går ca. 85 pct. til udlandet - primært Vesteuropa. Tyskland er det største eksportmarked, der aftager ca. 50 pct. af den samlede eksport. Erik Taabel Fiskeeksport svarer i spørgeskemaet, at de ikke har overvundet handelshindringerne.

Tyskland er et problematisk marked for virksomheden. Til forskel fra andre lande har Tyskland et særligt krav til indholdet af parasitter i sild. På baggrund af et TV-program, der viste levende parasitter i sild, indførte Tyskland for ca. 10 år siden et maksimumkrav til indholdet af parasitter i sild. Kravet omfatter både levende og døde parasitter, hvilket ifølge Peter Kongerslev fra Erik Taabel Fiskeeksport gør det umuligt at overholde i praksis. Der er parasitter i alle fisk, og det er ikke muligt altid at overholde maksimumkravet, når det også omfatter parasitter, der er døde af den behandling, man kan give sildene.

Erik Taabel Fiskeeksport har valgt ikke at garantere, at deres sild overholder dette maksimumkrav. Det er i stedet virksomhedens kunder, der færdigproducerer sildene, som stiller denne garanti over for myndighederne. Derved udelukker Erik Taabel Fiskeeksport sig fra ca. 30 pct. af det tyske marked, der stiller dette krav til deres leverandører.

Selvom problemstillingen jævnligt bliver rejst i brancheorganisationer o.l., er der ingen, der tør gøre noget ved det særlige tyske krav. Man frygter forbrugerreaktionen, hvis sild med levende parasitter igen bliver udstillet i medierne. For ti år siden faldt omsætningen med 50 pct., da indslaget blev sendt!

I Polen mistede Erik Taabel Fiskeeksport en omsætning på 5-6 mio. kr., da de polske myndigheder indførte en 25 pct. told på sild fra EU. Dette toldkrav var en reaktion på et tilsvarende toldkrav fra EU's side. Norge formåede i stedet at forhandle sig frem til en gensidig aftale med Polen om ikke at afkræve told for sild. Derved opnåede de norske sildeeksportører en kæmpe konkurrencefordel ved handlen til Polen. Tolden på sild er under afvikling, og i maj 2004 forsvinder tolden fuldstændig på handel med sild imellem EU og Polen.

Det er imidlertid ikke det eneste problem med handlen til Polen, hvor Erik Taabel Fiskeeksport har oplevet at blive afkrævet flere forskellige, uautoriserede sundhedscertifikater ved tolden. Når de danske sundhedsmyndigheder så ikke har villet stemple de uautoriserede certifikater, har virksomheden måttet bruge en uautoriseret måde at løse problemet på. Selvom de danske og polske sundhedsmyndigheder er enige om at de uautoriserede sundhedscertifikater er uacceptable, fortsætter problemet ved den polske grænse.

## **Andersen & Broberg**

### **Det er dyrt at konkurrere i Sverige**

Andersen & Broberg er en dansk hovedentreprenør, der leverer byggeprojekter og byggerådgivning primært til detailhandlen og levnedsmiddelindustrien. Ca. halvdelen af omsætningen bliver eksporteret til Sverige, Rusland og Østeuropa. Andersen & Broberg svarer i spørgeskemaet, at de delvist har overvundet handelshindringerne.

Virksomheden har for øjeblikket et stort byggeprojekt i Sverige og oplever en række problemer med dokumentationskrav og momsregler. Først og fremmest skal der i Sverige udarbejdes en mere detaljeret forhåndsdokumentation og byggedokumentation, end hvad virksomheden er vant til i Danmark. Samtidig skal al byggedokumentation være på svensk, hvilket særligt er et problem, når virksomheden vælger at benytte små udenlandske underleverandører.

I Sverige har Andersen & Broberg yderligere måttet bruge mange kræfter på at finde ud af momsreglerne. Det er særligt et problem, når kunder og samarbejdspartnere er fra forskellige lande med forskellige momssystemer. Hverken Told & Skat i Sverige eller Danmark har kunnet hjælpe med klare svar.

Andersen & Broberg oplever, at de som udenlandsk entreprenør bliver påført en række yderligere omkostninger, som lokale entreprenører ikke har. Eksempelvis skal byggepladser med udenlandske medarbejdere betale en byggepladsafgift til de svenske fagforeninger på 1,5 pct. af lønsummen til tilsyn. Samlet vurderer Andersen & Broberg, at de i Sverige må lægge ekstra 5 pct. på omkostningerne, som deres svenske

konkurrenter ikke har. Det kan meget vel være forskellen på en tabt eller vunden licitation.

Andersen & Broberg har ligeledes byggeprojekter i Ungarn og oplever på dette marked, at der er meget lange administrationsprocedurer, og det er kun blevet værre, at Ungarn for øjeblikket forsøger at indføre EU-lovgivningen på forskellige områder. Eksempelvis tager det ca. 16 måneder at få en miljøgodkendelse til et byggeprojekt. I Danmark tager samme proces ca. 40 dage. Den lange behandlingstid skyldes bl.a., at der først gennemføres den traditionelle, lokale godkendelsesprocedure, der typisk tager 9 måneder. Derefter foretager ungarerne en tilsvarende godkendelsesprocedure i forhold til EU-lovgivningen, der forlænger behandlingstiden med yderligere 7 måneder.

