

NORDIC INNOVATION PUBLICATION 2012:14 // OKTOBER 2012

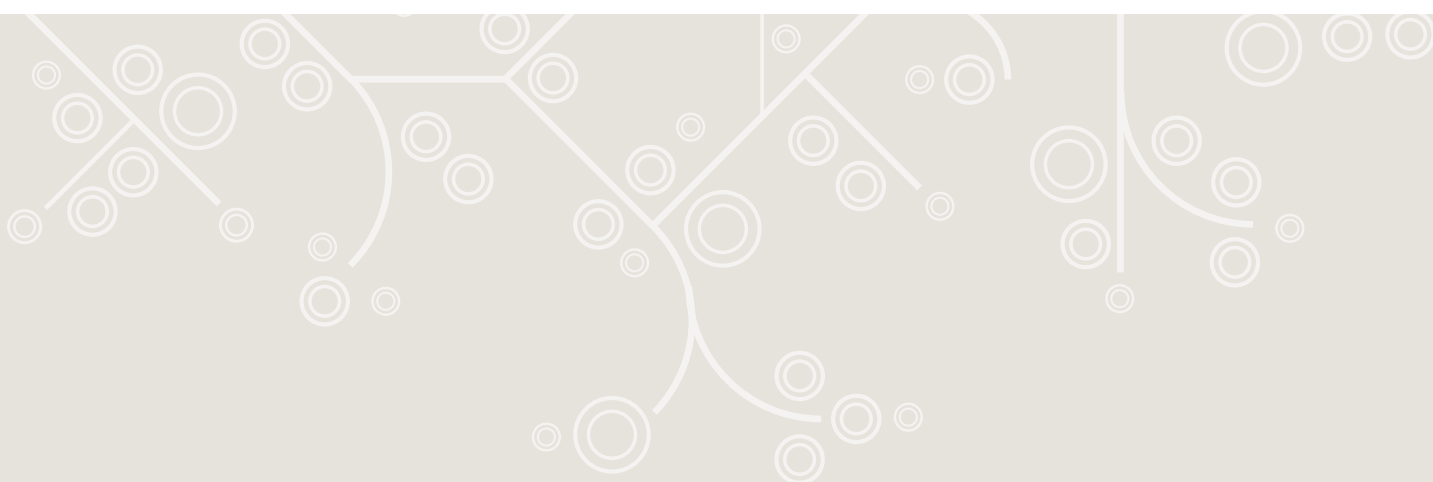
Grænsehindringer i Norden

Som nordiske virksomheder ser dem



Grænsehindringer i Norden

Som nordiske virksomheder ser dem



Authors:

Rambøll Management Consulting A/S



Oktober 2012

Nordic Innovation Publication 2012:14 (2nd edition)

Grænsehindringer i Norden
Som nordiske virksomheder ser dem

Nordic Innovation Publication 2012
© Nordic Innovation, Oslo 2012

ISBN - 978-82-8277-035-4
(URL: <http://www.nordicinnovation.org/publications>)

This publication can be downloaded free of charge as a pdf-file from
www.nordicinnovation.org/publications.

Other Nordic Innovation publications are also freely available at the same web address.

Publisher

Nordic Innovation, Stensberggata 25, NO-0170 Oslo, Norway
Phone: (+47) 22 61 44 00. Fax: (+47) 22 55 65 56.
E-mail: info@nordicinnovation.org
www.nordicinnovation.org

Cover photo: iStockphoto.com

Copyright Nordic Innovation 2012. All rights reserved.

This publication includes material protected under copyright law, the copyright for which is held by Nordic Innovation or a third party. Material contained here may not be used for commercial purposes. The contents are the opinion of the writers concerned and do not represent the official Nordic Innovation position. Nordic Innovation bears no responsibility for any possible damage arising from the use of this material. The original source must be mentioned when quoting from this publication.

Forord

Der er bred politisk bevågenhed om - og opbakning til - at fjerne grænsehindre mellem de nordiske lande for varer, tjenester, kapital, arbejdskraft og viden. De nordiske statsministre har igangsat et omfattende udredningsarbejde med Det grænseløse Norden og etableringen af Grænsehindringsforum i 2008, som sætter særlig fokus på hindringer mellem de nordiske lande. De nordiske samarbejdsministre diskuterer løbende grænsehindringsspørgsmål for borgere og bedrifter på deres møder. Konkret er samarbejdsministrene ved at forberede en flerårig handlingsplan for grænsehindringsarbejdet. Parlamentarikerne i Nordisk Råd lægger ligeledes vægt på Norden som en region, hvor de nationale grænser ikke udgør barrierer for de nordiske borgere og de nordiske parlamenter gennemførte alle debatter om yderligere nordisk integration i april 2012.

Nordic Innovation har bedt Rambøll Management om at udarbejde denne rapport om grænsehindre for erhvervslivet, som led i det norske formandskab for Nordisk Ministerråd.

Den politiske bevågenhed skal ud over dets historiske rødder også ses i lyset af at Norden samlet er verdens 12. største økonomi lige efter Canada. Hvis de nordiske lande kan udnytte synergieffekter fra et stort fælles og velintegreret marked for varer, tjenester, investeringer og arbejdskraft står de nordiske lande stærkere i den internationale konkurrence. Både på grund af hjemmemarkedsfordelen på et større marked, men også fordi den øgede konkurrence i Norden forbereder de nordiske virksomheder bedre på konkurrence internationalt.

Nordic Innovation laver løbende eftersyn af de grænsehindre virksomheder oplever mellem de nordiske lande. Denne rapport følger op på en tilsvarende analyse fra 2007. Det kan konstateres, at det går fremad med integrationen. Norden handler relativt mere sammen og sammenlignet med 2007 er der færre virksomheder der oplever barrierer mellem de nordiske lande.

Roger Moe Bjørgan
Direktør
Nordic Innovation

Sammenfatning

Denne rapport indeholder resultaterne af et 360 graders eftersyn af grænsebarrierer i Norden anno 2012. På baggrund af en opsummering af udviklingen i samhandel og investeringer på tværs af de nordiske lande samt den eksisterende viden på området, tegner rapporten således et aktuelt billede af de nordiske virksomheders opfattelse af og erfaring med grænsehindre samt centrale årsager hertil.

Udover en lang række sekundære datakilder i form af databaser og tidligere publikationer om grænsebarrierer i Norden bygger rapportens konklusioner dels på en survey blandt 1.000 erhvervsledere i de nordiske lande samt opfølgende interviews med udvalgte respondenter. Dels på en række kvalitative interviews med repræsentanter fra forskellige faggrupper og/eller organisationer, der har indsigt i eller konkret erfaring med grænsehindre i Norden.

Rapporten peger på barrierer som de opleves af virksomhederne men forholder sig ikke til de politiske forhold bag. Eksempelvis fremhæves told på fødevarer og moms som barrierer for en række virksomheder.

I det følgende er de centrale konklusioner i rapporten kort opridset.

Hovedkonklusioner

Fem åbne økonomier i en globaliseret verden - men også et integreret Norden

De fem nordiske lande Danmark, Island, Finland, Norge og Sverige er selvstændige, åbne økonomier i en globaliseret verden, der som sådan er blevet stadig mere integreret i verdensøkonomien igennem de seneste 10-15 år. Samtidigt er der sket en styrkelse af den nordiske integration, blandt andet i form af en øget intra-nordisk samhandel, både opgjort som vækst i eksporten og importen samt en stigning i den andel af virksomheder, der afsætter deres produkter til andre nordiske lande.

I de kommende år forventes det særligt at være de små og mellemstore virksomheders, der vil benytte sig af de forretningsmuligheder, som et integreret Norden medfører, mens de store virksomheder i højere grad vil anlægge et globalt perspektiv.

De tilbageværende barrierer udspringer stort set udelukkende af nationale særregler. Den øgede nordiske integration skal ses i lyset af det store politiske fokus på nedbrydelse af grænsebarrierer i Norden igennem de seneste to årtier og den øgede integration gennem EU/EØS. Særligt på lovgivningssiden er der gjort et omfattende arbejde for at nedbryde barrierer, således at de overordnede love og regler nu understøtter den intra-nordiske samhandel. I mange nordiske grænseregioner er der endvidere etableret informationskontorer med henblik på at adgangen til information om regler og lovgivning er let tilgængelig. Også mange private organisationer som handelskamre og brancheorganisationer har tværnationale kontorer eller afdelinger, der servicerer kunder med interesser i andre nordiske lande.

Når nordiske virksomheder oplever problemer i samhandlen med andre nordiske lande, kan det i langt hovedparten af tilfældene således forklares med nationale særregler og myndighedspraksis samt manglende viden herom.

I forlængelse heraf er det vigtigt at bemærke, at de fem nordiske lande – til trods for en stor erhvervsmæssig integration – stadig skal opfattes som fem separate systemer. Således vil der altid være særregler på nationalt plan og på tværs af brancher og produkttyper. Accepteres denne præmis, er nedbrydning af grænsebarrierer for den frie bevægelighed af varer, tjenesteydelser, kapital, arbejdskraft og viden i Norden ved at være så langt, som det er muligt at komme, uden etablering af en fælles nordisk union.

Få, men konkrete lande- og branchespecifikke barrierer

Fordi de overordnede rammer for intra-nordisk samhandel generelt synes at være på plads, er karakteren af de tilbageværende barrierer relativt konkret og typisk lande- og i nogen grad branchespecifik. I forhold til de landespecifikke barrierer er det særligt Norge og de udfordringer, det giver, at landet står uden for EU, der nævnes. Det samme gør sig gældende for Island, men grundet Islands relativt lille økonomi og dermed relativt mindre intra-nordiske samhandel, fylder barrierer på Island relativt lidt i besvarelsene.

Udover told har analysen afsløret følgende relativt specifikke barrierer samt løsningsforslag i forhold hertil:

Administration af moms ved midlertidig import af halvfabrikata

Virksomheder, der beskæftiger sig med forædling og tilbagesalg af norske varer, oplever problemer med momsudlæg, når værdifulde halvfabrikata (f.eks. store maskiner)

importeres midlertidigt med henblik på yderligere forædling eller reparation og efterfølgende tilbagesalg til Norge. I disse tilfælde skal virksomheden kun svare moms af den værdiskabelse, der sker i virksomhedens hjemland, og ikke hele varens værdi. Ikke desto mindre har flere virksomheder oplevet, at der i forbindelse med den midlertidige import af halvfabrikata foretages momsudlæg i hele varens værdi, ligesom sagsbehandlingen hos de norske myndigheder kan tage uforholdsmæssige lang tid. Disse barrierer påfører virksomhederne ekstra omkostninger og forringer deres konkurrencemæssige situation.

Løsningsforslag:

- Klarhed om momsregler hos både virksomheder og sagsbehandlere
- Hurtigere sagsbehandling

Arbejdspendling og udstationering til Norge

Den fællesnordiske dobbeltbeskatningsaftale regulerer, at en arbejdstager ikke betaler skat i både arbejdsland og hjemland i tilfælde af arbejde i et andet nordisk land. Imidlertid opleves ordningen i forhold til arbejde i Norge meget administrativ tung, og der er tilfælde, hvor mindre sagsbehandlingssteder har afvist sager på grund af manglende kendskab til reglerne, eller hvor den efterfølgende refusion af for meget betalt skat har taget op til et år. Det er således ikke reglerne i sig selv, der er problematiske, men derimod den administrative implementering og viden herom.

Løsningsforslag:

- Klar og accepteret fortolkning af implementeringen af den fællesnordiske dobbeltbeskatningsaftale mellem hhv. de nordiske skattemyndigheder og de norske sagsbehandlende administrationer.

Transport med tunge lastbiler

Grundet forskellige krav til tunge lastbilers sikkerhedsforanstaltninger ved vinterkørsel i Norge, Sverige og Finland kan varetransport fra et nordisk land til et andet besværliggøres og fordyres grundet omlastninger og kontroller.

Løsningsforslag:

- Ens regler i de lande, der har sammenlignelige vejr- og vejforhold.
- Accept af kontrol foretaget i et andet nordisk land.

Mærkning af medicinalvarer

For at virksomhederne kan opfatte det nordiske marked som et fællesmarked er det en forudsætning, at de kan lancere deres produkter på samme måde i alle de nordiske lande. På tværs af de nordiske lande er der imidlertid forskellige krav til sikkerhedsmærkningen af produkter, ligesom der også kan være krav om, at eventuelle indlægssedler formuleres på det lokale sprog i de lande, hvor produktet lanceres. Disse regler er noget som særligt opfattes som en barriere i medicinalindustrien. Der er således eksempler på, at medicinalvirksomheder har fravalgt meget små markeder, herunder særligt Island, da omkostningerne i forbindelse med lanceringen af produktet disse steder bliver for store.

Løsningsforslag:

- Ingen sær-nordiske mærkningsregler. De nordiske lande skal i stedet følge EU-lovgivningen på området.
- Tilladelse til elektronisk information som erstatning for papirindlægssedler.

e-handel

Til trods for at de nordiske forbrugere er nogle af bedste i verden til at købe varer over internettet, er kendskab til og tryghed ved leverandøren stadig faktorer, der vejer tungere end muligheden for at erhverve en vare relativt billigt i udlandet. Således vælger relativt mange forbrugere primært lokale og kendte hjemmesider i forbindelse med køb på nettet. I takt med, at Norden opfattes som en stadigt mere integreret region og samtidig er relativ homogen i forhold til forbrugerpræferencer, ser mange nordiske e-handelsvirksomheder store potentialer i salg til andre nordiske lande. I den forbindelse peges på en række tiltag, der kan hjælpe virksomhederne med at indfri disse potentialer.

Løsningsforslag:

- International - eller nordisk - e-mærkning af nethandelsvirksomheder i stil med det danske "E-mærke". Et sådant mærke vil kunne skabe tryghed hos forbrugerne og dermed fjerne nogle af de største barrierer for at købe varer på en udenlandsk hjemmeside.
- Øget erfaringsudveksling blandt e-handelsvirksomheder.

Nationale særregler for varegodkendelser

På trods af EU/EØS-regler om fri handel med varer har medlemslandene lov til at opretholde nationale særregler, hvis disse er begrundet i hensyn til forbrugerbeskyttelse, miljøbeskyttelse, offentlig sundhed mv. Disse regler skal notificeres sammen med dokumentation for begrundelsen. Der er imidlertid eksempler på, at der kræves

nationale godkendelser af produkter, uden at det er offentliggjort, hvilke krav de importerede produkter skal opfylde for at kunne markedsføres i det pågældende land.

Løsningsforslag:

- Offentliggørelse af godkendelseskrav for produkter omfattet af særregler.
- Offentlig adgang til information om begrundelser og dokumentation for særregler og godkendelseskrav.
- Offentliggørelse af SOLVIT-afgørelser med begrundelser - dette vil give en indikation for andre sager.
- En fast-track procedure for klagesager, der er uløste i SOLVIT.
- Offentliggørelse af retssagsafgørelser om handelshindringer i et format, der gør dem let anvendelige som referencer.

Certificering af tjenesteydelser

I den nordiske landefinde ser en række certificeringsordninger for tjenesteydelsesleverandører på officiel eller frivillig basis. Mange af disse ordninger er nationale og dækker kun markedet i det pågældende land. De frivillige ordninger er ofte uden betydning for kvaliteten af ydelsen. Trods frivilligheden kan mærkningen eller certificeringen dog have stor vægt blandt forbrugerne i det pågældende land og dermed være en barriere for andre nordiske virksomheder, der vil ind på markedet, men som ikke har certificeringen.

Løsningsforslag:

- "Oprydning" i nationale certificeringer, så kun certificeringer, der gør en reel forskel for forbrugeren står tilbage.
- Anvende internationale certificeringer i stedet for nationale.

Særregler hindrer effektivisering af virksomheders interne arbejdsgange for virksomheder, som opererer i flere nordiske lande, kan forskellige regler i de nordiske lande opleves som en barriere for effektivisering af virksomhedernes interne arbejdsgange. I finanssektoren vil det f.eks. være oplagt for de store skandinaviske banker at sammenkøre deres nationale it-systemer, men grundet forskellige krav fra de enkelte landes finanstilsyn er en sådan form for effektivisering ikke mulig.

Sproglige og kulturelle barrierer er svære at nedbryde, men bør ikke undervurderes i forhold til tidligere undersøgelser synes de sproglige og kulturelle forskelle at fylde relativt meget, når erhvervsledere i dag skal udpege barrierer i den intra-nordiske samhandel. Disse typer barrierer er reelt umulige at fjerne, men en positiv udlægning af resultatet kan være, at de regulative barrierer stort set er forsvundet på det overordnede plan, hvorfor erhvervsledernes fokus i stedet rettes mod de mere "bløde" barrierer.

Sagsbehandlingen kan opleves som en barriere

Afslutningsvist skal det dog bemærkes, at til trods for, at den formelle lovgivning, som skal understøtte intra-nordisk samhandel, er på plads, så kan selve sagsbehandlingen hos de respektive landes myndigheder opleves som en væsentlig barriere af virksomhederne. Af problemer i relation til sagsbehandlingen nævnes særligt uvidenhed om gældende regler hos sagsbehandler - og dermed en fejlbehæftet sagsbehandling, en meget lang sagsbehandlingstid samt usikkerhed omkring myndigheds-/ressortansvar, der medfører, at sagen kører rundt i systemet. De ovenfor nævnte barrierer vedrørende midlertidig import af halvfabrikata til Norge er et eksempel på denne generelle problematik, der genfindes i stort set alle brancher.

Figurer

Figur 1: Rapportens indhold.....	14
Figur 2: De nordiske landes eksportvækst i perioden 2000-2010	17
Figur 3: De nordiske landes eksportandele til Norden i 2000 og 2010	18
Figur 4: De nordiske landes importvækst i perioden 2000-2010	20
Figur 5: De nordiske landes importandele fra Norden i hhv. 2000 og 2010.....	21
Figur 6: Udvikling i de nordiske landes placering på IMD's konkurrenceindeks	23
Figur 7: EPO patentansøgninger pr. mio. indbyggere i hhv. 2000 og 2009.....	26
Figur 8: I hvor høj grad ser virksomheden muligheder for vækst på de nordiske markeder de næste fem år?VIRKSOMHEDER, DER ALLEREDE HANDLER MED NORDEN I DAG	27
Figur 9: I hvor høj grad ser virksomheden muligheder for vækst på de nordiske markeder de næste fem år? VIRKSOMHEDER, DER IKKE HANDLER MED NORDEN I DAG	27
Figur 10: Hvilke udenlandske markeder vil virksomheden primært fokusere på de næste fem år i forhold til afsætning af varer/ydelser? VIRKSOMHEDER, DER ALLEREDE HANDLER MED NORDEN I DAG.....	28
Figur 11: Hvilke udenlandske markeder vil virksomheden primært fokusere på de næste fem år i forhold til afsætning af varer/ydelser? VIRKSOMHEDER, DER IKKE HANDLER MED NORDEN I DAG	29
Figur 12: Et samlet Norden er vigtigt i forhold til at stå stærkt i verdensøkonomien	45
Figur 13: Hvor enig/uenig er du i følgende udsagn i forhold til din virksomhed?	45
Figur 14: Norden udgør et vigtigt marked for afsætning af varer/ydelser	46
Figur 15: Det er vigtigt at have netværk og samarbejdspartnere i Norden	48
Figur 16: Norden er en vigtig kilde til viden og innovation.....	50
Figur 17: Norden er en vigtig kilde til rekruttering af arbejdskraft.....	50
Figur 18: Norden er en vigtig kilde til anskaffelse af kapital	51
Figur 19: Hvorfor handler virksomheden ikke med de andre nordiske lande?.....	52
Figur 20: Andel af virksomhederne, der har forskellige former for handel med de nordiske lande	55
Figur 21: Andel af virksomhederne, der har forskellige former for handel med de nordiske lande	56
Figur 22: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i handlen med VARER?	58
Figur 23: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i handlen med TJENESTEYDELSER.....	61
Figur 24: Afsætter din virksomhed varer/tjenesteydelser til offentlige myndigheder i de andre nordiske lande?.....	62
Figur 25: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i handlen med offentlige myndigheder?.....	63
Figur 26: Hvorfor indgår din virksomhed ikke i samarbejde eller netværk i Norden?.....	64
Figur 27: Har din virksomhed etableret sig eller forsøgt at etablere sig i et andet nordisk land inden for de sidste 5 år?.....	65
Figur 28: Hvordan oplevede virksomheden følgende faktorer i forhold til at etablere sig i Norden?	65
Figur 29: Hvilke former for nordisk samarbejde eller netværk indgår virksomheden i?	67
Figur 30: Hvilke former for nordisk samarbejde eller netværk indgår virksomheden i? Landeopdelt	68
Figur 31: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i forhold til samarbejde og netværk?	69
Figur 32: Har virksomheden inden for de sidste 5 år hentet kapital eller forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande?... 70	
Figur 33: Har virksomheden inden for de sidste 5 år hentet kapital eller forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande?... 70	
Figur 34: Hvorfor har virksomheden ikke forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande?.....	71
Figur 35: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i forbindelse med at hente kapital i andre nordiske lande?	71
Figur 36: Hvor søger virksomheden råd i forbindelse med problemer vedr. handel inden for Norden / etablering af virksomhed i Norden / anvendelse af kapital fra de andre nordiske lande?	73

Innhold



1.	<i>Indledning</i>	13
1.1	<i>Rapportens indhold og struktur</i>	13
2.	<i>Udvikling i samhandel og investeringer mellem de nordiske lande</i>	16
2.1	<i>Eksport</i>	16
2.2	<i>Import</i>	19
2.3	<i>Konkurrenceevne</i>	22
2.3.1	<i>Produktivitet</i>	22
2.3.2	<i>IMD's konkurrenceevneindeks</i>	23
2.3.3	<i>Udgifter til Forskning og Udvikling (FoU)</i>	24
2.4	<i>Virksomhedernes syn på den fremadrettede nordiske samhandel og integration</i>	26
3.	<i>Eksisterende viden om grænsehindre i Norden</i>	30
3.1	<i>Nordisk integration inden for handel og erhvervssamarbejde</i>	30
3.2	<i>Grænsehindre</i>	33
3.3	<i>Arbejdet med grænsehindre i Norden</i>	35
3.3.1	<i>EU/EØS</i>	35
3.3.2	<i>Nordisk regi.</i>	36
3.3.3	<i>På organisationsniveau</i>	37
3.4	<i>Fælles nordiske grænsehindringsinitiativer</i>	38
3.5	<i>Studier af grænsehindre i Norden</i>	39
4.	<i>Virksomheder om grænsehindre i Norden</i>	44
4.1	<i>Virksomhederne om nordisk integration</i>	44
4.2	<i>Handel med varer og tjenesteydelser i Norden</i>	51
4.2.1	<i>Omfanget af barrierer i den intra-nordiske samhandel</i>	53
4.2.2	<i>Handel med varer og tjenesteydelser til forbrugere og private virksomheder</i>	55
4.2.3	<i>Handel med varer og tjenesteydelser til offentlige myndigheder</i>	62
4.3	<i>Nordisk samarbejde og netværk</i>	63
4.3.1	<i>Etablering af virksomhed i de andre nordiske lande</i>	64
4.3.2	<i>Andre former for netværk og samarbejde i Norden</i>	66
4.4	<i>Anvendelse af nordisk kapital</i>	69
4.5	<i>Overvindelse af barrierer gennem vejledning og information</i>	72

1. Indledning

Et væsentligt fokusområde for de nordiske samarbejdsministre og parlamentarikerne i Nordisk Råd er nedbrydelse af grænsehindre for varer, tjenesteydelser, kapital, arbejdskraft og viden mellem de nordiske lande. Udredningsarbejdet i forbindelse med Det Grænseløse Norden, etableringen af Grænsehindringsforum i 2008 og senest samarbejdsministrenes forberedelse af en flerårig handlingsplan for det nordiske grænsehindringsarbejde er blot nogle af de initiativer, der vidner om den politiske bevågenhed, som grænsehindringsarbejdet i Norden har haft i de seneste år.

Det store fokus på nedbrydelse af barrierer i Norden skal først og fremmest ses i lyset af den stigende globalisering. Ved at optræde som én stor og velintegreret region i verdensøkonomien er det forventningen, at de nordiske lande vil stå stærkere i den internationale konkurrence.

Flere analyser har i løbet af de seneste år konkluderet, at Norden er kommet relativt langt med at fjerne grænsehindre i regionen, herunder rapporten "*Nordisk Konkurrencekraft – barrierer for erhvervsmæssig synergi*" (Nordic Innovation 2007). Der kan dog stadig peges på en række regulative problemer grundet uoverensstemmelser på tværs af de nationale bestemmelser vedrørende blandt andet told og moms samt finansielle transaktioner.

Nordic Innovations rapport fra 2007 er en af de seneste undersøgelser af nordiske virksomheders opfattelse af grænsehindre i Norden og bygger blandt andet på en spørgeskemaundersøgelse og interviews med erhvervsledere i nordiske virksomheder. Nærværende rapport er dels en opdatering af rapporten fra 2007, men kan derudover opfattes som et 360 graders eftersyn af grænsehindre i Norden. Heraf følger også, at rapportens analyser primært vedrører perioden fra 2007 og frem til i dag.

1.1 Rapportens indhold og struktur

Rapporten har fire overordnede formål, omkring hvilke rapporten er struktureret:

1. At beskrive udviklingen i den intra-nordiske samhandel og konkurrenceevne samt omfanget af investeringer mellem de nordiske lande, og i forlængelse heraf at belyse virksomhedernes vurdering af de fremadrettede perspektiver for øget nordisk integration.

2. At afdække eksisterende viden om grænsehindringer i Norden og beskrive initiativer målrettet nedbrydelse af barrierer og øget nordisk integration.
3. At beskrive nordiske virksomheders opfattelse af og (eventuelt) erfaring med grænsehindringer i Norden.
4. At identificere de centrale årsager til grænsehindringer i Norden.

Figur 1 indeholder indledningsvist en oversigt over, hvilke datakilder og metoder der danner udgangspunkt for analyserne i rapportens fire dele.

Figur 1: Rapportens indhold

UDVIKLING I NORDISK SAMHANDEL	EKSISTERENDE VIDEN OM GRÆNSEHINDRINGER I NORDEN	VIRKSOMHEDERNE OM GRÆNSEHINDRINGER	IDENTIFICERING AF CENTRALE ÅRSAGER TIL GRÆNSEHINDRINGER
• Indsamling og analyse af national og international statistik om samhandel og investeringer i de nordiske lande • Virksomhedernes vurdering af de fremadrettede perspektiver for øget nordisk integration (survey)	• Litteraturstudie og afrapportering af tidligere undersøgelser • Beskrivelse af eksisterende initiativer målrettet fjernelse af grænsebarrierer	• Survey blandt 1.000 ledere i danske, finske, norske og svenske virksomheder, repræsentativt fordelt på branche og virksomhedsstørrelse (Island afdækket gennem interviews)	• Opfølgende interviews med udvalgte respondenter fra survey • Kvalitative interviews med eksperter og videnspersoner i forhold til grænsehindringer (f.eks. revisorer og brancheorganisationer)

Af figuren fremgår således, at rapportens konklusioner er baseret på oplysninger fra tre centrale datakilder. Disse er kort opsummeret nedenfor. En nærmere beskrivelse af datagrundlaget findes i bilag.

Anvendte datakilder:

Elektronisk survey blandt nordiske virksomheder

Den primære datakilde til aktualitetsbilledet af nordiske virksomheders opfattelse af og erfaring med grænsehindringer i Norden er en survey blandt 1.000 erhvervsledere på forskellige niveauer i Danmark, Finland, Norge og Sverige. Udover at spørge til ledernes oplevelse af grænsebarrierer i Norden i forhold til handel med varer og tjenesteydelser samt investeringer berører surveyen også barrierer i forhold til etablering af virksomheder og salg til offentlige myndigheder i andre nordiske lande, ligesom der også spørges til kendskabet til forskellige hjælpetjenester målrettet øget nordisk integration.

Kvalitative interviews blandt centrale aktører

En anden væsentlig kilde til information er 49 kvalitative interviews med udvalgte respondenter fra surveyen samt eksperter og fagpersoner med indsigt i grænsebarrierer i Norden. Af eksempler på sidstnævnte kategori kan nævnes revisionsselskaber og brancheorganisationer.

Interviewene med respondenter fra surveyen har primært haft til hensigt at konkretisere de centrale årsager til grænsebarrierer (eller mangel på samme), som surveyen har afsløret. Herefter er interviewene med eksperter og fagpersoner brugt til at identificere mulige løsningsmodeller for de typer af grænsebarrierer, som realistisk set formodes at kunne afhjælpes gennem politisk indgriben.

Eksisterende litteratur og statistik

Sidst, men ikke mindst, gør rapporten brug af en lang række sekundære datakilder. Dette drejer sig dels om statistik fra en række anerkendte databaser og publikationer, herunder særligt *Nordic Statistical Yearbook*, og dels en række tidligere undersøgelser og publikationer, der på forskellig vis har belyst barrierer for øget nordisk integration.

Rapportens struktur:

Rapporten er opbygget som følger: Vi starter i **kapitel 2** med en beskrivelse af udviklingen i den intra-nordiske samhandel og konkurrenceevnen i de seneste år. I den forbindelse beskrives også de nordiske virksomheders fremadrettede syn på en øget nordisk integration. Herefter følger en opsummering af den eksisterende viden om grænsehindre i Norden i **kapitel 3**. I **kapitel 4** beskrives nordiske virksomheders oplevelse af grænsehindre i Norden. Beskrivelserne suppleres med konkrete eksempler på grænsebarrierer samt løsningsforslag.

Norden omfatter i denne rapport Danmark, Finland, Island, Norge og Sverige. De selvstændige områder Færøerne, Grønland og Åland er dermed ikke medtaget.

2. Udvikling i samhandel og investeringer mellem de nordiske lande

I dette kapitel vil den nordiske samhandel, import og eksport af olie og gas samt de nordiske landes konkurrenceevne blive beskrevet. Landenes konkurrenceevne belyses på baggrund af en række faktorer såsom udviklingen i landenes andel af den samlede eksport i OECD, produktivitet, udgifter til forskning og uddannelse samt ansøgte og udtagne patenter.

For alle de udvalgte indikatorer vil udviklingen i perioden 2000 til 2010 blive undersøgt. Kapitlet afsluttes med, at de opgjorte udviklingstendenser er sat i forhold til virksomhedernes fremadrettede syn på samhandlen i Norden. Det er således muligt at belyse, hvorvidt virksomhedernes oplevede markedssituation stemmer overens med udviklingen i de præsenterede indikatorer.

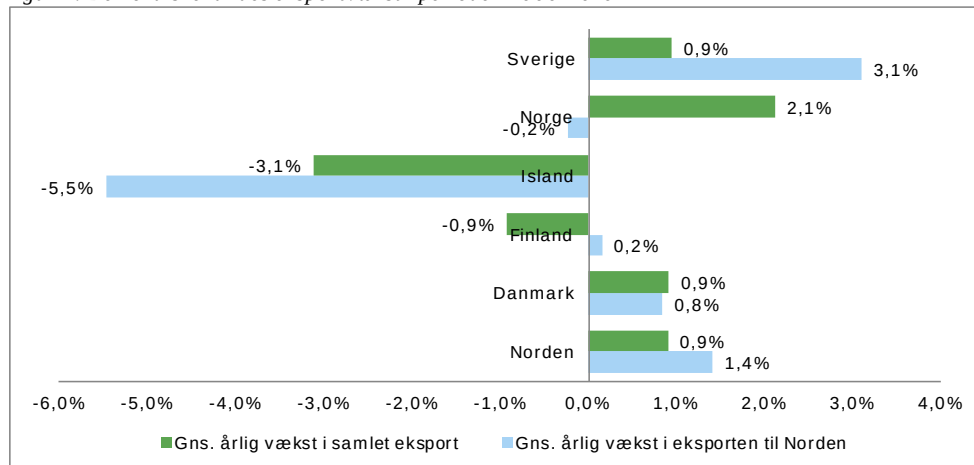
2.1 Eksport

I dette afsnit fokuseres der på de nordiske landes samlede eksport samt udviklingen i denne. Endvidere er fokus i afsnittet på, hvordan den intra-nordiske eksport har udviklet sig i perioden. En stor del af de nordiske landes eksport kan henføres til eksport af olie og gas, hvorfor der i den sidste del af afsnittet fokuseres på udviklingen af dette.

De nordiske lande oplevede i perioden 2000-2010 en generel vækst i deres eksportmarkeder på ca. 0,9 pct. årligt, hvilket er illustreret i Figur 2. I samme periode oplevede Norden endvidere en årlig vækst i eksporten til de andre nordiske lande på ca. 1,4 pct.

Som figuren illustrerer, har der således i perioden 2000-2010 været en større vækst i den intra-nordiske eksport end i landenes samlede eksport. Dette tyder således på, at den erhvervsmæssige integration i Norden stiger. Det skal bemærkes, at det modsatte var gældende for perioden 1995-2005, hvor eksportvækstraten til resten af verden var større end til Norden (Nordic Innovation 2007).

Figur 2: De nordiske landes eksportvækst i perioden 2000-2010



Kilde: Nordic Statistical Yearbook 2011 samt egne beregninger.

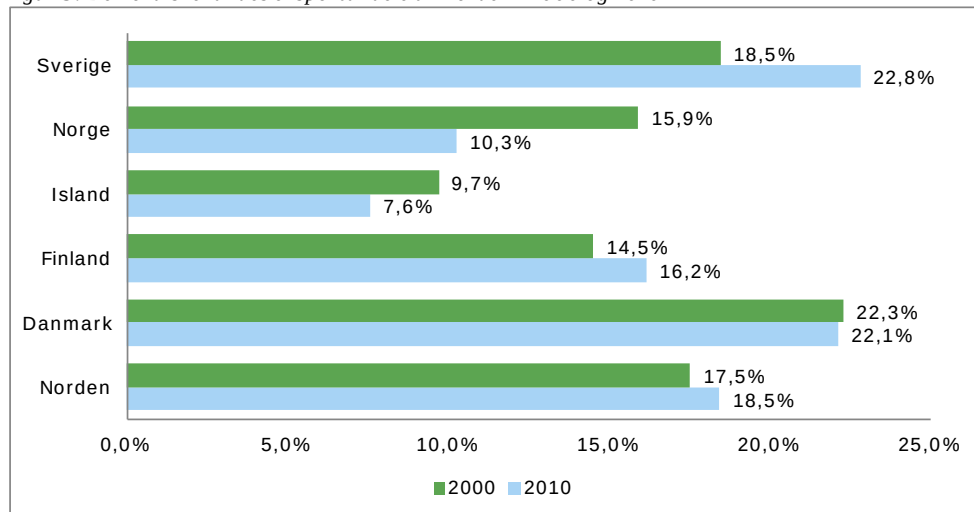
Der er dog betydelige forskelle mellem de forskellige nordiske lande. Sverige havde i perioden en årlig vækst i eksporten til Norden (ca. 3,1 pct.), der var mere end dobbelt så stor som væksten i deres samlede eksport (ca. 0,9 pct.). For Norge viser opgørelsen et noget andet billede. Norges samlede vækst i eksporten er i perioden vokset med ca. 2,1 pct. pr. år, mens den intra-nordisk eksport er faldet med 0,2 pct. pr. år.

Island oplevede i perioden et fald i såvel eksporten til Norden som i deres samlede eksport. Faldet i deres eksport til Norden var dog væsentligt større end faldet i deres samlede eksport. Udviklingen i Islands eksport skal formentligt primært tilskrives den svære økonomiske krise, som Island har oplevet i sidste del af perioden.

Finland oplevede i perioden et fald i deres samlede eksport på ca. 0,9 pct., mens den intra-nordiske eksport voksede marginalt med 0,2 pct. Danmark oplevede – som Sverige – i perioden, at såvel den samlede eksport som eksporten til de nordiske lande voksede. For Danmark voksede den samlede eksport med ca. 0,9 pct. pr. år, mens den intra-nordiske eksport voksede med ca. 0,8 pct. pr. år. Danmark oplevede således denne samme vækst på såvel de nære eksportmarkeder (Norden) som på de øvrige markeder.

Der er store forskelle mellem de nordiske lande på, hvor stor en del af landets eksport, der går til Norden, jf. Figur 3. Island og Norge er de to lande med de laveste eksportandele til Norden, mens Sverige og Danmark eksporterer over 20 pct. af deres samlede eksport til Norden.

Figur 3: De nordiske landes eksportandele til Norden i 2000 og 2010



Kilde: Nordic Statistical Yearbook 2011 samt egne beregninger.

Samlet set gik ca. 18 pct. af de nordiske landes eksport til andre nordiske lande i 2010. Figuren viser endvidere, at der i perioden 2000-2010 samlet set har været en svag stigning i andelen fra ca. 17,5 pct. i 2000 til ca. 18,3 pct. i 2010.

Der er imidlertid stor forskel på, hvordan de enkelte nordiske lande bidrager til denne udvikling. I perioden fra 2000 til 2010 øgede to ud af fem nordiske lande deres eksportandele til Norden, hvorimod eksportandelene faldt i de resterende tre nordiske lande. Der er altså tale om to modsatrettede tendenser.

Sverige oplevede i perioden den største stigning i andelen af deres eksport til Norden (18,5 pct. i 2000 til 22,8 pct. i 2010), mens Norge oplevede det største fald (14,7 pct. i 2000 til 11,7 pct. i 2010). Island er det land, der i perioden havde den laveste andel af intra-nordisk eksport, som endvidere faldt fra ca. 9,7 pct. i 2000 til ca. 7,6 pct. i 2010. Island oplevede i perioden en stigning på knap 2 pct.-point i deres intra-nordiske eksport, men er fortsat et stykke under gennemsnittet for de nordiske lande samlet set.

Som det eneste land ligger Danmarks eksportandel i perioden relativt stabilt på ca. 22 pct. I forhold til intra-nordisk eksport overgås Danmark samtidigt kun af Sverige, hvor ca. 22,8 pct. af den samlede eksport gik til Norden.

En stor del af eksporten fra de nordiske lande stammer fra eksport af olie og gas, som i 2010 samlet set var ca. 81,6 mia. kr., hvilket svarer til ca. 23 pct. af landenes samlede eksport.

Tabel 1 viser værdien af den eksporterede olie og gas for årene 2000, 2005 og 2010, opgjort i 2010 mio. euro.

Tabel 1: Eksporteret olie og gas (mio. 2010-Euro)

Land	2000	2005	2010
Danmark	5.394	7.367	6.384
Finland	1.963	2.467	3.946
Island	13	51	36
Norge	50.501	62.735	62.850
Sverige	3.594	5.436	8.357
Samlet	61.466	78.056	81.572

Kilde: Nordic Statistical Yearbook, 2011 samt egne beregninger.

Note: Opførelsen dækker også forarbejdede varere " Petroleum, petroleum products and related materials" og " Gas, natural and manufactured" hvilket forklarer eks. Sveriges høje eksport. Priserne er opgjort i 2010-priser ved hjælp af den generelle prisudvikling for alle varetyper i landene.

Værdien af den eksporterede olie og gas er i perioden vokset med ca. en tredjedel, svarende til 20 mia. Euro. Finland står for den største stigning, hvor værdien af deres eksporterede olie blev mere end fordoblet. Det skal endvidere bemærkes, at værdien af den eksporterede olie og gas er faldet i perioden for Danmark, Island og Norge, mens den er vokset for Sverige og Island.

Norge har igennem hele perioden været den klart største eksportør af olie og gas. Norges andel af den samlede olie- og gaseksport er imidlertid faldet fra ca. 82 pct. i 2000 til ca. 77 pct. i 2010.

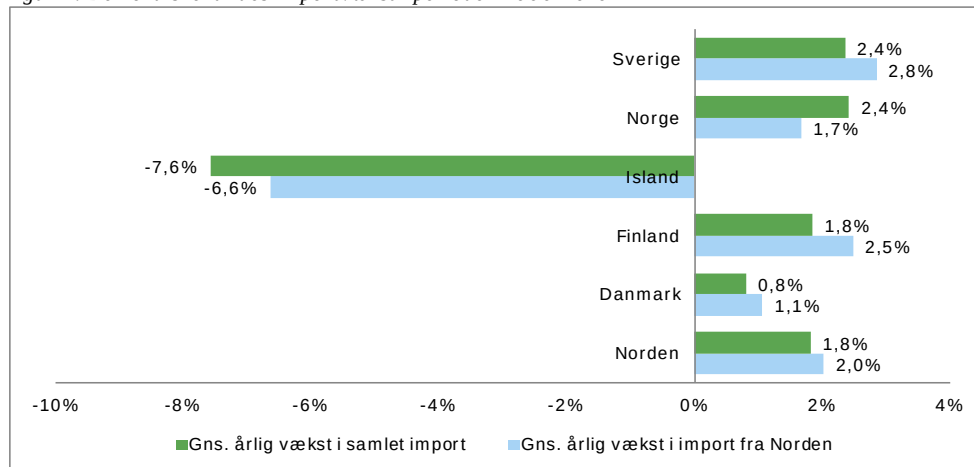
En vigtig pointe i forbindelse med eksporten af olie og gas er, at ovenstående opgørelse ikke nødvendigvis siger noget om *mængden* af den eksporterede olie. En stor del af stigningen må forventes at skyldes en stigning i verdenspriserne på olie og gas, som er vokset kraftigt i perioden.

2.2 Import

I dette afsnit fokuseres der på de nordiske landes import samt udviklingen i denne. Afsnittet kan således bruges til at supplere og eventuelt understøtte de tendenser, der er identificeret i forbindelse med de nordiske landes eksport.

De nordiske lande oplevede samlet set i perioden 2000-2010 en stigning i deres import af varer og services. Dette gælder for både import fra de øvrige nordiske lande, som i perioden voksede med ca. 2,0 pct., og landenes samlede import, som steg med 1,8 pct., jf. Figur 4.

Figur 4: De nordiske landes importvækst i perioden 2000-2010



Kilde: Nordic Statistical Yearbook 2011 samt egne beregninger.

De nordiskes landes import fra de øvre nordiske lande er således vokset mere end deres samlede import. Dette understøtter indikationen af, at der i perioden har været en stigning i den nordiske erhvervsmæssige integration i perioden. Som for de præsenterede eksporttal ovenfor vidste undersøgelsen "Konkurrencekraft i Norden, 2007", at det modsatte gjorde sig gældende i perioden 1995-2005.

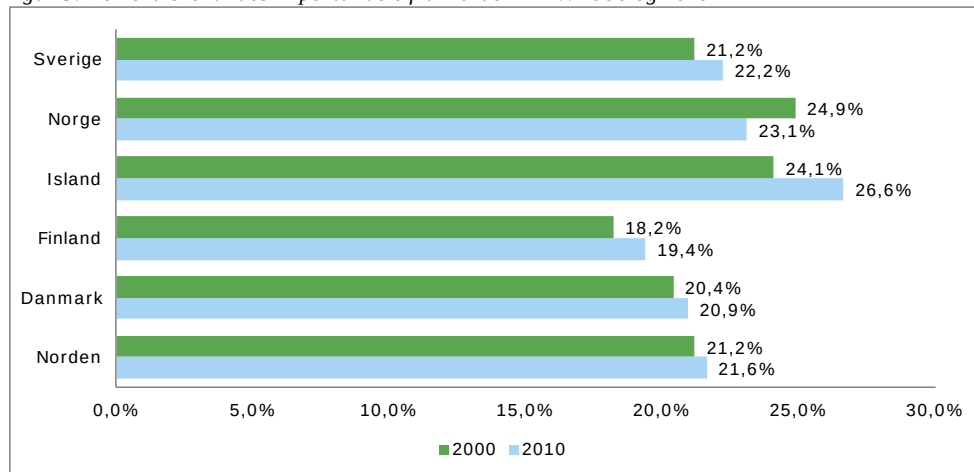
Som figuren illustrerer, er der store forskelle mellem de enkelte lande. Island har i perioden, som det eneste land, oplevet et fald i såvel deres samlede import som importen fra de nordiske lande. Denne tendens kan som beskrevet tidligere formentligt tilskrives den islandske økonomiske krise i perioden.

Sverige, Finland og Danmark oplevede alle en større stigning i deres import af varer fra Norden i forhold til stigningen i deres samlede import. Den største forskel skal findes for Finland, som har en gns. årlig vækst i import af varer fra Norden på ca. 2,5 pct., mens landets samlede import kun voksede med ca. 1,8 pct.

Norge er det eneste af de nordiske lande, for hvem den samlede import voksede mere end importen fra Norden. Norges samlede import voksede således med ca. 2,4 pct., mens importen fra de nordiske lande voksede med ca. 1,7 pct.

I modsætning til landenes eksport er andelen af de nordiske landes import fra de øvrige nordiske lande nogenlunde ens (ca. 18-26 pct.), jf. Figur 5.

Figur 5: De nordiske landes importandele fra Norden i hhv. 2000 og 2010



Kilde: Nordic Statistical Yearbook 2011 samt egne beregninger.

Samlet set har Nordens import fra de øvrige nordiske lande kun ændret sig marginalt mellem 2000 og 2010 (21,1 pct. i 2000 og 21,6 pct. i 2010). Det er således en væsentlig del af de nordiske landes import i såvel 2000 som i 2010, der stammer fra Norden. For Norge og Island udgør denne del i 2010 omkring en fjerdedel af deres samlede import.

For alle de nordiske lande, undtagen Norge, er andelen af deres samlede import fra Norden vokset fra 2000 til 2010. Stigningen er dog for de fleste lande relativt beskeden.

De nordiske landes import af olie og gas udgjorde en noget mindre del af den samlede import, end tilfældet var for eksporten. Den samlede værdien af importen af olie og gas er i 2010 opgjort til ca. 28,8 mia. kr., hvilket svarer til ca. 10 pct. af landenes samlede import.

Tabel 2 viser værdien af den importerede olie og gas i 2000, 2005 og 2010 opgjort i 2010 mio. Euro.

Tabel 2: Importeret olie og gas (mio. 2010-Euro)

Land	2000	2005	2010
Danmark	2.888	3.732	3.914
Finland	4.697	6.090	8.153
Island	448	520	365
Norge	1.547	1.865	2.902
Sverige	7.853	10.464	13.492
Samlet	17.434	22.671	28.825

Kilde: Nordic Statistical Yearbook, 2011 samt egne beregninger.

Note: Opførelsen dækker varerne "Petroleum, petroleum products and related materials" og "Gas, natural and manufactured". Priserne er opgjort i 2010-priser ved hjælp af den generelle prisudvikling for alle varetyper i landene.

Værdien af den importerede olie og gas er samlet set vokset med ca. 65 pct. i perioden, fra ca. 17,4 mia. euro i 2000 til ca. 28,8 mia. euro i 2010. Tabellen viser endvidere, at værdien af den importerede olie og gas er vokset i fire af de nordiske lande. Det er således udelukkende i Island, at værdien af den importerede olie og gas er faldet i perioden.

Den største importør af olie og gas er Sverige, som i perioden har stået for 45-47 pct. af Nordens samlede import af olie og gas.

Som for eksporten er det vigtigt at understrege, at udviklingen i olie- og gasprisen betyder, at ovenstående ikke nødvendigvis siger noget om udviklingen i mængden af den importerede olie og gas.

2.3 Konkurrenceevne

Udviklingen i eksporten i de nordiske lande kan i høj grad forklares af landenes konkurrenceevne, ligesom de fremadrettede perspektiver for Nordens samhandel med omverdenen også afhænger heraf. Således fremhæver vi i dette afsnit udviklingen i en række udvalgte indikatorer for de nordiske landes konkurrenceevne. Da den fremtidige vækst i den vestlige verden i høj grad forventes at stamme fra viden og innovation, er de nordiske landes udvikling i forsknings- og udviklingsudgifter også beskrevet i relation til konkurrenceevnen.

2.3.1 Produktivitet

En anerkendt indikator for konkurrenceevnen er landenes produktivitet. OECD måler arbejdskraftens produktivitet som bruttonationalproduktets værditilvækst pr. times arbejde. Arbejdskraftsproduktiviteten er således et udtryk for, hvor meget værdi der skabes til samfundet pr. times arbejde.

Tabel 3 viser de gennemsnitlige årlige vækstrater i arbejdskraftens produktivitet, i perioderne 2000-2005 og 2005-2010.

Tabel 3: Gennemsnitlig årlig vækst i arbejdskraftsproduktiviteten i Norden (procent)

Land	2000-2005	2005-2010
Sverige	1,5 %	0,2 %
Norge	1,2 %	-0,6 %
Island	2,3 %	0,3 %
Finland	1,1 %	0,4 %
Danmark	0,6 %	0,0 %
Norden	2,0 %	0,1 %
OECD	1,0 %	0,5 %

Kilde: OECD Labour Productivity Database samt egne beregninger

Anm.: Norden beregnet et vægtet gennemsnit. OECD landene er her følgende lande: Australien, Østrig, Belgien, Canada, Frankrig, Tyskland, Frankrig, Grækenland, Irland, Italien, Japan, Luxembourg, Holland, New Zealand, Portugal, Spanien, Schweiz, Storbritannien, USA, Tjekkiet, Estland, Ungarn, Israel, Rep. Korea, Polen, Slovakiet og Slovenien.