Ligeledes er der i Ungarn problemer med brandsikkerhedsgodkendelser til byggematerialer. De ungarske myndigheder kræver bl.a., at der foretages en lokal test. Samlet koster det ca. 30-40.000 kr. og 3-6 måneder at opnå en brandsikkerhedsgodkendelse af et isoleringsmateriale.

I Ungarn søger Andersen & Broberg typisk hjælp hos lokale samarbejdspartnere. På længere sigt håber virksomheden, at en øget harmonisering af reglerne kan forenkle procedurene.

## **The Scotts Company (Nordic) A/S**

### **Meget papirarbejde for at importere gødning og ukrudtsbekæmpelsesmidler**

The Scotts Company er en del af en stor international koncern, der sælger produkter til pleje af haver. Virksomheden forhandler sine egne mærker. Den nordiske repræsentation ligger i Danmark og eksporterer til Norden og Baltikum. The Scotts Company svarer i spørgeskemaet, at de delvist har overvundet handelshindringerne.

The Scotts Company har generelt problemer med at registrere og få godkendt de forskellige produkter i de enkelte lande. Det er imidlertid værst i Danmark, hvor særligt kravene til økologi er skarpere end andre steder. Samtidig er det et svært tilgængeligt system af forskellige myndigheder, der skal tage stilling til registrering, godkendelser, test og afgifter for produkterne. Udover Miljøstyrelsen har virksomheden løbende kontakt med Dansk Planteværn og Dansk Toksologisk Center for at få miljøgodkendelserne. Told & Skat er involveret vedrørende kvælstofafgifterne, som det tog myndighederne 1½ år at finde ud af, hvordan virksomheden skulle betale. The Scotts Company har to eksterne konsulenter og bruger selv meget tid på at registrere og opnå godkendelser for produkterne.

Udover lovgivningen for godkendelser, økologi o.l. er The Scotts Company afhængig af de politiske vinde, der også har betydning for et område som gødning og ukrudtsmidler. Virksomheden er bl.a. forhandler af ukrudtsmidlet Roundup, som efter en mediestorm blev en politisk sag både på nationalt og europæisk niveau.

## **Modulex A/S**

### **Hvert land nye udfordringer**

Den danske virksomhed Modulex A/S laver skilteløsninger til 52 lande verden over. Eksporten startede først i 1970'erne og udgør i dag ca. 92 pct. af omsætningen. Modulex har etableret sig med datterselskaber på de 10 vigtigste markeder og benytter sig af

distributører på de andre markeder. Modulex svarer i spørgeskemaet, at de delvist har overvundet handelshindringerne.

Trods sin store erfaring kan virksomheden stadig blive overrasket over problemerne med at etablere datterselskaber på nye markeder. Modulex valgte for nylig at etablere sig i Belgien og havde budgetteret med en måneds overgangsperiode for at skifte fra en importør til eget datterselskab. Det er ekstremt vigtigt for en virksomhed som Modulex, at overgangsperioden bliver så kort som mulig for at holde fast i markedet og pleje kunderne. Det er ikke muligt at sende fakturaer, opnå bankkreditter og udbetale løn inden datterselskabet er etableret med en momsregistrering.

Etableringen af datterselskabet i Belgien har imidlertid taget 4 måneder, hvilket bl.a. skyldes at Modulex undervejs i forløbet skulle oversætte alle dokumenter til både fransk og flamsk. Selvom dokumenterne er på engelsk, insisterede de belgiske myndigheder på at få dem oversat.

Desuden er procedurerne for momsregistrering i Belgien væsentlig anderledes end i Danmark. Modulex valgte hurtigt at få hjælp af en lokal advokat, selvom Modulex som del af Lego-gruppen har en intern juridisk afdeling. Modulex vurderer, at den forlængede overgangsperiode i Belgien har kostet virksomheden ca. 2 mio. kr. i tabt omsætning og ekstra likviditetsomkostninger. Dertil skal lægges arbejdstid og udgifter til den lokale advokat.

I Polen er Modulex tilbageholdende med at etablere sig, fordi der forventes store administrative problemer. På nuværende tidspunkt anvendes en importør, hvilket også giver virksomheden problemer. Bl.a. tager pengeoverførsler fra udlandet til Polen ekstra lang tid pga. et meget bureaukratisk banksystem. Denne finansielle træghed gør det svært at opnå de eksportgarantier fra Eksportkreditrådet, som Modulex normalt benytter sig af. Til gengæld må Modulex ofte kræve, at importøren skaffer en bankgaranti, hvilket er yderligere besvær og omkostninger for importøren. Jo flere problemer importøren har, jo mindre interesseret er importøren i at sælge Modulex's produkter. Modulex vurderer, at de taber et salgspotentiale på ca. 25-30 pct. i Polen pga. dette problem.

Virksomhedens kommunikation med Polen er desuden besværet af, at man ikke må sende kundeoplysninger ud af landet. Det gør det umuligt at koble den polske partner på Modulex's globale it-system, og al udveksling af oplysninger må foregå pr. e-mail.

I Kina har Modulex gjort sig nogle dyre erfaringer med anvendelsen af importører. Mange private kinesiske virksomheder har ikke en importlicens og må gennemføre importen igennem statslige importvirksomheder, der tager en kommission på 14 pct. af importværdien udover den normale told. For lavteknologiske produkter som skilte er 14 pct. en væsentlig omkostning, der markant forringer konkurrenceevnen.

Modulex har imidlertid fundet ud af i stedet at benytte en importør i Hong Kong, hvor der ikke er problemer med importlicenser og toldsatserne er lave.