Samlet set har de nordiske lande i perioden 2000-2005 haft en dobbelt så stor årlig vækst i produktiviteten som OECD-landene samlet set. Det skal dog bemærkes, at der i perioden har været store variationer i udviklingen i arbejdskraftsproduktiviteten mellem de nordiske lande. Den højeste vækst skal findes i Island med ca. 2,3 pct. Sverige, Norge og Finland ligger alle over gennemsnittet for OECD-landene i perioden. Det således kun er Danmark, der er bagefter med en årlig vækst i arbejdskraftsproduktiviteten på 0,6 pct.

I perioden 2005-2010 er billedet imidlertid anderledes, hvilket skal ses i lyset af den finansielle og økonomiske krise, der indtrådte på verdensmarkederne i andet halvår af 2008. Den årlige vækstrate i de nordiske lande er ca. 0,1 pct., mens den i OECD-landene samlet set er ca. 0,5 pct., dvs. et mærkbart produktivitetsfald i begge områder. De nordiske lande har i perioden 2005-2010 ikke formået at følge produktivitetsudviklingen i de øvrige OECD-lande. I perioden 2005-2010 var det kun tre af de nordiske lande, der havde en positiv årlig vækst i produktivitet (Sverige, Island, Finland), mens Norge havde en negativ produktivitetsvækst. Endelig viser tabellen, at Danmarks arbejdskraftsproduktivitet i perioden 2005-2010 har været konstant.

Målt på arbejdskraftens produktivitet blev de nordiske landes konkurrenceevne i forhold til OECD-landene således forbedret i perioden 2000-2005, mens den blev forringet i perioden 2005-2010. Det skal dog bemærkes, at et land som f.eks. Danmark målt på arbejdskraftens produktivitet i perioden har oplevet en væsentlig forringelse af konkurrenceevnen i forhold til OECD-landene.

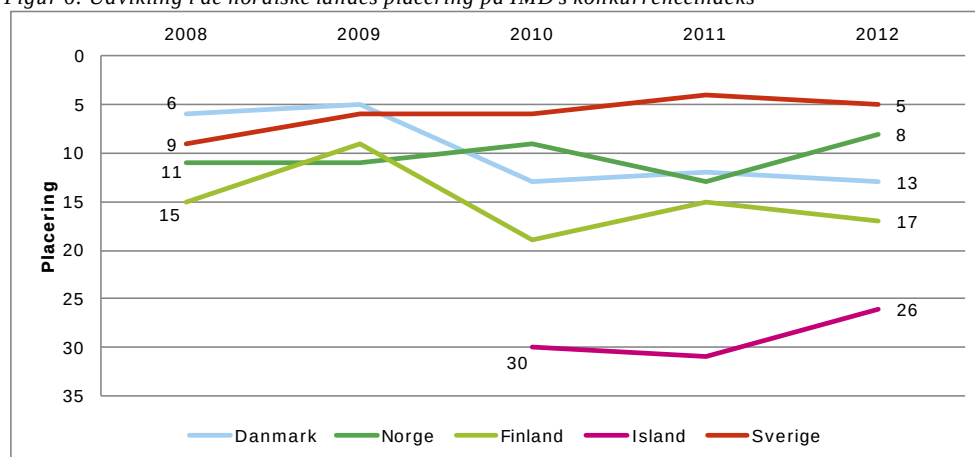
2.3.2 IMD's konkurrenceevneindeks

IMD's¹ konkurrenceevneindeks understøtter disse konklusioner.

IMD World Competitiveness Yearbook målte senest i 2012 59 landes konkurrenceevne på baggrund af 329 kriterier. Kriterierne er blandt andet produktivitet, investeringer, leveomkostninger, uddannelsesniveau mv.

Figur 6 viser udviklingen i IMD's konkurrence indeks for de nordiske lande. Tallene på y-aksen indikerer landets placering blandt de 59 undersøgte lande.

Figur 6: Udvikling i de nordiske landes placering på IMD's konkurrenceindeks



Kilde: IMD World Competitiveness Index On-Line 2012.

Som figuren viser, befinder alle de nordiske lande sig (undtagen Island) blandt de 20 mest konkurrencedygtige lande i perioden 2008-2012 (1 er den bedste placering). Det skal

¹ Institute for Management Development, www.imd.org.

bemærkes, at der kun findes data for Island for perioden 2010-2012, hvorfor Islands placering før 2010 ikke kan vises.

De enkelte nordiske lande har imidlertid oplevet en forskellig udvikling i perioden. Sverige, Norge og Island er i 2012 mere konkurrencedygtige end i 2008, mens det modsatte gør sig gældende for Danmark og Finland. Det største fald skal findes for Danmark, som i 2008 var placeret som nr. 6 og faldt 7 pladser og var således på en 13. plads i 2012.

IMD's konkurrenceindeks viser dermed, at specielt Danmark og Finland har en række udfordringer i forhold konkurrenceevnen set i forhold til de øvrige OECD-lande i indekset. De øvrige nordiske lande klarer sig dermed relativt bedre end de øvrige lande.

2.3.3 Udgifter til Forskning og Udvikling (FoU)

Forskning og udvikling anses som en forudsætning for fremtidig vækst i særligt den vestlige verden, blandt andet som en afgørende faktor for produktudvikling samt produktivitetsforbedringer. Forskning og udvikling, her operationaliseret som udgifter til dette, kan således ansues som en indikator på et lands konkurrenceevne, særligt i et fremadrettet perspektiv.

Tabel 4 viser udviklingen i udgifterne til forskning og udvikling (FoU) i forhold til BNP i perioden 2001-2009.

Tabel 4: Andelen FoU udgifter i forhold til BNP i perioden 2001-2009

Land	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sverige	4,1 %	-	3,8 %	3,6 %	3,6 %	3,7 %	3,4 %	3,7 %	3,6 %
Norge	1,6 %	1,7 %	1,7 %	1,6 %	1,5 %	1,5 %	1,6 %	1,6 %	1,8 %
Island	3,0 %	3,0 %	2,8 %	-	2,8 %	3,0 %	2,7 %	2,6 %	-
Finland	3,3 %	3,4 %	3,4 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,7 %	4,0 %
Danmark	2,4 %	2,5 %	2,6 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,6 %	2,9 %	3,0 %
Norden	2,9 %	2,6 %	2,9 %	2,8 %	2,8 %	2,8 %	2,8 %	2,9 %	3,1 %
OECD	2,4 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %	2,4 %	-

Kilde: World Development Indicators Database samt egne beregninger.

Anm.: Norden beregnet som simpelt gennemsnit. OECD-landene er her følgende lande: Australien, Østrig, Belgien, Canada, Frankrig, Tyskland, Grækenland, Irland, Italien, Japan, Luxembourg, Holland, New Zealand, Portugal, Spanien, Schweiz, Storbritannien, USA, Tjekkiet, Estland, Ungarn, Israel, Rep. Korea, Polen, Slovakiet og Slovenien.

For at de europæiske lande skal kunne klare sig i konkurrencen med resten af verden tilsigter Lissabonaftalen, at EU-landenes investeringer i forskning og udvikling i 2010 skulle udgøre 3 pct. af det enkelt lands bruttonationalprodukt (BNP).

Samlet set har andelen af FoU-udgifter i forhold til BNP i de nordiske lande ligget på knap 3 pct. i hele perioden 2001-2009. Landene er samlet set således tæt på at opfylde målsætningen i Lissabonaftalen. Norges andel ligger dog væsentligt under de øvrige nordiske landes. Her skal dog bemærkes, at Norge ikke er medlem af EU - og dermed ikke underlagt Lissabonaftalens bestemmelser. Det samme gælder for Island, som dog i hele den betragtede periode ligger tæt på de tilsigtede 3 pct.

Af tabellen fremgår endvidere, at alle OECD-landene til sammenligning ligger noget efter de nordiske lande med ca. 2,3 pct. De nordiske lande bruger således en større andel af BNP på FoU end OECD-landene i gennemsnit.

Indenfor de nordiske lande, er der imidlertid relativt store forskelle i niveauet for FoU-udgifternes andel af BNP. Sverige og Finland har i hele perioden ligget væsentlig over målsætningen på de 3 pct. Norge har derimod i hele perioden ligger væsentlig under de øvrige lande, og har således kun brugt ca. 1,6 pct. af BNP på FoU. FoU-udgifternes andel af BNP i Danmark har været stigende igennem hele perioden, således at Danmark i 2009 nåede målsætning på 3 pct. Som det eneste land er andelen af FoU-udgifternes andel af BNP faldet på Island i perioden fra ca. 3 pct. i 2001 til ca. 2,6 pct. i 2008.

Målt på udgifter til forskning og udvikling er Norden således bedre udrustede til de fremtidige udfordringer i den globale konkurrence end de øvrige OECD-lande i indekset.

2.3.3.1 Patentaktivitet

Patentaktiviteten antages ofte at være en direkte konsekvens af forskning og udvikling. Det er specielt indenfor højteknologiske industrier, herunder medicinalindustrien, at patenter er afgørende for virksomhedernes økonomiske muligheder. Patenter kan øge konkurrencefordelen, da patentejernes konkurrenter ikke kan kopiere eller efterligne produktet. Det må således alt andet lige gælde, at jo bedre virksomhederne i Norden er til at få patenter, jo bedre bliver Nordens konkurrenceevne. Patentaktiviteten kan dermed også anses som en indikator for de enkelte landes konkurrenceevne.

Tabel 5 viser udviklingen i antal udtagne patenter i perioden 2000-2005 og 2005-2010 fra European Patent Office (EPO).

Tabel 5: Gennemsnitlig årlig vækstrate i antal udtagne patenter, 2000-2005 og 2005-2010

Land	2000-2005	2005-2010
Sverige	9,4%	0,9%
Norge	6,7%	-1,9%
Island	8,8%	0,0%
Finland	11,1%	-1,1%
Danmark	7,8%	1,8%
Norden	9,4%	0,3%
OECD	6,6%	1,3%

Kilde: World Intellectual Property Indicators, 2011 edition samt egne beregninger.

Anm.: Norden beregnet som simpelt gennemsnit. OECD landene er her følgende lande: Australien, Østrig, Belgien, Canada, Frankrig, Tyskland, Frankrig, Grækenland, Irland, Italien, Japan, Luxembourg, Holland, New Zealand, Portugal, Spanien, Schweiz, Storbritannien, USA, Tjekkiet, Estland, Ungarn, Israel, Rep. Korea, Polen, Slovakiet og Slovenien.

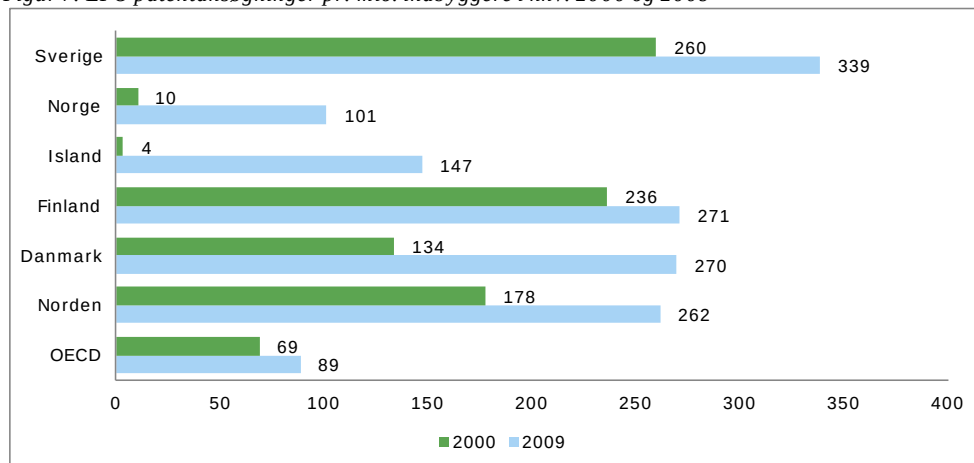
Som det fremgår af tabellen var der i perioden 2000-2005 en kraftig vækst i antallet af udtagne i alle de nordiske lande og for OECD samlet set. Den største stigning skete i Finland, hvor den årlige vækstrate var ca. 11 pct. Figuren viser endvidere, at væksten i antallet af patenter i de nordiske lande oversteg OECD gennemsnittet i perioden.

I perioden 2005-2010 var udviklingen i antallet af udtagne i Norden stort set konstant (ca. 0,3 pct.). I 2005-2010 var væksten således lavere end for OECD samlet, hvor den årlige

vækst var på ca. 1,3 pct. Finland og Norge oplevede i perioden 2005-2010 et fald i antallet af udtagen patenter pr. indbygger, mens antallet i de øvrige lande stort set var konstant.

Figur 7 viser antallet af patentansøgninger pr. mio. indbygger i henholdsvis 2000 og 2009.

Figur 7: EPO patentansøgninger pr. mio. indbyggere i hhv. 2000 og 2009



Kilde: WIPO Statistics Database, December 2011 samt egne beregninger.

Anm.: Norden beregnet som simpelt gennemsnit. 2010 er ikke med, da populationsdata for 2010 ikke er tilgængelige for alle OECD lande. OECD landene er her følgende lande: Australien, Østrig, Belgien, Canada, Frankrig, Tyskland, Frankrig, Grækenland, Irland, Italien, Japan, Luxembourg, Holland, New Zealand, Portugal, Spanien, Schweiz, Storbritannien, USA, Tjekkiet, Estland, Ungarn, Israel, Rep. Korea, Polen, Slovakiet og Slovenien.

Som det fremgår af tabellen havde de nordiske lande samlet set 262 patentansøgninger pr. mio. indbyggere i 2009. Dette tal er knap tre gang større end tallet for OECD-landene samlet set i samme perioden. Generelt set er antallet af patentansøgninger pr. indbygger vokset kraftigt mellem 2000 og 2009 for såvel Norden som for OECD samlet.

Det er Sverige, Finland og Danmark, der har det højeste antal patentansøgninger pr. indbygger i Norden, mens Norge og Island benytter sig af patentansøgninger i mindre grad. Relativt set har udviklingen i antal patenter i disse to lande dog været markant fra 2000 til 2009. Det skal endvidere bemærkes, at alle de nordiske lande ligger over OECD gennemsnittet i 2009.

2.4 Virksomhedernes syn på den fremadrettede nordiske samhandel og integration

I forlængelse af beskrivelserne af de nordiske landes samhandel med hinanden og omverdenen samt deres konkurrenceevne er det relevant at inddrage virksomhedernes forventninger til den fremtidige udvikling i nordisk samhandel og integration.

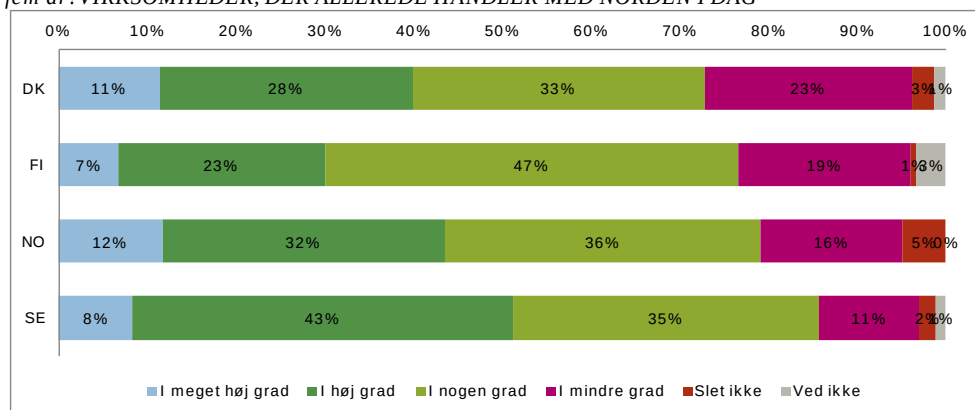
I surveyen blev de 1.000 erhvervsledere således spurgt til perspektiverne for øget nordisk samhandel og integration. Ligesom dette også var et væsentligt fokusområde i interviewene.

Samlet set ser 30 pct. af virksomhederne i meget høj grad eller i høj grad muligheder for vækst på de nordiske markeder de næste fem år. Der er dog store forskelle på synet på

vækstmuligheder for de virksomheder, der i dag afsætter varer på eller leverer tjenesteydelser til det nordiske marked, og de, der ikke gør.

Figur 8 og Figur 9 viser synet på vækstmuligheder i Norden blandt virksomheder, som handler med Norden i dag, henholdsvis ikke gør det, fordelt på de fire lande i surveyen.

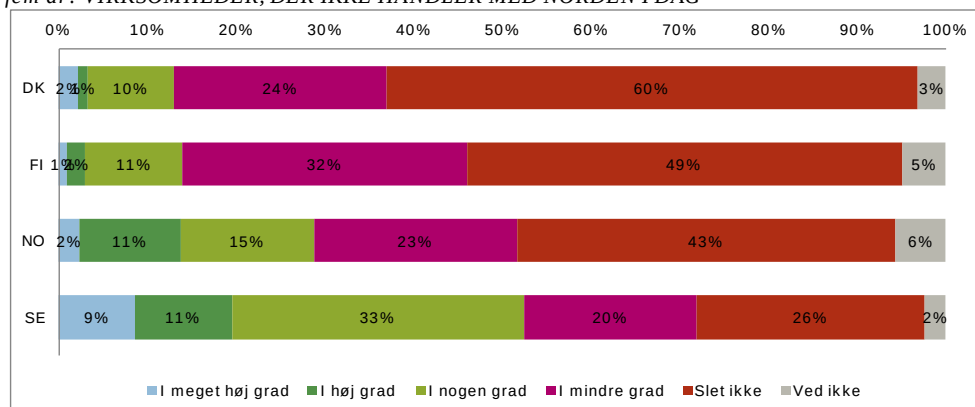
Figur 8: I hvor høj grad ser virksomheden muligheder for vækst på de nordiske markeder de næste fem år? VIRKSOMHEDER, DER ALLEREDE HANDLER MED NORDEN I DAG



DK: N=158, FI: N=150, NO: N=163, SE: N=168.
Hvor procenterne ikke summer til 100 %, skyldes det afrundinger.

Af figurene fremgår, at 42 pct. af virksomhederne, der handler med Norden i dag, i meget høj grad eller i høj grad ser vækstmuligheder på det nordiske marked, mens dette alene gælder for 9 pct. af de virksomheder, som ikke handler på de nordiske markeder.

Figur 9: I hvor høj grad ser virksomheden muligheder for vækst på de nordiske markeder de næste fem år? VIRKSOMHEDER, DER IKKE HANDLER MED NORDEN I DAG



DK: N=92, FI: N=100, NO: N=87, SE: N=82.
Hvor procenterne ikke summer til 100 %, skyldes det afrundinger.

Der er dog relativ stor forskel på, hvordan virksomhederne i de enkelte lande vurderer perspektiverne for vækst på de nordiske markeder. Kun 30 pct. af de finske virksomheder, som handler med Norden i dag, ser i meget høj grad eller i høj grad muligheder for vækst på de nordiske markeder. I Danmark er andelen 39 pct. Dette kan forklares med, at Finland og Danmarks – i modsætning til Norge og Sverige – geografisk har en placering, der gør, at virksomhederne i disse lande i lige så høj grad orienterer sig mod nærmarkederne i Rusland

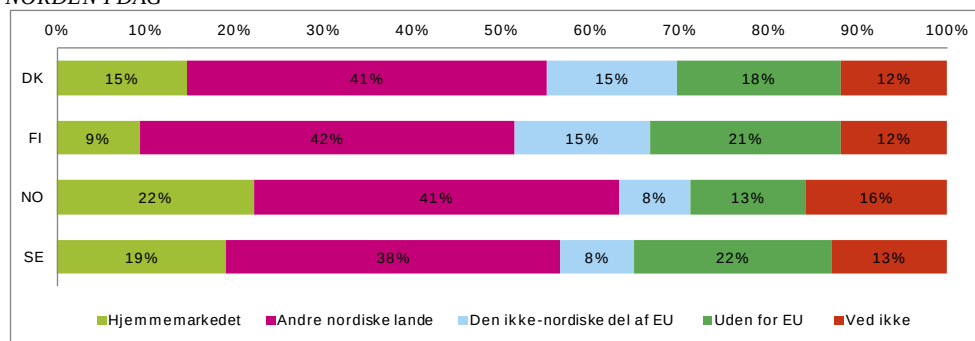
og Tyskland. Netop svenskerne er de mest positive over for mulighederne på de nordiske markeder, efterfulgt af Norge.

På tværs af branche og virksomhedsstørrelse afslører resultaterne fra surveyen ikke nogle væsentlige forskelle i virksomhedernes syn på markedsmulighederne i Norden. Fra interviewene er det generelle indtryk dog, at det særligt er de små og mellemstore virksomheder, som vil øge deres fokus på det nordiske marked i de kommende år, mens de store virksomheder i højere grad har et globalt fokus. Norden opfattes af små og mellemstore virksomheder som et vigtigt marked, idet det kan være "prøveklud" og "springbræt" til eksport og internationalisering.

Inden for de virksomheder, der ikke handler med Norden i dag, er det ligeledes de svenske og norske virksomheder, der er mest positive over for vækstmuligheder på de nordiske markeder.

Erhvervslederne i surveyen blev ligeledes bedt om at angive hvilke markeder, der vil være deres primære fokus de næste 5 år. Samlet set vil mere end hver fjerde virksomhed i alle fire lande have det nordiske marked som primært fokus i de næste fem år. Virksomheder, som allerede agerer på de nordiske markeder vil i større grad fokusere på de nordiske markeder end virksomheder, som ikke agerer på de nordiske markeder, jf. Figur 10 og Figur 11.

Figur 10: Hvilke udenlandske markeder vil virksomheden primært fokusere på de næste fem år i forhold til afsætning af varer/ydelser? VIRKSOMHEDER, DER ALLEREDE HANDLER MED NORDEN I DAG

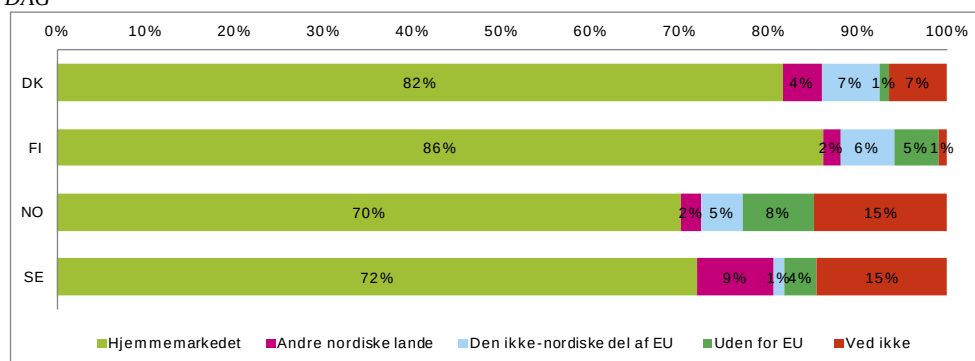


DK: N=158, FI: N=150, NO: N=163, SE: N=168.

Hvor procenterne ikke summer til 100 %, skyldes det afrundinger.

Andelen af virksomheder, der primært vil fokusere på de nordiske markeder de næste 5 år, blandt de virksomheder, der allerede handler med Norden, adskiller sig ikke signifikant mellem de fire lande i surveyen. De finske virksomheder fokuserer dog i mindre grad på hjemmemarkedet end særligt de norske og svenske virksomheder.

Figur 11: Hvilke udenlandske markeder vil virksomheden primært fokusere på de næste fem år i forhold til afsætning af varer/ytelser? VIRKSOMHEDER, DER IKKE HANDLER MED NORDEN I DAG



DK: N=92, FI: N=100, NO: N=87, SE: N=82.

Hvor procenterne ikke summer til 100 %, skyldes det afrundinger.

Samlet set vil 78 pct. af de virksomheder, der ikke handler med Norden i dag, primært fokusere på hjemmemarkedet de næste 5 år. Dette kan – som vi vil komme nærmere ind på i kapitel 4 – forklares med, at virksomheder, som ikke i dag handler med Norden, ikke gør det af strategiske årsager, eller fordi, at virksomhedernes produkter ikke egner sig til eksport og primært er henvendt til hjemmemarkedet.

3. Eksisterende viden om grænsehindre i Norden

Formålet med dette kapitel er at beskrive den eksisterende viden om grænsehindre i Norden og samtidig perspektivere formålet med nordisk integration inden for handel og erhvervssamarbejde. Kapitlet vil således:

- beskrive de typer af hindringer for handel og erhvervssamarbejde, der generelt gør sig gældende, og som er blevet identificeret i det hidtidige arbejde.
- beskrive de fora og initiativer, der har til formål at nedbryde hindringer for handel og erhvervssamarbejde i Norden.
- skabe et overblik over den seneste eksisterende viden om grænsehindre for virksomheder i Norden og initiativer på området gennem en screening af de seneste analyser og studier.

Kapitlet danner således det fundament, som rapportens andre elementer bygger videre på. Dermed bliver analysen et supplement til eksisterende resultater, der samtidigt underbygges og opdateres.

3.1 *Nordisk integration inden for handel og erhvervssamarbejde*

En øget nordisk integration inden for handel og virksomhedssamarbejde i Norden tjener formål i to regi: Internt i Norden og eksternt i forhold til omverdenen, jf. Boks 1.

Boks 1: Interne og eksterne gevinster ved nordisk integration inden for handel og erhvervssamarbejde**Internt i Norden**

- Et velfungerende nordisk hjemmemarked giver stordriftsfordele og dermed lavere omkostninger for virksomhederne og bedre ressourceudnyttelse for de nordiske økonomier.
- Nicheprodukter, der i sig selv er for omkostningstunge for lancering i et enkelt nordisk land, kan stilles til rådighed for forbrugerne, hvis flere nordiske lande kan ses som ét marked.
- Øget konkurrence i Norden hindrer monopol tendenser – også i forhold til offentlige indkøb.
- Øget arbejdsmarkedsintegration giver virksomhederne større adgang til specialiserede medarbejdere.

Eksternt i forhold til EU og globalt

- Hovedparten af rammerne for samhandel i Norden defineres i EU/EØS-regi. Et samarbejdende Norden kan tale med langt tungere vægt i disse fora.
- Virksomhedssamarbejder og fællesnordiske fremstød kan agere rambuk på nye globale markeder. Dette er i særligt grad effektivt, hvis de deltagende virksomheder allerede opererer på hele det nordiske marked.
- Norden kan qua sin kulturelle lighed og niveau for teknologiudbredelse agere udviklingsregion for en række nordiske og internationale initiativer – f.eks. på området for e-handel.

Generelt kan øget integration for handel og virksomhedssamarbejde i Norden inddeles i fem overordnede fokusområder, jf. Tabel 6. Denne inddeling har også dannet udgangspunkt for struktureringen af den survey, der er gennemført i forbindelse med nærværende analyse.

Tabel 6: Nordisk integration

Fokusområder for handels- og erhvervsintegration	Integrationsprodukter	Integrationsmål
Handel med varer og tjenesteydelser	Afsætning af produkter til virksomheder, forbrugere og myndigheder i de andre nordiske lande.	Bedre ressourceudnyttelse, adgang til flere og billigere produkter, øget økonomisk vækst.
Netværk og samarbejde	Tilstedeværelse i de andre nordiske lande gennem virksomhedens egne afdelinger eller ved samarbejdspartnere. Fælles nordiske mødepladser og kontakter.	Flere kontakter, inspiration, nye partnere, bredere adgang til produktionsfaktorer og leverandører, bedre distribution.
Viden og innovation	Udveksling af viden og best practices på specifikke områder. Fælles integrerede udviklingsafdelinger. Større bevægelighed (for specialiserede medarbejdere).	Nye produkter og produktionsformer, højere udviklet produktsortiment, bedre ressourceudnyttelse, teknologisk udvikling.
Etablering af ny virksomhed/datterselskab i andre nordiske lande²	Oprettelse af filialer i andre nordiske lande. Etablering af ny virksomhed i andet nordisk land.	Lavere transportomkostninger ved lokal produktion, bedre mulighed for lokal adaption af produkter.
Kapitalmarked	Tilvejebringelse af investeringskapital og investeringspartnere fra andre nordiske lande.	Øget kapitalafkast i Norden, billigere finansiering, bedre udnyttelse af ledige kapitalressourcer.

Hvert af de ovennævnte integrationsprodukter og -mål bidrager til både interne og eksterne integrationsformål. Til trods for store landvindinger inden for de enkelte områder er der dog fortsat hindringer for et fuldt integreret handels- og erhvervssamarbejde i Norden.

En grundlæggende årsag til dette er det faktum, at der fortsat er tale om fem nationalstater med forskellige sprog og kulturer og ikke mindst med forskellige systemer, for så vidt angår offentlig økonomi, skat, sagsbehandlingspraksis osv. Integrationsbestrebelseerne tilsigter ikke (og har aldrig gjort det) en fuld sammenlægning af de fem landes systemer, men

² I forbindelse med fokusområdet *etablering af nye virksomheder eller datterselskaber i Norden* skal der gøres opmærksom på, at dette både kan være udtryk for øget integration (ekspansion fra hjemland til udland) og et udtryk for grænsehindringer (tilstedeværelsen i form af egentligt selskab er en forudsætning for at kunne operere på samme vilkår som "nationale" virksomheder).

derimod en så gnidningsløs sameksistens som muligt. Der vil således altid kunne findes eksempler på specifikke hindringer for en særlig handel eller samarbejde, hvor det at overkomme disse kræver betragteligt øgede omkostninger eller tid eller i nogle tilfælde aldrig vil kunne betale sig. Øvelsen er at identificere de områder, hvor hindringerne berører mange aktører, og hvor en fjernelse af disse hindringer vil medføre en betragteligt øget integration. Omkostningerne ved at fjerne grænsehindringen skal således stå mål med de gevinster, der kan forventes realiseret.

3.2 Grænsehindringer

Boks 2: Definition af grænsehindring

En omstændighed, der substantielt reducerer en virksomheds potentielle profit i forhold til at søge nye muligheder på tværs af de nordiske grænser.

Kilde: "From cross-border barriers to market opportunities", Nordic Innovation 2007. Oversat fra engelsk.

Grænsehindringer i relation til handel og erhvervssamarbejde kan opdeles i tre typer af barrierer:

1. Tekniske og regelbaserede barrierer
2. Videns- og informationsbarrierer
3. Andre barrierer.

I Tabel 7 er givet eksempler på, hvordan de enkelte grænsehindringstyper kan inddeles under de tre kategorier.

Tabel 7: Typer af grænsehindringer

Grænsehindring	Kategori	Eksempel
Tekniske og regelbaserede barrierer	Tekniske handelshindringer	Nationale regler for certificering/godkendelse af produkter og produktionsmetoder, specielle nationale standarder, nationale regler for indholdsstoffer og grænseværdier, markedsføringsregler, krav til pakning og mærkning, etc.
	Skatte- og afgiftsregler	Regler for revision, forskelle i skatte- og arbejdsgiverbidragssystemer, skat for udstationerede medarbejdere, brug af indregistrerede køretøjer etc.
	Arbejdsmarkedsregler	Uddannelsesgodkendelser og certificeringer, regler om special- og sikkerhedskurser, arbejdsmarkedspensioner ved grænsependling etc.
	Patentregler	Patentregler, copyright-regler, varemærkeregler, regler om oprindelsesbetegnelser og geografiske indikationer, regler om industrielt design, regler om layout og design af integrerede kredsløb, m.fl.
Videns- og Informations-barrierer	Regelforståelse	Implementering af dobbeltbeskatningsaftaler, manglende kendskab til principafgørelser for produktgodkendelser, etc.
	Muligheder og kendskab	Viden om, hvor man henvender sig for godkendelser, registreringer etc.
	Barrierer pga. manglende tilstedeværelse i landet	Jobformidling, kapitalformidling etc.
Andre barrierer	Barrierer ved infrastruktur	Transportomkostninger, omkostninger og barrierer ved telekommunikation på tværs af grænser
	Kulturelle barrierer	Ledelsesstil, virksomhedskultur
	Sproglige barrierer	Forskelle i sprog, godkendelsesansøgninger kun på lokalsprog
	Konkurrence-mæssige barrierer	Statsstøtte, praksis hos myndigheder, som favoriserer lokal, køb-lokalt-klausuler eller offentlige udbudsregler, krav om lokal tilstedeværelse, bankkrav, frivillige nationale ordninger/mærkninger som Dansk Byg Garanti eller Svenske Bra Miljöval
	Administrative barrierer	Bureaukrati, langsomme sagsbehandling, endeløs cirkulering af sager, særlige procedurer

Tekniske handelshindringer er de handelshindringer, der i EU/EØS forstand er lovlige. Det vil sige, at de skal være begrundede i et hensyn til offentligheden, f.eks. i sikkerheds- eller miljøhensyn. Rene protektionistiske handelshindringer, der til trods for tekniske argumenter blot differentierer mellem nationalt producerede og importerede varer og dermed virker importbegrænsende, er ikke lovlige. I realiteten vil mange lovlige, tekniske handelshindringer også betyde en begunstiggelse af nationale producenter, f.eks. pga. sprogkunderskaber, jævnlig kontakt til myndigheder osv. De tekniske handelshindrings indretning og administration er således genstand for løbende juridisk afprøvning.

I tillæg til de tekniske handelshindringer eksisterer en række regelbaserede hindringer, der som tidligere nævnt bunder i sameksistensen af fem distinkte systemer. Nogle af disse vedrører handel med varer og tjenesteydelser direkte (som f.eks. nationale patentregler), mens andre berører muligheden for at producere på tværs af landegrænser, f.eks. ved at kunne tiltrække specialiseret arbejdskraft fra andre nordiske lande.

Videns- og informationsbarrierer opleves ligeledes af mange. Dette gælder både manglende viden om rettigheder og pligter hos den enkelte virksomhed og manglende viden hos sagsbehandlere og embedsmænd om, hvad der er lovligt, og hvad der ikke er. På virksomhedsniveau giver den manglende viden sig udslag i manglende udnyttelse af ekspansionspotentiale. På sagsbehandlerniveau betyder den manglende viden, at retmæssige godkendelser afvises eller tager unødigt lang tid.

Blandt de øvrige barrierer kan nævnes sprog- og kulturforskelle, særligt i samhandel med Finland, men også på tværs af de øvrige grænser. Herudover kan afstande/infrastruktur på tværs af grænserne opleves som problematiske. Uformelle barrierer som korrupsion o.l. ville også falde i denne kategori, men synes ikke at være et problem i den nordiske samhandel. Derimod kan subsidier på særlige varer, national udbudspraksis mv. opleves som voldsomt konkurrenceforvridende.

Det er væsentligt at præcisere, at fokus i denne undersøgelse er på at identificere grænsehindringer af teknisk, juridisk og politisk karakter, der kan løftes inden for de nationale politiske rammer, herunder hvad der i EU/EØS kan påvirkes af nationalstaterne. I den sammenhæng rettes opmærksomheden mod konkrete grænsehindringer som forskellige standarder, mærkningsordninger, informationsmangel og administrativ praksis end mere flydende grænsehindringer som f.eks. manglende sprogforståelse, forskellige ledelsesstile eller nationale identiteter.

3.3 Arbejdet med grænsehindringer i Norden

Integrationen mellem de nordiske lande er forbundet med en bred politisk bevågenhed og opbakning til at fjerne grænsehindringer. Dette arbejde sker på en lang række niveauer.

3.3.1 EU/EØS

De overordnede rammer for handel i Norden stilles i EU/EØS gennem reglerne for **det indre marked** og fri bevægelighed for varer, tjenesteydelser, personer og kapital. Der opereres desuden med den femte fri bevægelighed, nemlig viden, hvilket indebærer fri bevægelighed for forskere, studerende osv. På det seneste har det digitale indre marked fået

fokus på initiativer til fremme af blandt andet e-handel. I den forbindelse spiller Norden en særlig rolle på grund af den udbredte internetbrug og bredbåndsadgang i disse lande. Det er således på tale, at Norden kan agere "forsøgsområde" for forskellige initiativer på området.

Desuden lægger EU/EØS-reglerne begrænsninger for **statsstøtte** og dermed konkurrenceforvridning ad den vej. Reglerne om **offentligt udbud** i EU/EØS tilsiger endvidere, at udbud over en hvis beløbsgrænse skal udlægges i international konkurrence. De nordiske lande har generelt arbejdet for liberaliseringer i EU/EØS, idet særlige nationale produkt- og sektorinteresser dog til tider har spillet ind i forhandlingslinjen.

Sideløbende med det rent regulatoriske har EU/EØS igangsat en række programmer og initiativer, der skal lette bevægeligheden på tværs af grænserne. I strukturfondsregi går en del af midlerne til arbejdet i grænseregionerne under **INTERREG-programmerne**. Disse midler kan blandt andet (med)finansiere informationstjenester, netværk, formidlingsplatforme osv.

SOLVIT er et online-net til problemløsning, hvor EU-landene sammen forsøger at finde en pragmatisk løsning på problemer, der skyldes, at en offentlig myndighed ikke anvender lovgivningen om det indre marked korrekt. Der findes et SOLVIT-center i alle EU-lande samt Norge, Island og Liechtenstein. SOLVIT-centrene behandler klager fra både borgere og virksomheder og er en del af den nationale forvaltning. SOLVIT er således ikke en juridisk klageinstans og kan ikke træde i stedet for en domstolsafgørelse. Indklager kan derfor vælge at gå til domstolene (nationale eller EU-domstolen), hvis SOLVIT-afgørelsen ikke er tilfredsstillende.

Der er dog fortsat grænser for de EU/EØS-regulerede friheder: Norge opretholder f.eks. told på fødevarerprodukter, enkeltlande har forhandlet sig til subsidier på særlige produkter, tekniske handelshindringer kan fortsat begrundes med et hensyn til offentligheden (f.eks. sikkerhed, miljø mv.), hvilket dels helt lovligt besværliggør eller fordyrer adgang til visse landes markeder; dels giver et vist frirum, da der ofte skal være en betragtelig gevinst i udsigt, før virksomheder og andre giver sig i kast med EU's klageinstanser. Grænsependlingen er mange steder (fortsat) besværliggjort af usikkerheder om økonomiske og sociale rettigheder eller af den administrative praksis i sagsbehandlingen på området.

3.3.2 Nordisk regi

En række initiativer for at afhjælpe grænsehindringer er taget på direkte opfordring af de nordiske statsministre. Der har gennem årene været en lang række barriereafdækninger, som har hjulpet regeringerne med at fokusere på de aktuelt mest presserende. En række af disse afdækninger er refereret i afsnit 3.5. I takt med den samfundsmæssige kontekst (f.eks. i forbindelse med åbningen af Øresundsbroen i 2000), den løbende nedbrydning af gældende barrierer samt udviklingen i nordiske handelsmønstre har fokus skiftet mellem konkrete regelbaserede tiltag og mere "bløde" foranstaltninger som netværksformidling og information og samarbejdsfora.

Tabel 8 beskriver en række aktører, der støttes af Nordisk Ministerråd i deres arbejde med grænsehindringsspørgsmål. Mere specifikke nordiske initiativer er listet i afsnit 3.4.

Tabel 8: Aktører, der arbejder for at nedbryde grænsebarrierer i Norden

Aktør	Beskrivelse	Fokusområder
Nordic Innovation	Nordic Innovation er en institution under Nordisk Ministerråd, der blandt andet arbejder for styrke nordiske virksomheders konkurrenceevne ved at fjerne handelsbarrierer i Norden og globalt og styrke innovation.	Innovation Skabe netværk Bryde grænsehindre- ringer for virksomheder
Hallo Norden	Internetbaseret informationsservice for borgere og virksomheder, der søger vejledning i forhold til tværnationale aktiviteter i Norden.	Indsamle og videreformidle information omkring grænsehindre- ringer for borgere og virksomheder
Grænsehindringsforum	Grænsehindringsforum er et politisk nedsat organ som på opdrag af de nordiske regeringer skal fremme den frie bevægelighed i Norden for både privatpersoner og virksomheder.	Fremkommer med konkrete løsningsforslag og er diskussionsforum for politikudvikling
Grænsekomiteer	Grænsekomiteerne er både tvær-regionale eller lokale grænseområdeorganisationer ³ .	Information vedrørende (lokale) grænsehindre- ringer for borgere og virksomheder

3.3.3 På organisationsniveau

Parallelt med det offentligt finansierede arbejde med grænsehindre-
ringer har mange private organisationer oprettet afdelinger, der skal hjælpe medlemmerne til øget samhandel og erhvervssamarbejde på tværs af grænserne i Norden. Mange lokale og nationale handelskamre, brancheorganisationer og erhvervssammenslutninger har således specialister siddende, der kan **rådgive** virksomhederne om love og regler og oplyse om de muligheder, der ligger i at bevæge sig over grænserne. Disse organisationer skaber desuden **netværk** mellem virksomheder på tværs af grænserne og hjælper derved med at formidle kontakter, leverandører osv. Endelig har mange af disse organisationer en **lobbyfunktion** over for EU og de enkelte regeringer.

³ Heraf kan nævnes: Nora, Nordkalottrådet, Öresundskomiteen, Skärgårdssamarbetet, Östfold-Bohuslän/Dalsland, ARKO, Mittnordenkomiteen, Kvarkenrådet, Hedmark-Dalarna, BothniaArc, MittSkandia, Värmland-Østfold.

3.4 Fælles nordiske grænsehindringsinitiativer

Det nordiske samarbejde har gennem de seneste år særligt været fokuseret på at fjerne grænsehindringer, undgå etablering af nye grænsehindringer og øge mængden af information om grænsehindringer. Ud over det løbende arbejde med at identificere aktuelle grænsehindringer kan følgende specifikke initiativer nævnes:

- Forslag om en nordisk "grænsehindringsombudsmand", som skal sikre, at borgeres og virksomheders rettigheder respekteres ved aktiviteter på tværs af de nordiske grænser. Forslaget drøftes på Nordisk Råds møde i slutningen af oktober 2012.
- "Solstranderklæringen" fra 2012, hvor de nordiske regeringer under hensyntagen til de forskellige systemer forpligter sig til at arbejde videre med at nedbryde hindringer for, at man kan bo og arbejde på forskellige sider af en nordisk grænse uden at miste retten til social sikring, sundhed og uddannelse.
- I "Nordisk samarbejdsprogram om innovation og erhvervspolitik 2011-13" prioriteres fire samarbejdsformer: Fælles læring og politikudvikling, fælles markedsføring i globalt regi, fælles indsats i EU og fælles innovationsprogrammer med særligt fokus på grøn vækst og velfærd.
- "Nordisk regionalpolitisk samarbejdsprogram 2009-2012" Den grundlæggende vision i samarbejdsprogrammet er, at Norden skal være ledende inden for udviklingen af en ny og mere kraftfuld regionalpolitik. Dette vil blandt andet resultere i udviklingen af et mere innovativt Norden. Desuden sættes der på, at Nordens stemme inden for regionalpolitik og regional planlægning bliver hørt i en større europæisk sammenhæng.
- I det "Næringspolitiske samarbejdsprogram 2006-10" var fokus rettet mod at fjerne kendte grænsehindringer, særligt på venturekapitalmarkedet og byggevarerområdet. Her er der blandt andet taget initiativer vedrørende gensidig anerkendelse af certifikater og autorisationer af byggevarer.

Tabel 9 opstiller eksempler på mere generelle fællesnordiske grænsehindringsinitiativer gennem det seneste årti. Som nævnt i tidligere afsnit, defineres mange af de overordnede rammer for handel og erhvervsmæssige aktiviteter på tværs af grænserne i EU-regi og ikke i de enkelte nordiske lande.

Tabel 9: Eksempler på fællesnordiske grænsehindringsinitiativer i nordisk, EU og globalt regi

Fokusområde	Initiativ	Beskrivelse	Særligt fokus
Norden	Politikudvikling og læring	Fælles nordiske analyser, benchmarks, evalueringer og arbejdsgrupper mv. med henblik på fælles læring om udfordringer, barrierer og potentialer, og dermed at skabe grundlag for udvikling af ny politik og nye initiativer.	Grænsehindringsforum Grænsehindringsdatabase Hallo Norden Nordic Innovation
	Fælles innovationsprogrammer	Formulering af fælles programmer for at skabe større tyngde og kritisk masse.	Grøn vækst Velfærd
EU	Koordineret implementering	Nordisk samarbejde om implementering af EU-direktiver og fjernelse af grænsehindringer, der både letter arbejdet i de enkelte lande og samtidigt styrker EU.	Bl.a. Det generelle arbejde med EU's indre marked EU's selskabsretlige direktiver Regulering af elektricitetsmarkedet
	Fælles politiske positioner i EU's politiske udvikling	Der samarbejdes i forbindelse med gennemførelsen og formulering af EU's strategier og politikker.	Bl.a. EU's Østersøstrategi EU's innovationsstrategi
Globalt	Nordisk markedsføring	I globale sammenhænge uden for Europa kan de nordiske lande opnå fordele ved fælles markedsføring.	Nordic Green i USA Ny Nordisk Mad

3.5 Studier af grænsehindringer i Norden

Samarbejdsministrene i Norden er på nuværende tidspunkt i gang med at udarbejde en flerårig handlingsplan for grænsehindringsarbejdet og gennemførte i foråret 2012 en række debatter i de nordiske parlamenter om yderligere integration i Norden. Denne undersøgelses resultater indgår derfor som led i dette arbejde. Undersøgelsen bygger videre på den rapport, Nordic Innovation udgav i 2007 om "Nordisk Konkurrencekraft – barrierer for erhvervsmæssig synergi", hvor barrierer og integration sammenlignes med en tilsvarende undersøgelse fra 1999, samt på de analyser og studier, der er udgivet efterfølgende.

For så vidt angår handelsbarrierer mellem de nordiske lande, viste undersøgelsen fra 2007, at disse generelt er reduceret i forhold til tidligere, og at der er en høj, og for nogen af de

nordiske lande stigende, økonomisk integration. Konkret fremhæves dog særligt godkendelsesprocedurer og regler for mærkning, kultur- og identitetsbarrierer, selskabslovgivning og beskatning, manglende viden om ressourceadgang (f.eks. viden, kapital etc.), manglende samarbejde inden for uddannelse og forskning, manglende harmonisering af arbejdsmarkedsforhold, afgifter og told (Norge). Ud over barrieresituationen indikerer rapporten, at fremsynede virksomheder begynder at se de nordiske økonomier som et samlet hjemmemarked for avancerede ressourcer, såsom specialiseret forskning og veluddannet arbejdskraft. Samtidigt viser undersøgelsen dog, at virksomhederne i stigende grad fokuserer på handlen ud af Norden.

Siden rapporten i 2007 har særligt Nordisk Ministerråd og Nordic Innovation kommissioneret en række studier med relation til grænsehindringer og nordisk erhvervssamarbejde. Et samlet overblik over studierne og de identificerede barrierer er givet i Tabel 10.

Generelt synes tendensen at være, at de samme typer hindringer går igen i studierne gennem årene siden barriererapporten fra 2007. Dette bekræfter indtrykket fra interviewundersøgelsen, hvor f.eks. særlige produktkrav og mærkninger på en lang række produktområder fortsat eksisterer, og at der fortsat eksisterer særlige nationale regler i Norden, der fordrer specifikke godkendelser eller fordyrende adaptioner på de enkelte produkttyper.

Sprog og kulturelle barrierer nævnes dog særligt i de nyeste undersøgelser. Dette kunne tyde på, at fokus er rettet mindre mod de regulative barrierer og mere mod de "bløde" – måske en indikation af at førstnævnte ikke længere vægter så tungt for det store flertal af virksomhederne.

Et andet område, der både nævnes i tidlige og i de seneste studier samt af de interviewede personer, er manglende viden og information hos sagsbehandlere. Særlig Tillväxsværkets Grænsehindringsrapport fra 2012 fremhæver således behovet for konsistent og kvalificeret information fra myndighederne.

Området for certificering af serviceydelser er ambivalent. En internationalisering af certificeringer kan medvirke til at lette indtrædelsen på de andre nordiske markeder. Omvendt kan udbredelsen af nationale standarder og certificeringer på serviceområdet have protektionistiske effekter og medvirke til at holde udenlandske serviceudbydere ude, dels i de tilfælde, hvor certificeringen er forbeholdt nationale udbydere, dels hvor omkostningerne ved at opnå certificeringer er så høje, at udenlandske udbydere (særligt de små og mellemstore virksomheder) helt undlader at søge. Dette gælder både officielle certificeringer og frivillige ordninger. Sidstnævnte kan have stor vægt hos forbrugere og andre aftagere og kan veje lige så tungt som officielle ordninger.

For så vidt angår venture kapital, synes skattebarrierer fortsat at være et uløst problem (den seneste rapport om dette emne er dog fra 2009).

Tabel 10: Sammenfatning af studier og identificerede barrierer for handel og erhvervs-samarbejde i Norden

Studie	År	Udgiver	Fokus	Identificerede barrierer
<i>Gränshinder och gränshinderlösningar</i>	2012	Tillväkst-verket	Svenske SME's	Mentale hindringer (sprog, kultur osv.), skatteregler, certificeringer, standardiseringer, told-åbningstider, ekspeditionsomkostninger, moms (udlæg, registreringskrav, satser, tærskelværdier), fragmenteret og modstridende information.
<i>Delivering a stronger single market</i>	2012	Copenhagen Economics for Nordic innovation	Implementering af EU's lovgivning vedrørende det indre marked.	Ikke specifikt nordisk fokus. Ingen henvisning til nordiske barrierer.
<i>Working papers om Nordic growth sectors</i>	2012	DAMVAD for Nordisk Ministerråd	Vækstmuligheder i nordiske virksomheder	Adgang til kvalificeret arbejdskraft, sprog, kultur.
<i>A study on services certification linked to service standards at national level in Europe</i>	2012	Technopolis group for Nordic innovation	Servicesektoren generelt.	Nationale standarder og certificeringer kan skabe handelshindringer på området. Omvendt kan internationale og harmoniserede certificeringer bidrage til øget handel over grænserne. Større stigning i nationale standarder end i europæiske.
<i>Obstacles to Nordic Venture capital funds</i>	2011	Nordic Innovation	Venture kapitalmarkeder	Diverse skatteforhold.
<i>Rapport om grænsehinder i handel og med varer og tjenester. Finland, Åland, Sverige og Norge</i>	2011	KPMG for Nordic Innovation	Skatte-, afgifts-, told- og momsforhold	Indførselsmerværdiafgift og garantier ved import over EØS-grænse – f.eks. ved store arbejdsmaskiner og midlertidig import (herunder udlæg). Krav om momsrepræsentant ved momsregistrering.
<i>Globalt pres – nordiske løsninger</i>	2010	Nordisk Ministerråd	De nordiske landes globale konkurrenceevne	Politikkoordinering fsva makroøkonomi, manglende markedsintegrering, manglende arbejdskraftmobilitet,

				manglende evne til at gå fra analyse til fælles handling.
<i>Nordic service providers' experiences and views on certification as a business tool</i>	2010	Nordic Innovation	Udvalgte sektorer inden for serviceerhverv	Nationale certificeringer er en hindring for handel med serviceydelser.
<i>Increased exchange in the building sector</i>	2009	Network for joint R&D for Nordisk Ministerråd	Forskning om byggesektoren	Lav gennemsligtighed på tværs af de nordiske ejendomsmarkeder og byggeindustri.
<i>Nordisk samarbejde om gennemførelse af EU- og EØS-lovgivning</i>	2009	Nordisk Ministerråd	Implementering af EU/EØS-lovgivning	National implementering sker ofte uden hensyntagen til, om implementeringsformen medvirker til grænsehindringer i forhold til implementeringen i de øvrige nordiske lande. Skel mellem politisk vilje og konkret embedsmandsimplementering.
<i>Challenges and Initiatives for the Nordic seed Stage</i>	2009	Nordic Innovation	Venture Capital i Norden	Skattebarrierer.
<i>To certify your service – a study of the certification market in the Northern Europe service sector</i>	2008	Nordic Innovation	Servicesektoren generelt	Nationale certificeringer betyder, at udenlandske virksomheder skal erhverve flere certificeringer for at kunne operere på tværs af grænser. Særligt for små virksomheder kan certificeringer indebære en uforholdsmæssig stor omkostning.
<i>Exploiting the potential of Nordic internationalisation of services</i>	2008	Nordic Innovation	Servicesektoren – diverse undersektorer	Mangel på fælles standarder for serviceydelser.
<i>From cross border barriers to market opportunities</i>	2007	Nordic Innovation	Diverse sektorer	Tekniske handelshindringer og standarder i diverse sektorer, administrative og lovmæssige bestemmelser for kapitalbevægelser, godkendelse af uddannelser og certificeringer for serviceydelser.
<i>Konkurrencekraft i</i>	2007	Oxford	Generel	Godkendelsesprocedurer og

Norden		Research for Nordic Innovation	virksomheds- fokus	regler for mærkning, kultur- og identitetsbarrierer, selskabslovgivning og beskatning, manglende viden om ressourceadgang (f.eks. viden, kapital osv.), manglende samarbejde inden for uddannelse og forskning, manglende harmonisering af arbejdsmarkedsforhold, afgifter, told (Norge).
---------------	--	--------------------------------------	-----------------------	--

En del af publikationerne omhandler EU-forhold i relation til Norden. Det vedrører både undersøgelser af nordisk samarbejde i forhold til at implementere og skabe en fælles position for udvikling af EU's politikker samt undersøgelser af, hvordan det nordiske samarbejde kan supplere og dække samarbejdsområder, hvor EU's lovgivning ikke er udviklet. Desuden viser konklusionerne, at koordinering i forhold til EU og samspillet mellem EU, Nordisk Ministerråd og de nordiske lande er et relativt nyt men vigtigt fokusområde, som kræver øget opmærksomhed.

4. Virksomheder om grænsehindringer i Norden

Formålet med dette kapitel er at tegne et aktuelt billede af virksomhedernes syn på nordisk integration og opfattelse af grænsehindringer i Norden, både i forhold til karakter og omfang. Udgangspunktet er den gennemførte survey blandt 1.000 erhvervsledere i de nordiske virksomheder, suppleret med resultater fra de kvalitative interviews.

Grænsehindringerne belyses i forhold til tre former for nordisk integration:

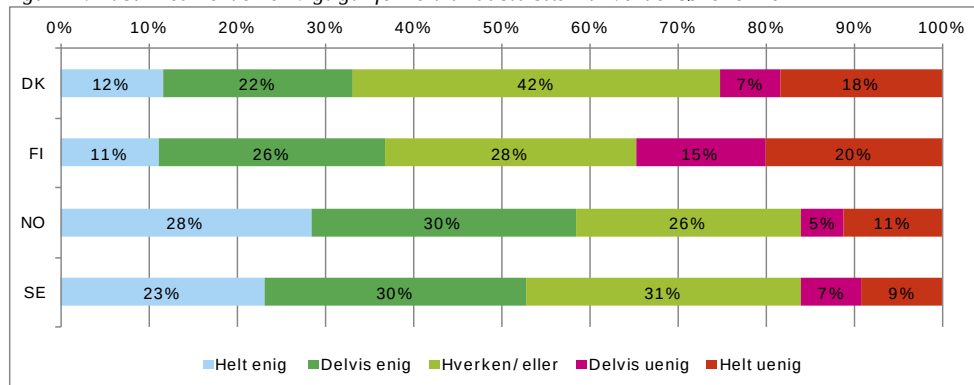
1. Handel med varer og tjenesteydelser i Norden
2. Nordisk samarbejde og netværk
3. Anvendelse af nordisk kapital.

4.1 *Virksomhederne om nordisk integration*

Som det blev beskrevet i kapitel 3, har Norden en vigtig rolle som marked for afsætning af varer og ydelser og som ressourcepool for medarbejdere og kapital, ligesom et samlet Norden også styrker regionens position i forhold til resten af verden. I surveyen blev de 1.000 ledere spurgt til deres holdning til forskellige former for nordisk integration, både internt og eksternt.

Omkring to tredjedele af de adspurgte virksomheder er meget enige eller enige i, at et samlet Norden er vigtigt for at stå stærkt i verdensøkonomien. Der er dog store forskelle mellem landene. Svenske og norske virksomheder er mest positive over for et samlet Norden, hvilket kan skyldes, at disse to lande geografisk ligger midt i Norden, hvor Danmark og Finland i højere grad også orienterer sig mod andre tilgrænsende lande som Tyskland og Rusland.

Figur 12: Et samlet Norden er vigtigt i forhold til at stå stærkt i verdensøkonomien

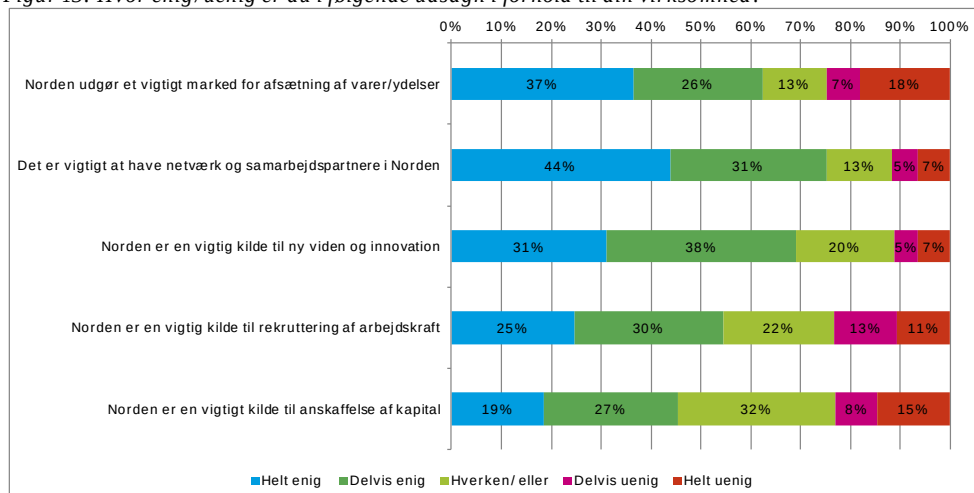


N=250 pr. land.

I interviewene peger flere desuden på, at man hellere ser arbejdspladser blive i Norden frem for at blive eksporteret til andre dele af verden. Desuden lægges der vægt på, at man sprogligt og kulturelt har så mange lighedspunkter, at nordisk integration er og bør være en naturlig ting. Disse synspunkter er ofte udtryk for den interviewedes personlige holdning og er givet uafhængigt af virksomhedens faktiske behov og strategi.

I surveyen blev lederne også spurgt til vigtigheden af den interne integration, hvor Norden anvendes som marked for varer og tjenesteydelser, kapital, viden og ressource gennem samarbejde og netværk. Generelt findes netværk og samarbejdspartnere i Norden vigtigt for flest, men også Norden som afsætningsmarked er generelt vigtigt. De adspurgte virksomheder finder i mindre grad Norden som kapitalmarked og som marked for rekruttering af arbejdskraft vigtig, jf. Figur 14.

Figur 13: Hvor enig/uenig er du i følgende udsagn i forhold til din virksomhed?



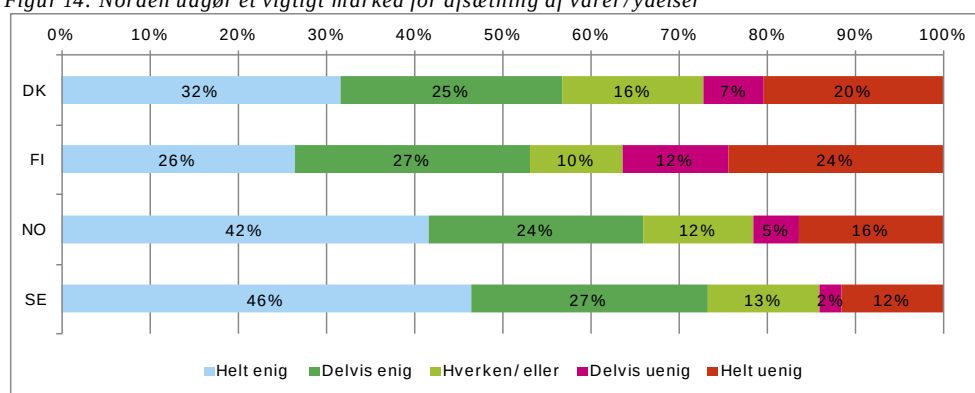
N=250 pr. land.

Flere virksomheder har nævnt Nordens rolle i den "internationaliseringsdynamik", der typisk gør sig gældende for små og mellemstore virksomheder. Når disse virksomheder er blevet tilpas store på hjemmemarkedet, er næste naturlige skridt at entrere med et naboland i Norden. Systemmæssigt og kulturelt er de nordiske lande så lig hinanden, at et sådant

spring er overkommeligt, og man kan således "øve" sig inden en ekspansion til andre markeder. Dette gør sig især gældende i forhold til afsætning af varer og køb af produktionsinput. En internationalisering kan desuden ofte komme tilfældigt i form af en opstået kontakt til en potentiel samarbejdspartner. Igen befordrer den hyppige kontakt mellem de nordiske lande sådanne mere eller mindre tilfældigt opståede forretningsmuligheder.

Store virksomheder har i højere grad en intern administrations- og ekspertkapacitet og en kontaktflade, der gør andre markeder lige så attraktive som de nordiske.

Figur 14: Norden udgør et vigtigt marked for afsætning af varer/ydelser



N=250 pr. land.

På grund af sproget (i hvert fald for så vidt angår de skandinaviske lande) og geografien er Norden et naturligt samlet afsætningsområde for mange store og mellemstore virksomheder. Et fælles afsætningsområde indebærer, dels at virksomhedens administration af området er mere eller mindre samlet, dels at en vare kan afsættes mere eller mindre uændret i form af pakning og emballage til alle de nordiske lande. Dette er dog ikke altid tilfældet, hvilket fremgår af eksempel i Boks 3 inkl. løsningsforslag.

Boks 3: Eksempel på barriere: Mærkning af medicinalvarer

Hver for sig er de nordiske lande og sprogområder så små, at de som marked ikke kan bære lancering af specialiserede medicinalprodukter. Disse produkter lanceres derfor som identiske produkter i flere nordiske lande. Dette giver også fordele i forhold til lagerstyring, da produkter hurtigt kan flyttes fra det ene marked til det andet, hvis et firma er ved at løbe tør for produkter i et af landene. At produktet er ens betyder, dels at selve medicinalproduktet (styrke og antal enheder) er det samme, men også at den samme pakning kan anvendes i alle de involverede nordiske lande. I denne proces løber virksomhederne ind i en række barrierer:

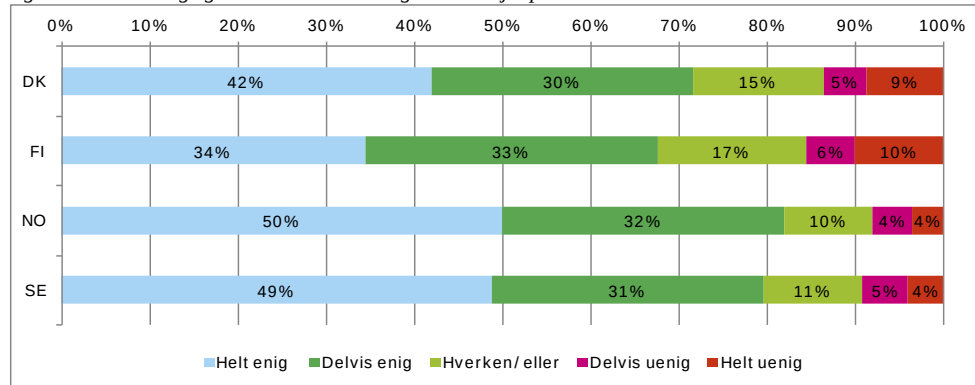
1. Der er forskellige krav til sikkerhedsmærkning i de nordiske lande. F.eks. har Sverige (i visse tilfælde) afskaffet kravet om advarselstrekant, mens dette stadig opretholdes i de øvrige nordiske lande. Desuden skal den samme pakning godkendes i hvert enkelt land. Sagsbehandlingen ved disse godkendelser kan ofte trække i langdrag, og det kan være nødvendigt med en repræsentant på stedet til at løbe myndighederne på dørene og sikre, at den faktiske godkendelse opnås inden for rimelig tid.
2. Indlægssedler skal formuleres forståeligt på alle lanceringslandenes sprog, jævnfør de forudgående markedsføringsgodkendelser. Af økonomiske årsager ilægges kun én indlægsseddel, da pakningen ved flere sedler ville skulle ske manuelt og ikke automatiseret. Dette bevirker, at indlægssedlen ofte bliver meget lang og svær at tilpasse det printede layout, som passer til maskinerne. Meget små markeder som f.eks. islandsk bliver undgået på pakninger, som for nogle firma giver ekstra arbejde i at ompakke produkterne i Island, eller at produkterne ikke bliver lanceret der.

Løsningsforslag:

- Ingen sær-nordiske mærkningsregler (i stedet bundet op til EU-lovgivningen).
- Hurtigere sagsbehandling – uden behov for personlig opfølgning.
- Tilladelse til elektronisk information som erstatning for papirindlægssedler.

Figur 15 illustrerer, hvordan særligt virksomheder i de skandinaviske lande lægger stor vægt på netværk og samarbejdspartnere i Norden. I Finland er betydningen en del mindre.

Figur 15: Det er vigtigt at have netværk og samarbejdspartnere i Norden



N=250 pr. land.

Værdien af nordiske netværk og fora fremhæves især i forbindelse med erfaringsudveksling, f.eks. i forbindelse med markedsføring og etablering i andre lande. Et stort islandsk arkitektfirma har således haft stor glæde af erfaringsudveksling med danske arkitekter i forhold til virksomhedsetablering i Island. Omvendt kan et netværk og samarbejdspartnere i andre nordiske lande i visse tilfælde være en decideret nødvendighed for at kunne følge op på den administrative sagsbehandling hos lokale myndigheder, at sikre en godkendelse opnået inden for overskuelig tid, eller for at vide, hvad der er den rette myndighedsindgang i et givent tilfælde.

Netværk og samarbejde på tværs af landegrænser er noget, som blandt andet nordiske fagforeninger og a-kasser har opdaget nødvendigheden af for at kunne servicere medlemmer, der udstationeres i andre nordiske lande, jf. Boks 4.

Boks 4: Eksempel på barriere: A-kasselovgivning

Fagforeninger og a-kasser i de nordiske lande oplever ofte, at deres medlemmer udstationeres i et andet nordisk land. Fordi Norden er en så relativt velintegreret region, også i forhold til arbejdskraftens frie bevægelighed, tænker de udstationerede medarbejdere ikke nødvendigvis over, at a-kasselovgivningen, herunder efterlønsordningen i Danmarks tilfælde, er forskellig.

En dansk fagforening har således ført en række sager for medlemmer, som efter at være vendt hjem efter udstationering er "kommet i klemme" grundet udfordringer med at bevise deres ret til dagpenge og efterløn. For at undgå lignende sager i fremtiden har den danske fagforening etableret nogle mere eller mindre uformelle samarbejder med søsterorganisationer i de andre nordiske lande, ligesom den også samarbejder med større virksomheder, som selv har henvendt sig til fagforeningen for at hjælpe deres udstationerede medarbejdere.

Løsningsforslag:

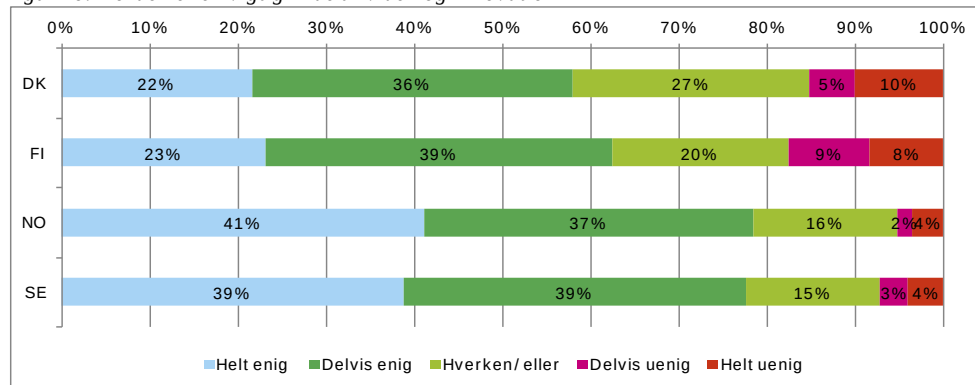
- Et fælles nordisk it-system, der f.eks. trækker på skatteoplysninger. I de sager, som fagforeningen har ført, har det været svært for fagforeningen at bevise, at de udstationerede medlemmer har handlet i god tro, hvilket ville være lettere, hvis der fandtes et objektivt bevisgrundlag, f.eks. i form af en fælles nordisk database.

Særligt i den aktuelle lavkonjunktur er det relevant for borgere i Danmark at søge uddannelse og beskæftigelse i Norge, hvor arbejdsmarkedet er bedre. I forlængelse heraf kan nævnes, at flere nordjyske kommuner har etableret samarbejdsaftaler med norske virksomheder og organisationer om blandt andet lærlinge, som tager deres uddannelse i Norge, med henblik på at sikre, at lærlingeuddannelsen lever op til de danske krav, og at lærlinge under deres uddannelse bliver behandlet i overensstemmelse med de danske regler om arbejdsmiljø, arbejdstid mv.

Mange interviewpersoner peger på, at et fællesnordisk samarbejde om forskning og innovation er vigtigt. (Især store) virksomheder indgår i konsortier med vidensspecialiserede virksomheder fra andre nordiske lande, og flere fremhæver, at samarbejder mellem velrenommerede nordiske virksomheder er et stærkt kort over for udlandet. Mange virksomheder har desuden samarbejde med forskningsinstitutioner i andre nordiske lande.

Dette understøttes også af resultater fra surveyen, hvor særligt de norske og svenske virksomheder ser Norden som en vigtig kilde til viden og innovation, jf. Figur 16.

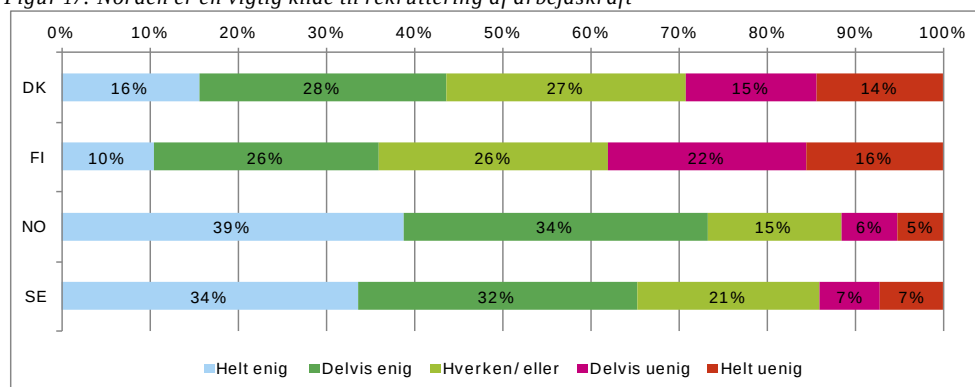
Figur 16: Norden er en vigtig kilde til viden og innovation



N=250 pr. land.

Det er også særligt de norske og svenske virksomheder, som peger på Norden som en vigtig kilde til rekruttering af arbejdskraft og kapital (Figur 17 og Figur 18). Dette skal formodentligt forklares med landenes geografiske beliggenhed i midten af Norden, hvor Danmarks og Finlands geografiske placering også muliggør "lokal" rekruttering fra grænseregionerne i henholdsvis Tyskland og Rusland. I forhold til særligt Finland kan man nok heller ikke se bort fra de sproglige barrierer i forbindelse med rekruttering af nordisk arbejdskraft. Mange interviewpersoner påpeger dog, at meget kommunikation på arbejdspladser efterhånden kan foregå på engelsk, uden at det vækker undren.

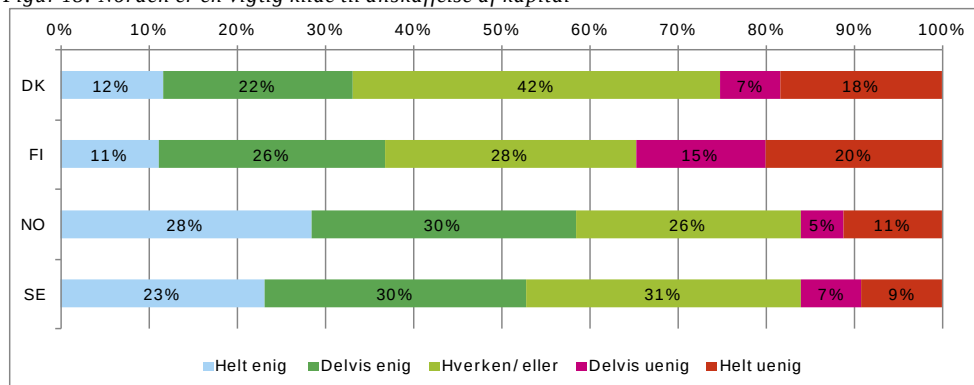
Figur 17: Norden er en vigtig kilde til rekruttering af arbejdskraft



N=250 pr. land.

I forlængelse heraf kan blandt andet nævnes, at en stor skandinavisk bank, der opererer i flere nordiske lande, for at imødekomme de sproglige udfordringer har indført engelsk som koncernsprog. I starten gav det lidt udfordringer, da ikke alle mestrede det engelske lige godt. Det er dog interviewpersonens erfaring, at det er bedre at tale gebrokkent, men dog relativt forståeligt engelsk og dermed undgå de misforståelser, det kan give, når personer fra de nordiske lande forkert tror, at de kan forstå, hvad personer fra de andre nordiske lande siger (eller ikke vil indrømme, hvis de ikke kan). Særligt mellem de skandinaviske lande er der en udbredt, men ofte forkert, opfattelse af, at personer fra Norge, Sverige og Danmark forstår hinanden på det sproglige plan. Og interviewpersonens budskab er i den forbindelse har været, at man ikke skal undervurdere de sproglige barrierer i en virksomhed, der opererer på tværs af flere lande.

Figur 18: Norden er en vigtig kilde til anskaffelse af kapital



N=250 pr. land.

4.2 Handel med varer og tjenesteydelser i Norden

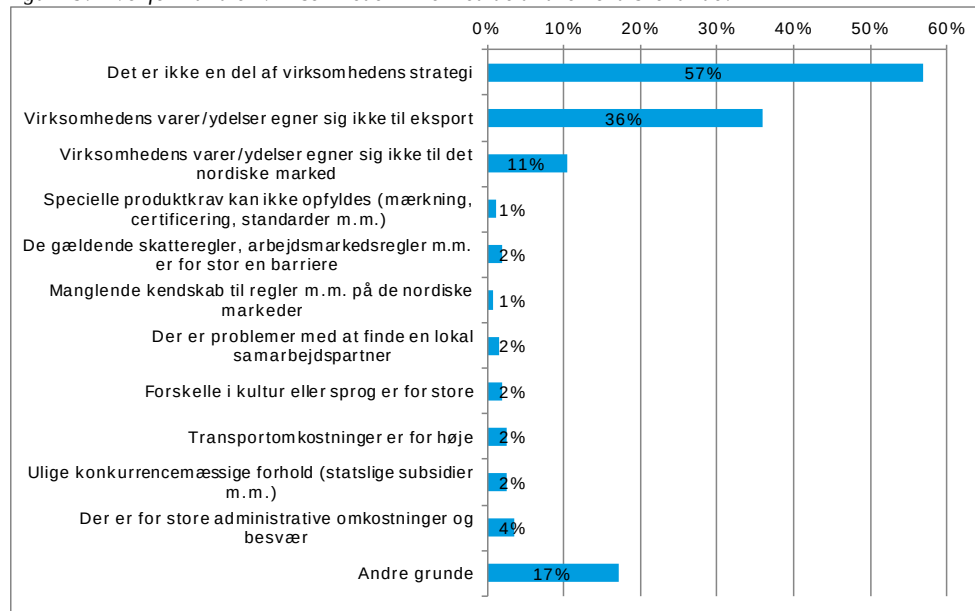
Handlen med varer og tjenesteydelser på tværs af de nordiske lande er ud fra tilgængelig statistik beskrevet i kapitel 2. Sammen med kapitel 3's gennemgang af den eksisterende viden om grænsehindre ved vi, at Norden på mange måder er et integreret marked for varer og tjenesteydelser.

64 pct. af de adspurgte virksomheder afsætter varer og/eller tjenesteydelser til forbrugere, virksomheder eller offentlige myndigheder i de andre nordiske lande. Denne andel adskiller sig ikke signifikant mellem virksomheder i Danmark, Finland, Norge og Sverige. De små virksomheder med under 50 ansatte handler generelt i mindre grad med de nordiske lande end de øvrige virksomheder.

I analysen af Nordisk Konkurrencekraft fra 2007 (Nordic Innovation 2007) var der 48 pct. af virksomhederne, som handlede med de andre nordiske lande. De to undersøgelser bygger dog på forskellige metodiske forudsætninger, blandt andet er stikprøven i nærværende analyse væsentligt større, hvorfor de ikke kan sammenlignes direkte.

Blandt den tredjedel af virksomhederne, som ikke opererer på andre nordiske markeder, forklarer langt de fleste dette med strategiske årsager eller manglende egnethed af eksport af virksomhedens produkt, jf. Figur 19. Bag de 17 pct. af virksomhederne, som har angivet "andre grunde", bundet disse grunde sig ligeledes i strategiske årsager.

Figur 19: Hvorfor handler virksomheden ikke med de andre nordiske lande?



N=282.

Det er særligt virksomheder inden for ejendomshandel og udlejning, undervisning samt sundhed og socialvæsen, som ikke opererer i andre nordiske lande, jf. Tabel 11. Af tabellen fremgår også, hvordan den intra-nordiske samhandel fordeler sig på brancher og former for samhandel.

Tabel 11: På hvilke af nedenstående måder handler din virksomhed med de andre nordiske lande?

Branche	Handler ikke med de andre nordiske lande	Afsætter varer til forbrugere i Norden	Afsætter varer til private virksomheder eller organisationer i Norden	Afsætter varer til offentlige myndigheder i Norden	Leverer tjenesteydelser til forbrugere i Norden	Leverer tjenesteydelser til private virksomheder eller organisationer i Norden	Leverer tjenesteydelser til offentlige myndigheder i Norden	Antal
Råstofindvinding	32 %	37 %	37 %	0 %	16 %	16 %	0 %	19
Industri	12 %	36 %	59 %	26 %	9 %	21 %	9 %	208
Bygge og anlæg	49 %	13 %	23 %	14 %	17 %	28 %	23 %	71
Handel	42 %	35 %	29 %	15 %	13 %	11 %	8 %	127
Transport	37 %	8 %	10 %	7 %	27 %	43 %	23 %	60
Hoteller og restauranter	32 %	25 %	11 %	11 %	46 %	14 %	18 %	28
Information og kommunikation	19 %	16 %	33 %	21 %	22 %	58 %	36 %	91
Finansiering og forsikring	38 %	13 %	11 %	8 %	34 %	46 %	16 %	61
Ejendomshandel og udlejning	77 %	5 %	0 %	0 %	9 %	9 %	0 %	22
Erhvervsservice	38 %	8 %	27 %	13 %	8 %	40 %	25 %	48
Rejsebureauer, rengøring mv.	41 %	15 %	15 %	15 %	26 %	44 %	30 %	27
Undervisning	70 %	3 %	7 %	3 %	20 %	20 %	10 %	30
Sundhed og socialvæsen	72 %	2 %	2 %	7 %	15 %	7 %	15 %	46
Kultur og fritid	62 %	4 %	4 %	0 %	31 %	0 %	0 %	26
Andre serviceydelser	40 %	10 %	13 %	5 %	21 %	31 %	21 %	136

N=1.000.

4.2.1 Omfanget af barrierer i den intra-nordiske samhandel

Som kapitel 2 viser, er der stor forskel på, hvilke lande – nordiske og ikke-nordiske – som de nordiske lande handler med. Disse forskelle kan forklares ud fra en lang række historiske, geografiske og strukturelle forhold, både i det importerende og eksporterende land.

I surveyen er respondenterne blevet bedt om at vurdere omfanget af problemer i handlen med varer og tjenesteydelser på forskellige markeder i og uden for Norden. Tabel 12 viser, hvorledes virksomhederne fra hhv. Danmark, Finland, Norge og Sverige gennemsnitligt vurderer handlen med forskellige markeder, som de opererer i. Vurderingen er foretaget på en skala fra 0 til 5, hvor 0 er *ingen problemer* og 5 er *meget store problemer*. Derudover er det også vist, hvor stor en andel af respondenterne der har angivet 4 eller 5 på skalaen.

Tabel 12: Vurdering af problemer i handlen med varer og tjenesteydelser på forskellige markeder - gennemsnitlig vurdering

Virksomheder fra		Marked						
		Danmark	Finland	Norge	Sverige	Island	De ikke-nordiske EU-lande	Øvrige lande
Danmark	Gns.	0,5	1,3	1,3	1,0	1,5	1,7	2,3
	Andel 4/5	1 %	7 %	7 %	5 %	12 %	9 %	19 %
Finland	Gns.	1,4	0,9	1,8	1,5	1,7	2,0	2,5
	Andel 4/5	8 %	6 %	13 %	10 %	13 %	12 %	21 %
Norge	Gns.	1,1	1,5	0,7	0,9	1,3	1,8	2,3
	Andel 4/5	6 %	11 %	4 %	4 %	9 %	9 %	20 %
Sverige	Gns.	1,2	1,3	1,5	0,5	1,5	1,8	2,3
	Andel 4/5	7 %	7 %	9 %	2 %	7 %	10 %	18 %

DK: N=158, FI: N=150, NO: N=163, SE: N=168

Skala: 0-5, hvor 0 er ingen problemer og 5 er meget store problemer. Vurderingen er baseret på de virksomheder, som handler med det pågældende marked. Respondenter, der har svaret "ved ikke", er udeladt.

Ikke overraskende vurderer alle landene det som mindst problematisk at handle i deres eget land – dette kan anvendes som benchmarking for handlen med andre lande. Landene uden for EU findes ligeledes at være mest problematiske at handle med af alle de fire lande i surveyen.

Generelt er de gennemsnitlige scorer relativt små. Således er ingen gennemsnit over 2 for samhandlen mellem de nordiske lande. Ses der på andelen af virksomheder fra de respektive lande, som har angivet store eller meget store problemer (4 eller 5) i forhold til den intra-nordiske samhandel, så er ingen andel over 13 pct. Dette kan altså tolkes som endnu et bevis på, at barriererne for intra-nordisk samhandel er meget begrænsede, om end der stadig kan peges på nogle få områder, hvor den nordiske erhvervsmæssige integration kan forbedres.

Det er primært de finske virksomheder, som oplever barrierer i forhold til samhandlen med Norge og Island. Dette kan eventuelt tilskrives en kombination af sproglige barrierer og det faktum, at netop Norge og Island står uden for EU. Danske virksomheder oplever også de største udfordringer på det islandske marked.

I interviewene med islandske erhvervsledere peger de dog på, at netop Danmark og Norge er de nemmeste lande at handle med, og at disse to lande udgør de vigtigste nordiske markeder. Flere siger dog samtidigt, at Danmark opleves som et relativt lukket land, hvor det kan være svært at komme ind uden lokal repræsentation eller lokale underleverandører. Det samme gør sig også gældende i forhold til salg til myndigheder i andre nordiske lande generelt. En islandsk leder omtaler dette som et "usynligt hegn".

I interviewene med danske, finske og svenske erhvervsledere fremhæves ofte det problematiske i, at Norge ikke er medlem af EU. Dette gør sig særligt gældende i forhold til toldregler og administration heraf, hvor Norge som ikke-EU-medlem heller ikke indgår i toldunionen; dette til trods for at man som EØS-land i vidt omfang er en del af det indre marked. Handel med fødevarer og fødevareprodukter fra EU til Norge er stadig et toldbelagt område, hvilket skaber store hindringer/umuliggør eksport af disse typer varer fra de andre nordiske lande til Norge. Derudover har Norge overgangsordninger på eksempelvis

patentområdet, hvor der fortsat i en periode skal indsendes separat ansøgning, selvom Norge har tilsluttet sig den Europæiske Patentmyndighed EPO.

Boks 5: Eksempel på barriere: Fødevareeksport til Norge

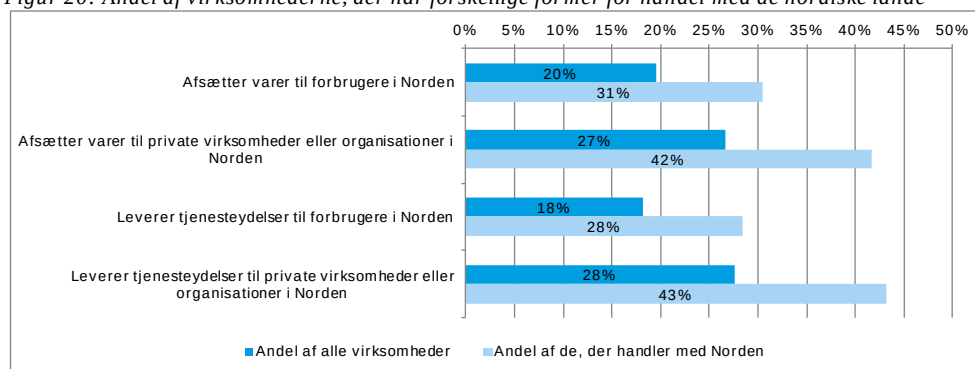
Som ikke EU-land er Norge ikke en del af den europæiske toldunion. Norge har derfor egne toldregler og satser i forhold til omverdenen herunder EU og de andre nordiske lande. Dette er i særdeleshed en barriere for eksport af fødevarer og fødevareliggende produkter til Norge, hvor toldsatserne - ud over en toldfri kvote - kan variere betydeligt.

4.2.2 Handel med varer og tjenesteydelser til forbrugere og private virksomheder

En stor del af de varer og tjenesteydelser, som nordiske virksomheder afsætter på det nordiske marked, afsættes direkte til forbrugeren. Ligeledes sker en stor del af handlen mellem virksomheder, hvor private virksomheder er køberen.

Figur 20 viser, hvor stor en andel af de adspurgte virksomheder, der afsætter hhv. varer og tjenesteydelser til hhv. forbrugere og privat virksomheder.

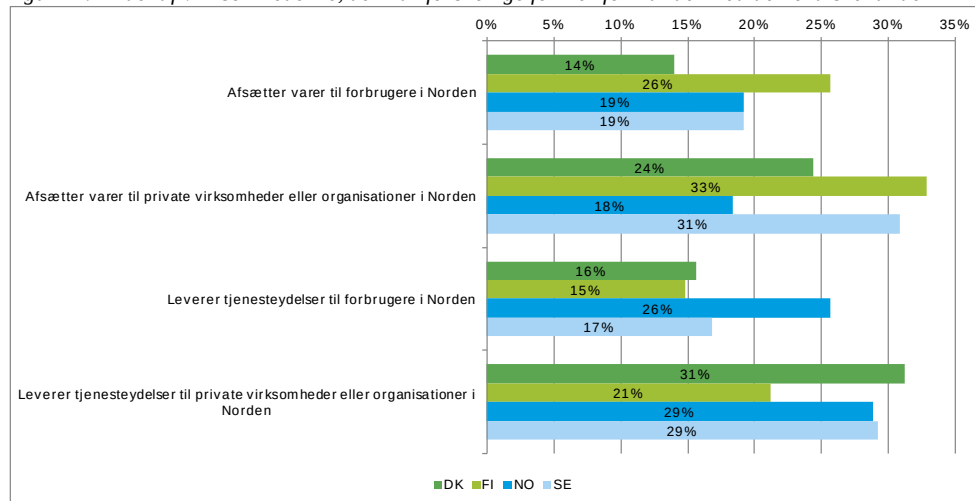
Figur 20: Andel af virksomhederne, der har forskellige former for handel med de nordiske lande



N=1.000.

På tværs af landene kan der dog spores nogle mindre forskelle. Mens Finland primært afsætter varer til de nordiske lande, er Danmark primært leverandør af tjenesteydelser (Figur 21).

Figur 21: Andel af virksomhederne, der har forskellige former for handel med de nordiske lande



N=250 pr. land.

Generelt set er det i relativt højere grad de helt store virksomheder med over 250 ansatte, som leverer varer og tjenesteydelser til forbrugere og virksomheder i Norden. De små og mellemstore virksomheder er dog godt på vej og har i modsætning til de store virksomheder et relativt større nordisk fokus i forhold til fremadrettede strategiske vækstovervejelser.

På varesiden er det særligt den industrielle sektor, som handler med andre nordiske lande. Inden for tjenesteydelser skiller virksomhederne inden for information og kommunikation sig ud ved en relativt stor intra-nordisk samhandel.

En relativ stor gruppe af virksomheder, som opererer på tværs af de nordiske lande er e-handelsvirksomhederne. I forbindelse med undersøgelsen har vi interviewet ledere i flere e-handelsvirksomheder, der opererer på tværs af de nordiske lande. Flere af disse ledere peger på, at forbrugernes opfattelse af Norden som en integreret region øger deres hjemmemarked og samtidig er en konkurrenceparameter i forhold til konkurrerende hjemmesider uden for Norden. Til trods for at de nordiske forbrugere er nogle af de største online-købere i verden, er der nemlig stadig en del skepsis forbundet med denne form for handel, jf. Boks 6. Forbrugere vil gerne betale ekstra for at handle med kendte og forholdsvis lokale virksomheder, som, de har en formodning om, er til at komme i kontakt med, hvis der opstår problemer i forbindelse med købet.

I forlængelse heraf kan nævnes, at det i tidligere studier af grænsebarrierer i Norden er nævnt som et problem, at mange danske virksomheder, både i relation til e-handel og "almindeligt" salg – opkræver gebyrer på køb med udenlandske kreditkort. At dømme efter besvarelserne i surveyen og de opfølgende interviews synes denne form for barriere dog ikke længere at udgøre et egentligt problem i den intra-nordiske samhandel.

Boks 6: Eksempel på barriere: E-handel

De nordiske lande i EU er blandt de førende inden for e-handel. Således køber hhv. 68 pct., 66 pct. og 59 pct. af forbrugerne i Danmark, Sverige og Finland varer over nettet sammenlignet med et EU-gennemsnit på 40 pct. Hhv. 57 pct., 50 pct. og 48 pct. af detailhandlerne i de tre lande sælger varer over nettet mod 53 pct. på EU-niveau (2010-tal). Også i forhold til e-handel med udlandet er de nordiske forbrugere foran. Således handler hhv. 26 pct., 13 pct. og 21 pct. af forbrugerne i Danmark, Sverige og Finland elektronisk fra andre EU-lande, mens det kun er tilfældet for 10 pct. af EU-borgerne i gennemsnit. Både for de tre nordiske EU-lande og for EU i gennemsnit er denne andel stigende.

På EU-niveau er de hyppigste årsager til IKKE at handle på nettet:

- Frygt for svindel
- Usikkerhed om handlemuligheder i tilfælde af problemer
- Usikkerhed om, hvornår og hvorvidt varen kommer frem.

I den forbindelse er der på EU-niveau for nyligt vedtaget et revideret forbrugerrettighedsdirektiv, som dog stadig ikke er implementeret i medlemsstaterne.

I Danmark har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i 2011 gennemført en undersøgelse af barrierer for e-handel. Konklusionerne er, at forbrugerne oplever nogenlunde de samme barrierer som de, der gør sig gældende på EU-niveau. I tillæg er sproglige barrierer gældende ligesom manglende kendskab til de konkrete produkttyper (brands, mærker o.l.).

På virksomhedsniveau opleves en lokal fysisk forankring (markeds-kendskab, lokalsprog, etc.) i tillæg til den elektroniske som en forudsætning for en succesfuld e-eksport i udlandet. Udgifterne kan derfor være betydeligt større end ved oprettelsen af en national e-virksomhed. Herudover er manglende viden om andres erfaring med online-ekspansion et problem for flere virksomheder.

Norden er på tegnebrættet som forsøgsområde for yderligere digitalisering og e-handel: Området er homogent, man er hurtig til at adoptere nye teknologier, og forbrugerne er generelt med på internet-handel. På den baggrund kan erfaringer fra forsøgsordninger i denne region danne grundlag for arbejdet i resten af EU/EØS.

Løsningsforslag:

- International e-mærkning af nethandelsvirksomheder i stil med det danske "E-mærke"
- Øget kendskab til regler
- Øget erfaringsudveksling blandt e-handelsvirksomheder.

Kilder:

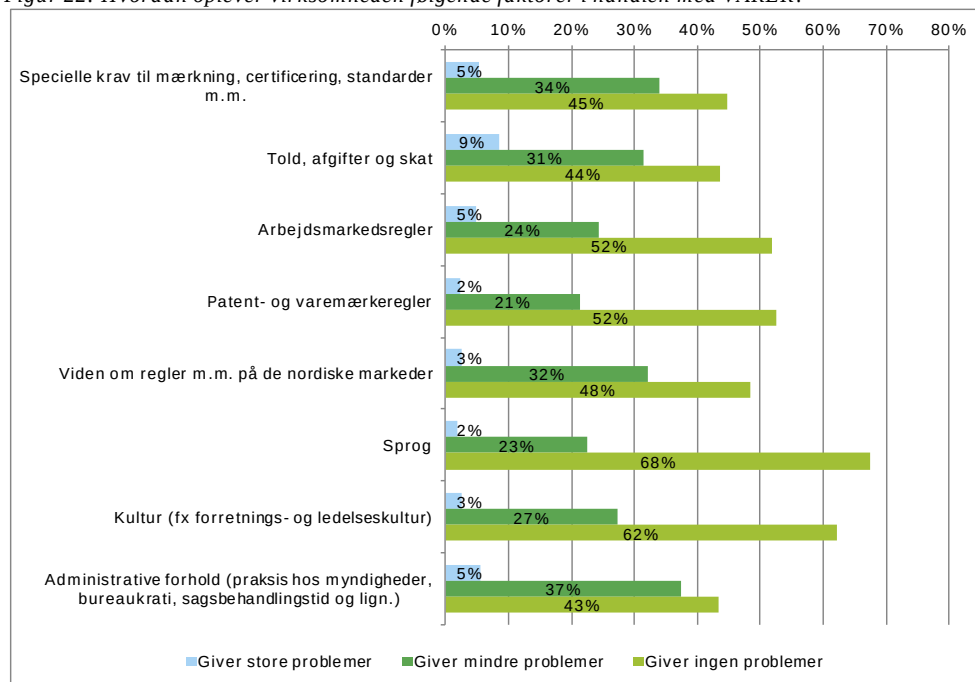
- *EU-Kommissionen: Consumer Conditions Scoreboard. Consumers at home in the single market. 5th edition – March 2011*
- *Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen: Tværnational e-handel i EU. Konkurrence- og forbrugeranalyse. 2011*

4.2.2.1 Barrierer for handel med varer

De virksomheder, som afsætter varer og leverer tjenesteydelser til nordiske forbrugere og private virksomheder i Norden, har i surveyen angivet, hvordan de oplever en række mulige barrierer i relation til denne samhandel.

Told, afgifter og skat er det, der giver flest virksomheder *store* problemer, jf. Figur 22. Her er det især told og moms i handlen med Norge, som nævnes.

Figur 22: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i handlen med VARER?



N=385.

Særligt de mindre og mellemstore virksomheder med under 100 ansatte oplever told, afgifter og skat som barrierer. Således oplever 48 pct. af virksomhederne med under 100 ansatte store eller mindre problemer med dette, mens det kun gælder 35 pct. af virksomhederne med flere end 100 ansatte. Dette tyder på, at det ikke så meget er selve tolden/skatten/afgiften, der i sig selv er et problem, men i højere grad administrationen af disse regler. Større virksomheder har gennem interne ressourcer og en større volumen i salget bedre muligheder for at overkomme disse barrierer.

Boks 7: Eksempel på barriere: Administration af moms ved midlertidig import af halvfabrikata fra Norge

Svenske (og andre) virksomheder, beskæftiget med forædling og tilbagesalg af norske varer, oplever problemer med momsudlæg, når værdifulde halvfabrikata (f.eks. store maskiner) importeres midlertidigt med henblik på yderligere forædling eller reparation og herefter tilbagesalg til Norge. I disse tilfælde skal de svenske virksomheder kun svare moms af den værdiskabelse, der sker i virksomheden i Sverige, og ikke af hele varens værdi.

Imidlertid er der eksempler dels på momsudlæg for hele varens værdi, dels på langvarig sagsbehandling hos de norske myndigheder. Dette bevirker, at omkostningerne for svenske (og andre nordiske) virksomheder ved denne type forretning kan være høje, og at det således stiller disse virksomheder i en konkurrencemæssigt dårlig situation.

Løsningsforslag:

- Klarhed om momsregler både hos virksomheder og sagsbehandlere.
- Hurtigere sagsbehandling.

Ud over de svarmuligheder, som er angivet i Figur 22, nævnes også transport/afstand og mobiltakster og porto som barrierer for handel med varer. I interviewene peger flere eksportører af varer konkret på ekstraomkostninger forbundet med transporten grundet forskellige nordiske regler for transport med tunge lastbiler.

Boks 8: Eksempel på barriere: Transport med tunge lastbiler

Norge, Sverige og Finland har alle tre særlige krav til tunge lastbilers sikkerhedsforanstaltninger ved vinterkørsel. De nationale vejvæsener har som regel udmærket materiale om de sikkerhedskrav, der stilles, men reglerne kan variere mellem de tre lande. F.eks. er den tilladte maksimale længde og vægt for tunge lastbiler varierende mellem de nordiske lande. Dette bevirker, at varetransport fra et nordisk land til et andet besværliggøres og fordyres på grund af omlastninger og kontroller.

Løsningsforslag:

- Ens regler i de lande, der har sammenlignelige vejr- og vejforhold.
- Accept af kontrol fra andet nordisk land.

En særlig problemtype relaterer sig til de nationale særordninger, som de enkelte lande fortsat har ret til at opretholde. Selvom EU/EØS-reglerne om det indre marked tilsiger fri bevægelighed af varer, tjenesteydelser, arbejdskraft og kapital mellem medlemslandene, har landene ret til at opretholde egne særordninger og standarder, hvis disse er begrundede i hensyn til f.eks. forbrugere eller miljø. Importerede varer af de omfattede produkttyper skal have national godkendelse for at kunne sælges på det pågældende marked. Disse ordninger omfatter en lang række produkter og kan ikke henføres til særlige sektorer. Det er altovervejende denne type hindringer, der henvises til, hvis de interviewede har oplevet handelshindringer. For virksomhederne er konsekvenserne af disse særordninger blandt andet:

- Fordyring af samme produkt til andre markeder, fordi eventuelle produktjusteringer af produktionstekniske årsager ofte må omfatte hele produktionen i en virksomhed.
- Omkostninger til administration.
- Forsinkelser på grund af sagsbehandlingstid.

Boks 9: Eksempel på barriere: Nationale særordninger for varegodkendelser

På trods af EU/EØS-regler om fri handel med varer har medlemslandene lov til at opretholde nationale særregler, hvis disse er begrundet i hensyn til forbrugerbeskyttelse, miljøbeskyttelse, offentlig sundhed mv. Disse regler skal notificeres tillige med dokumentation for begrundelsen.

Der er imidlertid eksempler på, at der kræves nationale godkendelser af produkter, uden at det er offentliggjort, hvilke krav de importerede produkter skal opfylde for at kunne markedsføres i det pågældende land. Dette er f.eks. tilfældet med en rottefældeproducent, der søgte ind på det svenske marked med et produkt, der allerede var godkendt i andre EU-lande. Imidlertid var der på de relevante svenske myndigheders hjemmesiden kun oplyst, hvilke produkter der var godkendt til salg, men ikke hvordan nye produkter skulle forholde sig. Ingen syntes at have ansvar for sagen, og personlige henvendelser til den pågældende myndighed førte heller ikke til resultat. Sagen har været rejst i SOLVIT, men uden reaktion fra den pågældende myndighed. SOLVIT retter sig primært mod klager over administrative afgørelser. Hvis en klage drejer sig om selve særreglen (f.eks. en anfægtelse af selve begrundelsen), skal Kommissionen involveres, hvilket typisk vil indebære betydelig forsinkelse i afgørelsen. Dette har mange kommercielle virksomheder ikke tid til at vente på.

Løsningsforslag:

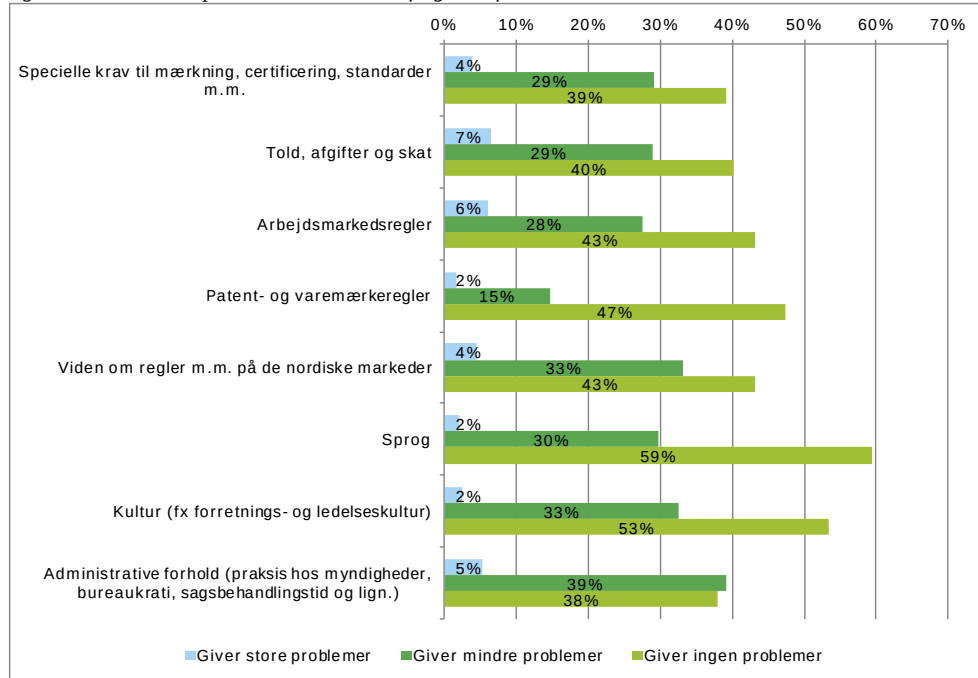
- Offentliggørelse af godkendelseskrav for produkter omfattet af særregler.
- Offentlig adgang til information om begrundelser og dokumentation for særregler og godkendelseskrav.
- Offentliggørelse af SOLVIT-afgørelser med begrundelser – dette vil give en indikation for andre sager.
- En fast-track procedure for klagesager, der er uløste i SOLVIT.
- Offentliggørelse af retssagsafgørelser om handelshindringer i et format, der gør dem let anvendelige som referencer.

Når der ses bort fra særordninger, synes det generelle billede fra interviewene at være, at hindringer for varehandel ikke så meget bunder i regler, men måske snarere manglende information herom. For virksomhederne er det også i høj grad et spørgsmål om mentalt at indstille sig på at "kaste sig ud i eksporteventyret", som flere erhvervsledere har påpeget i interviewene.

4.2.2.2 Barrierer for handel med tjenesteydelser

Som i handlen med varer er det, udover told, skatter og afgifter, også patent og varemærkninger samt arbejdsmarkedsregler, der giver de største problemer i handlen med tjenesteydelser, jf. Figur 23. Her er det især handlen ind og ud af Norge, som er problematisk.

Figur 23: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i handlen med TJENESTEYDELSER



N=384.

Certificeringer af tjenesteydelser opleves problematisk, hvis ordningen kun kan anvendes på et nationalt marked. I disse tilfælde kan omkostningerne ved at ansøge om og opnå certificering som regel ikke stå mål med det mersalg, der kan forventes ved at indtræde på markedet i et andet nordisk land. Nordic Innovation har allerede fokus på certificeringsområdet og perspektiverne i internationale certificeringer, jf. litteraturgennemgangen i afsnit 3.5.

Boks 10: Eksempel på barriere: Certificeringer af tjenesteydelser

Der eksisterer i de nordiske lande en række certificeringsordninger for tjenesteydelsesleverandører på officiel eller frivillig basis. Mange af disse er nationale og dækker kun markedet i det pågældende land. Trods frivilligheden kan mærkningen eller certificeringen have stor vægt blandt kunderne i det pågældende land.

Et eksempel på en sådan certificering er den svenske "Säker Vatten" og den danske VA-mærkning, som retter sig mod VVS-arbejde. Ordningerne fordres af en del forsikringsselskaber, kommuner og andre nationale aftagere, og certificeringen indebærer en række omkostninger for den ansøgende installatør. Dette bevirker, at VVS-installatører fra andre (nordiske) lande kan have problemer med at komme ind på disse markeder på trods af tilstrækkelige og tilsvarende kvalifikationer, idet de pågældende omkostninger ved certificeringen for mange ikke vurderes at stå mål med det markedsvolumen, man som ikke-national kan forvente sig på de pågældende markeder. Lignende ordninger findes også for andre nordiske lande og brancher. I visse tilfælde anfægtes den faktiske betydning af disse for forbrugersikkerheden.

Løsningsforslag:

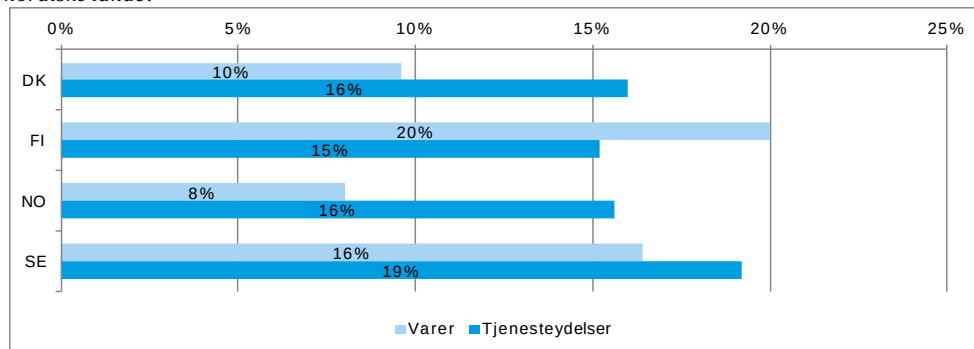
- Kun at anvende certificeringer, der gør en reel forskel for forbrugeren.
- Anvende internationale certificeringer i stedet for nationale.

4.2.3 Handel med varer og tjenesteydelser til offentlige myndigheder

Afsætning af varer og tjenesteydelser til offentlige myndigheder i de andre nordiske lande adskiller sig på flere områder fra handlen med private forbrugere og virksomheder. Offentlige myndigheder er f.eks. ofte underlagt forskellige udbudsregler for større opgaver. I surveyen angiver henholdsvis 14 pct. og 17 pct. af virksomhederne, at de afsætter henholdsvis varer og tjenesteydelser til offentlige myndigheder i Norden.

Virksomhederne i Danmark og Norge afsætter i mindre grad varer til offentlige myndigheder i de andre nordiske lande end virksomhederne i Finland og Sverige, mens afsætningen af tjenesteydelser ikke adskiller sig signifikant mellem landene.

Figur 24: Afsætter din virksomhed varer/tjenesteydelser til offentlige myndigheder i de andre nordiske lande?



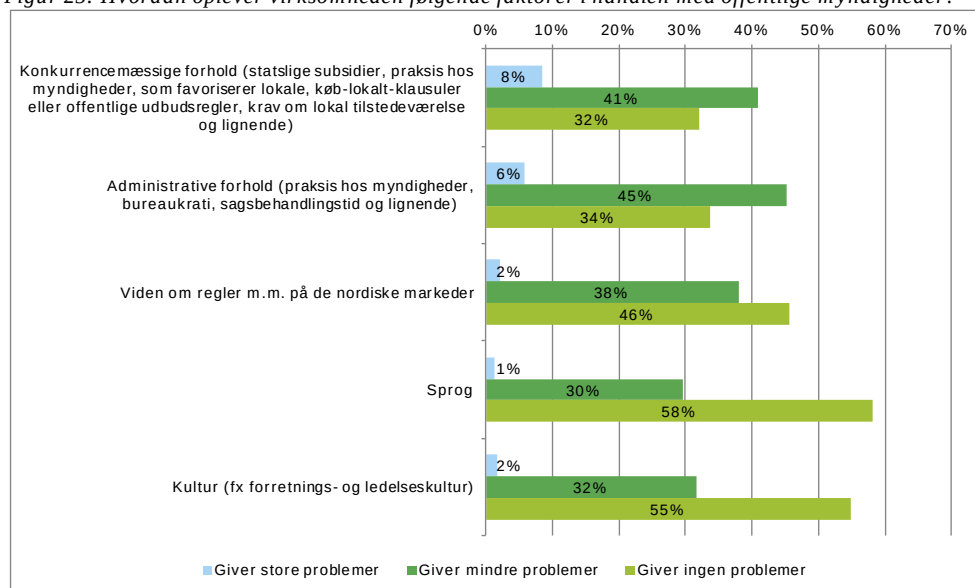
N=250 pr. land.

Det er særligt de helt store virksomheder med over 250 ansatte, der afsætter tjenesteydelser til offentlige myndigheder, mens der ikke er noget entydigt mønster i, hvilke størrelser virksomheder, der afsætter varer til offentlige myndigheder.

4.2.3.1 Barrierer for handel med offentlige myndigheder

I handlen med offentlige myndigheder er det primært de konkurrencemæssige forhold, som giver store problemer, jf. Figur 25. Som nævnt under afsnit 4.2.2.2 om barrierer for tjenesteydelser, foretrækker offentlige myndigheder i visse tilfælde at entrere med nationalt certificerede udbydere. De danske SKI-regler (Statens og Kommunernes Indkøbs Service) er et andet eksempel på, at national udbudspraksis i realiteten kan udelukke leverandører fra andre nordiske lande (og andre lande i det hele taget). SKI-udbud er underlagt EU-reglerne om udbud og er i realiteten åbne for leverandører fra andre lande. Imidlertid kan de ressourcemæssige omkostninger ved at indsende et kvalificeret SKI-tilbud afholde andre nordiske leverandører fra at deltage, hvis det forventede salg fra en rammeaftale i et andet land ikke forventes at stå mål med indsatsen.

Figur 25: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i handlen med offentlige myndigheder?



N=273.

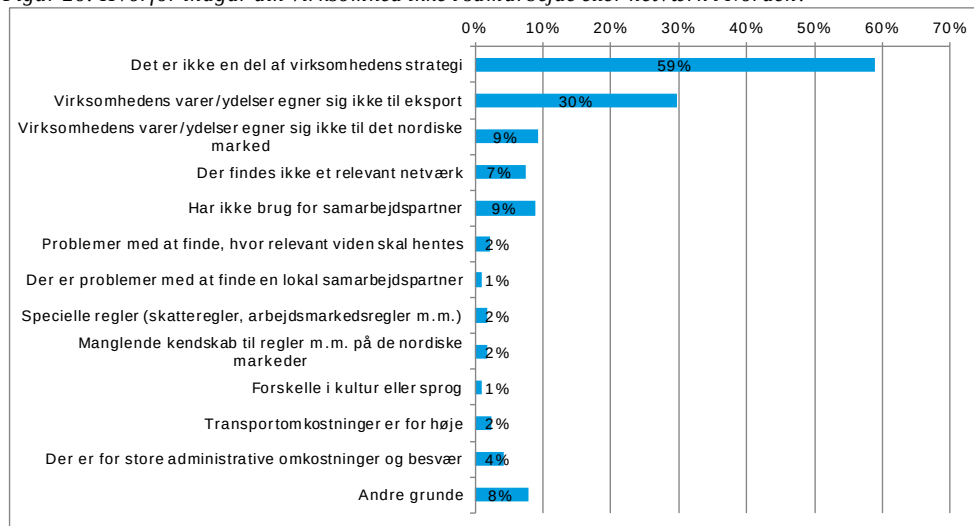
4.3 Nordisk samarbejde og netværk

Et øget nordisk samarbejde og netværk kan skabes gennem forskellige kanaler. Virksomheden kan etablere et datterselskab eller en afdeling i et eller flere af de nordiske lande. Alternativt kan virksomheden deltage i forskellige andre former for samarbejde eller netværk eller bruge Norden til medarbejderrekruttering og -opkvalificering.

Kun 28 pct. af de adspurgte virksomheder i surveyen indgår ikke i nogen form for samarbejde eller netværk i Norden. De små virksomheder med under 50 ansatte indgår i mindre grad end de større virksomheder i nordisk samarbejde og netværk. Ligeledes indgår

virksomheder inden for ejendomshandel og udlejning i mindre grad end de øvrige brancher i samarbejde og netværk.

Figur 26: Hvorfor indgår din virksomhed ikke i samarbejde eller netværk i Norden?



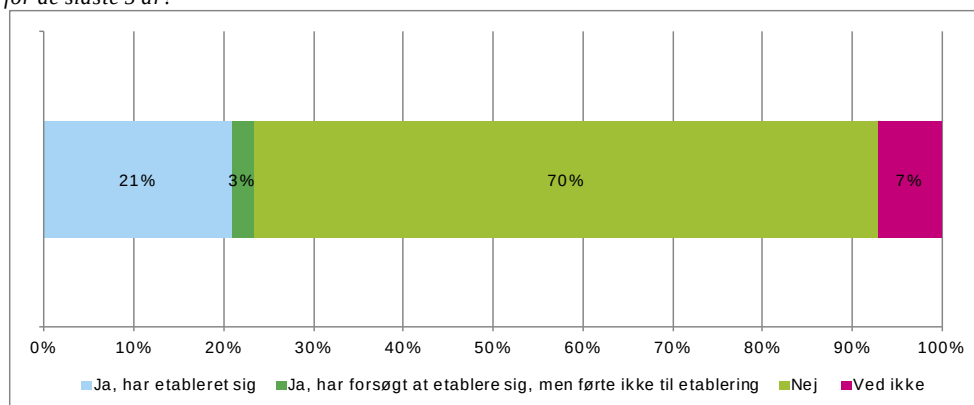
N=282.

4.3.1 Etablering af virksomhed i de andre nordiske lande

Omkring 40 pct. af de deltagende virksomheder har datterselskaber, afdelinger, kontorer eller lignende i et eller flere af de andre nordiske lande. Det er naturligt nok især de større virksomheder (målt ved antal ansatte i hjemlandet), som har dette. Således har 19 pct. af virksomheder med 10-49 ansatte datterselskaber og lign., mens det gælder 61 pct. af virksomhederne med over 250 ansatte. Generelt har virksomhederne inden for de fleste brancher datterselskaber, afdelinger, kontorer eller lignende i Norden; i brancherne Kultur og fritid, undervisning samt ejendomshandel og udlejning er der dog tale om meget få virksomheder. Etablering af en virksomhed eller afdeling i et andet nordisk land er den mest anvendte måde at sikre nordisk samarbejde og netværk på.

Omkring 24 pct. af de adspurgte virksomheder har inden for de sidste 5 år etableret sig eller forsøgt at etablere sig i et andet nordisk land jf. Figur 27. De fleste forsøg på etablering ender i en faktisk etablering. Dette tyder på, at barriererne for etablering ikke hindrer, at etableringen finder sted. Til dette skal der dog bemærkes, at der kan være tilfælde af fejlslagne forsøg på etablering, som den adspurgte medarbejder ikke kender til, og det reelle tal kan derfor være højere.

Figur 27: Har din virksomhed etableret sig eller forsøgt at etablere sig i et andet nordisk land inden for de sidste 5 år?

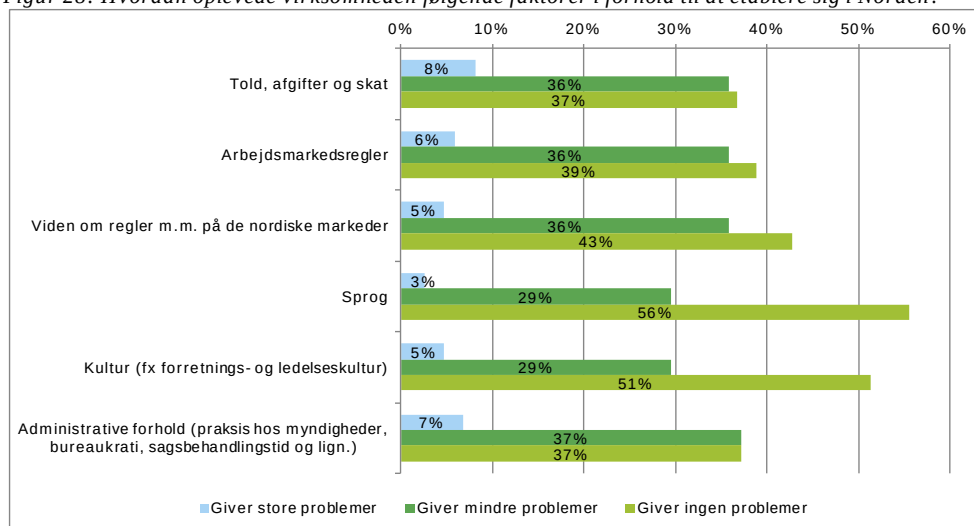


N=1.000.

Etablering i et andet nordisk land kan besværes af en lang række forhold. De virksomheder, der har etableret sig, eller som har forsøgt at etablere sig inden for de sidste 5 år, har angivet, hvordan de oplevede forskellige forhold i forbindelse med dette, jf. Figur 28.

De mindre virksomheder har særligt problemer med told, afgifter og skat, mens de større virksomheder i højere grad har problemer med administrative forhold. Det er især de finske virksomheder, som har problemer med told, afgifter og skat i forhold til etablering af virksomhed i de andre nordiske lande, mens især arbejdsmarkedsregler giver problemer for danske virksomheder.

Figur 28: Hvordan oplevede virksomheden følgende faktorer i forhold til at etablere sig i Norden?



N=234.

For så vidt angår skatteregler, er der konkrete forskelle på blandt andet revisionspligt i de enkelte nordiske lande, og virksomheder kan opleve det omkostningstungt og forvirrende, hvis kravet til (omfanget af) revisorerklæringer er væsentligt forskelligt, i forhold til hvad man er vant til.

Med hensyn til arbejdsmarkedsregler adskiller det danske system for finansiering af socialsikring og arbejdsmarkedsbidrag (som i Danmark er skattebetalt) fra det system, der typisk ses i andre EU-lande (f.eks. Sverige), hvor disse er arbejdsgiverbetalte. Disse systemforskelle giver sig dels udslag i vanskeligheder ved lønsammenligning, dels i usikkerhed i forhold til omkostninger og rettighedsdækning ved ansættelser på tværs af grænserne. Et særligt problem knytter sig til arbejdsmarkedspensioner, hvor grænsependlere kan være tvunget til at opspare midlertidigt på en ordning i arbejdslandet, som siden ikke kan overføres til hjemlandet og derfor værdimæssigt sygner hen pga. de løbende administrationsomkostninger.

For Danmark har en ny skatte-/arbejdsmarkedsbarriere for nyligt føjet sig til i form af de nye regler vedr. skattefritagelse for udstationerede medarbejdere. Dette nævnes i flere interviews som havende stor betydning for virksomhedernes beslutning om, hvorvidt danske medarbejdere skal udsendes til datterselskaber og andre samarbejdspartnere i udlandet.

Boks 11: Eksempel på barriere: Arbejdspendling og udstationering til Norge

Mellem de nordiske lande gælder den fællesnordiske dobbeltbeskatningsaftale. Denne aftale regulerer, at en arbejdstager ikke betaler skat både i arbejdsland og i hjemland i tilfælde af arbejde i et andet nordisk land. Dette kan både være i forbindelse med arbejdspendling, med udlej fra arbejdsplads i hjemlandet m.v.

Imidlertid opleves ordningen i forhold til arbejde i Norge meget administrativ tung. Der er desuden tilfælde, hvor mindre sagsbehandlingssteder har afvist sager på grund af manglende kendskab til reglerne, eller hvor den efterfølgende refusion af for meget betalt skat har taget op til et år. Det er således ikke reglerne i sig selv, der er problematiske, men derimod den administrative implementering og viden herom.

Dette medfører, at:

- Ledige i andre nordiske lande er tilbageholdende med at søge job i Norge.
- Virksomheder oplever problemer ved at udstationere medarbejdere til nyetablerede datterselskaber i Norge.
- Mange ressourcer bruges i virksomhederne på at have papirarbejdet i orden.

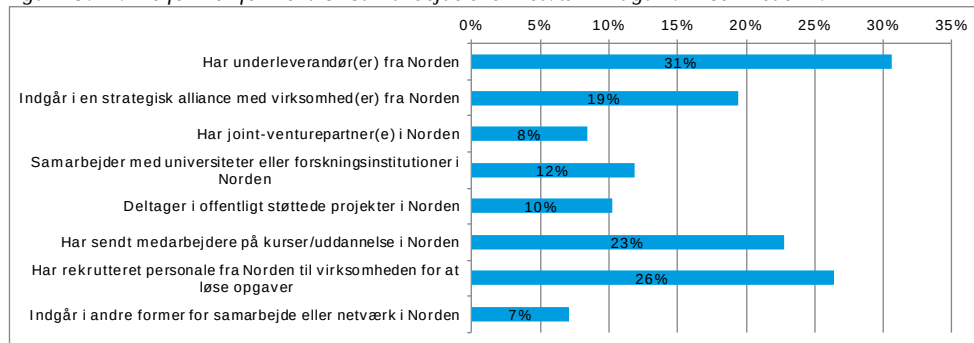
Løsningsforslag:

- Klar og accepteret fortolkning af implementeringen af den fællesnordiske dobbeltbeskatningsaftale mellem hhv. de nordiske skattemyndigheder og de norske sagsbehandlende administrationer.

4.3.2 Andre former for netværk og samarbejde i Norden

Udover at etablere et datterselskab eller en afdeling i et andet land kan virksomheden samarbejde og netværke på andre måder, jf. Figur 29. Generelt indgår de store virksomheder i højere grad i alle former for samarbejde og netværk.

Figur 29: Hvilke former for nordisk samarbejde eller netværk indgår virksomheden i?



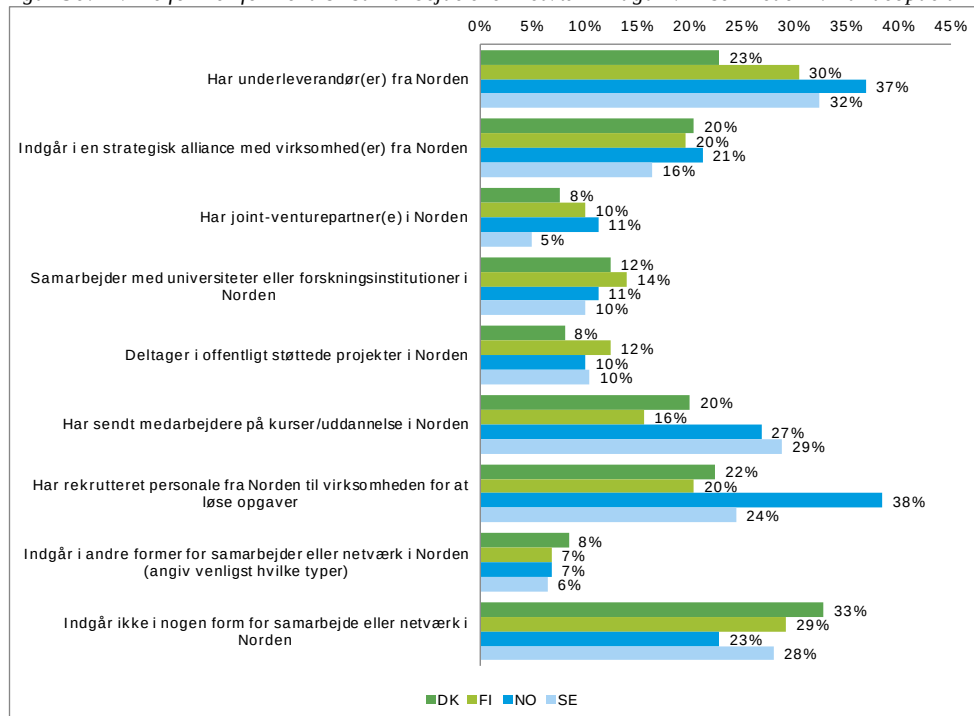
N=1.000.

Knap en tredjedel af virksomhederne har underleverandør(er) fra Norden. Det er især virksomhederne inden for industri og råstofudvinding, som har underleverandører fra de andre nordiske lande. De danske virksomheder har i mindre grad underleverandører fra Norden.

Omkring en femtedel af virksomhederne indgår i en strategisk alliance med virksomhed(er) fra Norden. Det er især virksomheder inden for brancherne finansiering og forsikring, information og kommunikation samt transport og handel, som indgår i en nordisk strategisk alliance. 8 pct. af virksomhederne har joint-venture-partnere i Norden.

12 pct. af virksomhederne samarbejder med universiteter eller forskningsinstitutioner i Norden, og 10 pct. deltager i offentligt støttede projekter i Norden. Det er primært virksomheder inden for undervisning, der deltager i offentligt støttede projekter i Norden.

Figur 30: Hvilke former for nordisk samarbejde eller netværk indgår virksomheden i? Landeopdelt



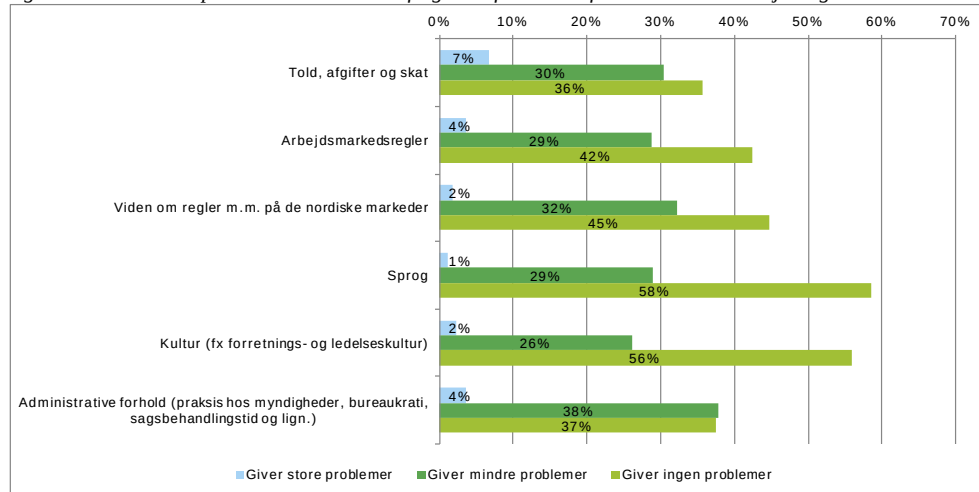
N=250 pr. land.

De norske virksomheder rekrutterer i højere grad personale fra de andre nordiske lande end de øvrige nordiske lande. Således har 38 pct. af de norske virksomheder rekrutteret medarbejdere, mens det gælder 20-24 pct. af virksomhederne i de andre nordiske lande i surveyen. De finske virksomheder sender i mindre grad medarbejdere på kursus i de andre nordiske lande, hvilket kan skyldes sprogbarrierer. De helt store virksomheder rekrutterer i højere grad personale fra de andre nordiske lande og sender i højere grad personalet på kurser end de mindre virksomheder. Over halvdelen (58 pct.) af virksomheder inden for råstofudvindingsbranchen har rekrutteret personale fra de andre nordiske lande. Det er i særligt grad i virksomheden inden for information og kommunikation, hvor medarbejderne sendes på kursus i de andre nordiske lande.

4.3.2.1 Barrierer for netværk og samarbejde i Norden

I forhold til mulighederne for at samarbejde og etablere netværk på tværs af de nordiske lande er det særligt told, skat og afgifter, arbejdsmarkedsregler samt administrative forhold, der udgør barriererne, jf. Figur 31.

Figur 31: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i forhold til samarbejde og netværk?



N=718.

I surveyen er virksomhederne primært blevet spurgt til samarbejdet med andre organisationer. I interviewene har ledere i virksomheder, der opererer i flere nordiske lande, dog påpeget, at samarbejdet internt i organisationen på tværs af landegrænser og effektiviseringen af de interne arbejdsgange kan blive besværliggjort og i nogle tilfælde være umulig grundet nationale særregler. Et sådant eksempel er kort beskrevet i Boks 12.

Boks 12: Eksempel på barriere: Manglende effektivisering af interne arbejdsgange på tværs af enheder i de nordiske lande

En stor skandinavisk bank, der opererer i flere nordiske lande, kan se klare effektiviseringspotentialer og simplificering af interne arbejdsprocedurer ved at harmoniserer it-systemerne på tværs af bankens forskellige landeenheder.

Grundet forskellige krav fra de nordiske nationale finanstilsyn er banken dog nødt til at holde visse dele af deres it-systemer adskilt.

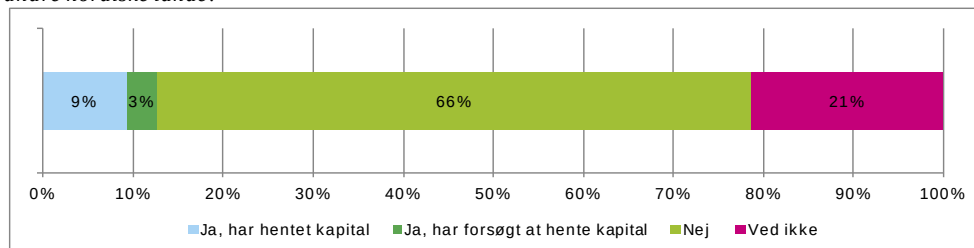
Lignende problemstillinger er nævnt på HR-området, hvor der grundet forskellige regler på tværs af de nordiske lande arbejdes med forskellige personalepolitikker.

4.4 Anvendelse af nordisk kapital

Norden som kilde til (særligt venture-) kapital har i stigende grad bevågenhed, jf. afsnit 3.5, hvor flere af de refererede studier omhandler dette tema. En uhindret adgang til kapital er generelt en forudsætning for økonomisk vækst og for en optimal ressourceudnyttelse. For mindre virksomheder, der søger investeringspartnere, er venturekapital i særdeleshed relevant. Da de nordiske lande hver for sig er relativt små, betyder et nordisk integreret (venture-) kapitalmarked en øget chance for en optimal matchning mellem virksomheder og kapitaludbydere. Vigtigheden af venturekapital er særligt betonet af de islandske erhvervsledere i interviewene.

12 pct. af de deltagende virksomheder i surveyen har hentet kapital eller har forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande inden for de sidste 5 år. Jo større virksomhed, desto større er sandsynligheden for at have hentet kapital.

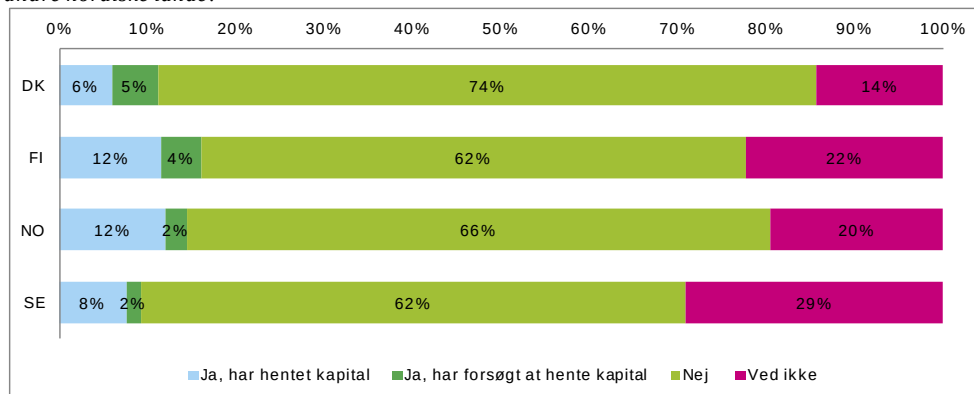
Figur 32: Har virksomheden inden for de sidste 5 år hentet kapital eller forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande?



N=1.000.

Det er særligt de finske og norske virksomheder, som har hentet kapital i andre nordiske lande i de seneste fem år. Andelen er omvendt relativ lav blandt de danske virksomheder. Danmark har dog samtidig den største andel af virksomheder, som har forsøgt at etablere sig inden for de seneste fem år.

Figur 33: Har virksomheden inden for de sidste 5 år hentet kapital eller forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande?



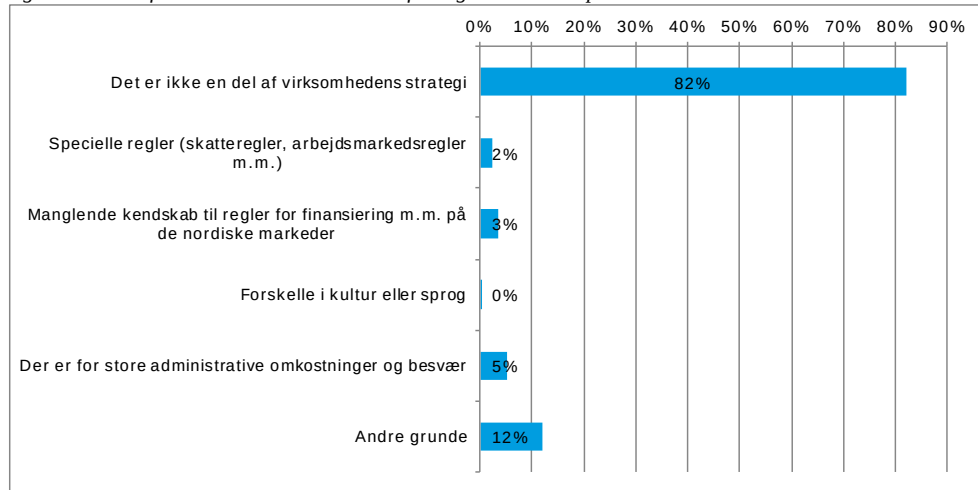
N=250 pr. land.

Det er primært virksomheder inden for finansiering og forsikring, der har hentet kapital i Norden. Således har 30 pct. af disse virksomheder hentet kapital i Norden.

4.4.1.1 Barrierer for anvendelse af nordisk kapital

Litteraturgennemgangen i kapitel 3 viste, at det primært – og vedvarende – synes at være skattemæssige barrierer, der hindrer kapitaladgang på tværs af de nordiske grænser. Det er dog kun 2 pct. af de virksomheder, der ikke har forsøgt at hente kapital, der angiver dette som årsag, jf. Figur 34. "Andre grunde" dækker i figuren primært over, at virksomheden ikke har haft behov for at hente kapital, og at virksomheden henter kapital fra ikke-nordiske lande.

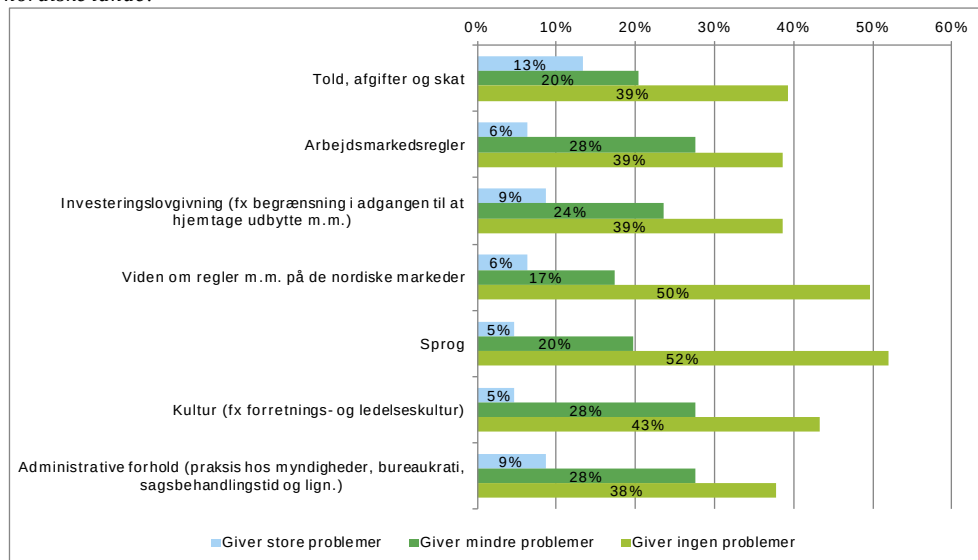
Figur 34: Hvorfor har virksomheden ikke forsøgt at hente kapital i de andre nordiske lande?



N=659.

Blandt de virksomheder, som har hentet kapital, er det dog netop skattereglerne mv., som har været forbundet med de største udfordringer, jf. Figur 35. For så vidt angår kapitalanskaffelse i andre nordiske lande, er konklusionen således, at skatteregler ikke afholder virksomheder fra at forsøge, men volder relativt store problemer, efter beslutningen om kapitalanskaffelse er taget.

Figur 35: Hvordan oplever virksomheden følgende faktorer i forbindelse med at hente kapital i andre nordiske lande?



N=127.

4.5 Overvindelse af barrierer gennem vejledning og information

Ovenstående afsnit viser, at der findes en række barrierer både i forbindelse med handel med varer og tjenesteydelser, anskaffelse af kapital samt i forhold til samarbejde og netværk i Norden. En række af disse barrierer skyldes uhensigtsmæssige regler og procedurer, som kræver politiske ændringer. Andre barrierer handler i højere grad om kendskab til de eksisterende regler og procedurer, både blandt virksomheder og myndigheder. Disse barrierer kan mindskes gennem øget information og klarere formidling af de gældende regler.

Der findes allerede en række tiltag, som forsøger at løfte denne opgave, blandt andet internetbaserede offentlige informationstjenester som "SOLVIT", "Grænsehindringsforum" og "Hallo Norden". Kun omkring 1 pct. af de deltagende virksomheder i surveyen har dog benyttet disse informations- og hjælpetjenester, jf. Tabel 13. Nogle virksomheder har hørt om tjenesterne, men har ikke benyttet disse. "Hallo Norden" kendes af relativt flest.

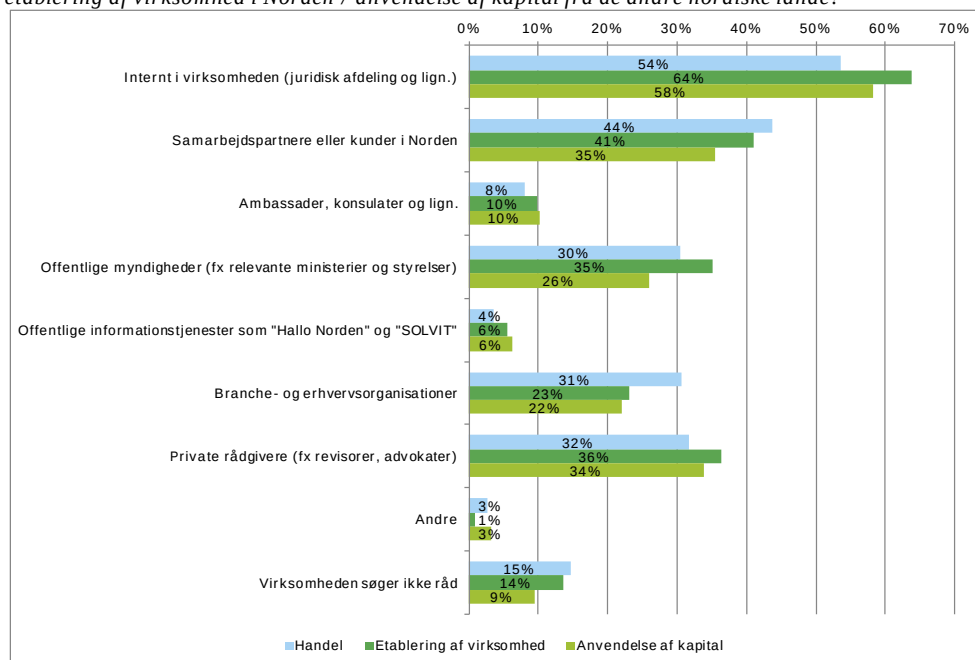
Tabel 13: Kender du følgende tjenester?

Kender du følgende tjenester?	"SOLVIT"	"Grænsehindringsforum"	"Hallo Norden"
Virksomheden har benyttet	1 %	1 %	1 %
Har hørt om, men virksomheden har ikke benyttet	7 %	9 %	12 %
Kender ikke	92 %	90 %	87 %

N=1.000.

At en del virksomheder ikke har benyttet tjenesterne skal ses i lyset af, at sådanne tjenester ikke er virksomhedernes foretrukne informationskilde vedrørende forhold om intra-nordiske samhandel og samarbejde. Virksomhederne søger i højere grad råd internt i virksomheden, hos samarbejdspartnere eller kunder eller private virksomheder. Også offentlige myndigheder og brancheorganisationer bruges til råd og vejledning, jf. Figur 36.

Figur 36: Hvor søger virksomheden råd i forbindelse med problemer vedr. handel inden for Norden / etablering af virksomhed i Norden / anvendelse af kapital fra de andre nordiske lande?



Der kunne angives flere svar. Handel: n=639, etablering af virksomhed: n=234, anvendelse af kapital n=127.

I forlængelse heraf kan nævnes, at flere interviewpersoner påpeger perspektiverne i et større samarbejde på tværs af de nordiske landes eksportråd (eller lignende instanser).

Eksportrådene udgiver ofte publikationer eller foretager undersøgelser, der kan være relevante for virksomheder i andre nordiske lande. En islandsk erhvervsleder har siden den økonomiske nedtur på Island oplevet, hvordan serviceniveauet og midlerne til at supportere virksomheder på øen er reduceret. Konsekvenserne af dette for de islandske virksomheder kunne i nogen grad opvejes, hvis der var en fælles nordisk eksportinstans, hvor virksomhederne kunne søge råd og vejledning og hente den nyeste viden.

Litteratur

Copenhagen Economics (2012). "Delevering a stronger single market". Nordic Innovation, Oslo 2012

Dahlström, M, Hedin, S (2010) "Regional trajectories to knowledge economy - Nordic European Comparisons" Nordic Innovation August

DAMVAD (2012) "Demand and supply of labour in the competitive job creators" Working paper 3, DAMVAD

DAMVAD (2012) "Demand for revision of framework conditions" Working paper 5, DAMVAD

DAMVAD (2012) "Nordic growth sectors - framework conditions for high-growth industries in the Nordic countries" Working paper 1, DAMVAD

DAMVAD (2012) "The competitive job creators" Working paper 2, DAMVAD

DAMVAD (2012) "Work wellbeing in growth companies" Working paper 4, DAMVAD

Jørn B. Andersen (2009) "Mid-term evaluation of Nordic innovation policy" Nordic Innovation, okt.

KPMG Law Advokatfirma DA (2011) "Rapport om grensehindre i handel med varer og tjenester. Finland, Åland, Sverige og Norge" Nordic Innovation Centre, 21. Marts 2011

Nordic Innovation (2007) "From cross-border barriers to market opportunities". August 2007

Nordic Innovation (2008) "Exploiting the potential of Nordic internationalisation of services" Dec.

Nordic Innovation (2008): "To certify your services - A study of the certification market in the Northern European service sector". Nordic Innovation, December 2008

Nordic Innovation (2009): "Challenges and Initiatives for the Nordic Seed Stage - Promoting a common Nordic seed capital market". Nordic Innovation: 4. juni 2009

Nordic Innovation (2011): "Obstacles to Nordic Venture Capital Funds - Promoting a common Nordic venture capital market". Oslo: Nordic Innovation Publication 2011:03

Nordic Innovation (2010): "Nordic service providers' experiences and views on certification as a business tool". August 2010

Nordisk Ministerråd (2006): "Næringspolitisk samarbejdsprogram 2006-2010". ANP 2006:705

Nordisk Ministerråd (2009): "Nordiskt regionalpolitiskt samarbetsprogram 2009-2012". TemaNord 2009:735

Nordisk Ministerråd (2010): "Globalt pres - Nordiske løsninger? Nordisk Globaliseringsbarometer 2010". Nordisk Ministerråd, København

Nordisk Ministerråd (2011): "Nordisk samarbejdsprogram om innovation og erhvervspolitik 2011-13". ANP 2010:787, 08/02/2011

Nordisk ministerråd og nordisk råd (2009): "Increased exchange in the building sector". Nordic Council of Ministers, Copenhagen 2009.

Nordisk Ministerråd og Nordisk Råd (2009): "Nordisk samarbejde om gennemførelse af EU- og EØS-lovgivning - Realiteter og perspektiver". Nordic Council of Ministers, Copenhagen 2009.

Nordisk Ministerråd, hjemmeside om grænsehindringsarbejde, <http://www.norden.org/da/nordisk-ministerraad/samarbejdsministrene-mr-sam/graensehindringsarbejde> [adgang d. 2012-09-19]

Nordisk Råd (2009) "The Nordic region in the world - the world in the nordic region - Framework programme for the activities of the Nordic Council"

Nordregio og Nordisk Ministerråd (2011) "Cross-border co-operation in the Nordic region - 11 projects that have changed their region" Östertälje Tryckeri

Oxford Research (2002) "Over grænsen efter konkurrenceevne. Udredning om betydningen af skatte- og selskabsretlige barrierer for virksomhedssammenlægninger og -køb over grænserne i Norden." Maj

Oxford Research (2007): "Konkurrencekraft i Norden - Barrierer for erhvervsmæssig synergi i Norden 2006", Nordic Innovation, Februar 2007

Poul Schlüter (2004) "Det grænseløse Norden - En redegørelse fra samarbejdsministrenes særlige repræsentant" Nordisk Ministerråd

Pousette, A, Gustafsson, A, Fynholm, P, Edvardsen, DF (2008) "Harmonization of building regulations in the Nordic Countries" Nordic Innovation Publication 2012:05 sep.

Technopolis Group (2012): "A study on services certification linked to service standards at national level in Europe". Nordic Innovation, Oslo 2012

Tilväxtverket (2012): "Gränshinder och gränshinderslösningar sverige". Stockholm, juni 2012.

TNS Gallup, Oxford Research & Erhvervs- og boligstyrelsen (2003): "Handelshindringer for danske eksportvirksomheder". Erhvervs- og Boligstyrelsen, 2003.



Sign up for our newsletter!

Scan the QR-code or visit: www.nordicinnovation.org/subscribe

Grænsehindringer i Norden

Som nordiske virksomheder ser dem

Nordic Innovation is an institution under Nordic Council of Ministers that facilitates sustainable growth in the Nordic region. Our mission is to orchestrate increased value creation through international cooperation.

We stimulate innovation, remove barriers and build relations through Nordic cooperation

NORDIC INNOVATION, Stensberggata 25, NO-0170 Oslo, Norway // Phone (+47) 47 61 44 00 // Fax (+47) 22 56 55 65
info@nordicinnovation.org // www.nordicinnovation.org // Twitter: @nordicinno // [Facebook.com/nordicinnovation.org](https://www.facebook.com/nordicinnovation.org)