

22 November 2022

DET SVENSKA EU- ORDFÖRÄNDE- SKAPET:

11 förslag för en omstart av
den inre marknaden



Syftet med rapporten är att inspirera den svenska regeringen att driva på för en ambitiös omstart av den inre marknaden under det kommande EU-ordförandeskapet. Syftet är också att inspirera till nya initiativ för den inre marknaden från Europeiska kommissionen och andra EU-aktörer.

Rapporten identifierar **elva specifika och effektiva politiska initiativ**, som kan bidra till att stärka den inre marknads funktion, och bygger på en undersökning bland svenska små och medelstora företag, intervjuer och en detaljerad litteraturstudie.

Tillsammans utgör de elva rekommendationerna en färdplan för en starkare och mer enad inre marknad. De detaljerade politiska åtgärderna och genomförandet av dem överläts till de ansvariga EU-institutionerna.

Den här rapporten beställdes av Amazon och genomfördes av Implement Consulting Group. Den är en oberoende bedömning av hur ytterligare integration av den inre marknaden kan stödja EU:s tillväxt och motståndskraft.

Arbetet utfördes i dialog med en rådgivande grupp bestående av representanter från Svenskt Näringsliv, Företagarna och Amazon. Som en del av studien genomfördes en enkätundersökning bland Företagarnas medlemmar. Resultaten representerar perspektiv från svenska små och medelstora företag, som gör affärer på den inre marknaden.

Innehållsförteckning

Sammanfattning...	4
1 Fred och välstånd tack vare den inre marknaden	9
1.1 Den inre marknaden öppnar Europa för företag och medborgare	9
1.2 Den inre marknaden är en plattform där små och medelstora företag kan växa och mogna	12
1.3 Den inre marknaden ger inflytande och en global röst	13
2 Små och medelstora företag kommer att gynnas av att rättsliga hinder undanröjs	16
2.1 Små och medelstora företags verksamhet och tillväxtpotential på den inre marknaden	16
2.2 Ytterligare förenkling och harmonisering kan underlätta för små och medelstora företag	21
3 Formulera en djärv och ambitiös vision för EU:s inre marknad	23
#1 Anta en ambitiös strategi för den inre marknaden	23
#2 Stärk Solvit genom att inrätta en ombudsman för den inre marknaden i varje EU-medlemsstat och ålägg Solvit att agera mer proaktivt i strukturella ärenden samt öka kunskapen om Solvit	25
#3 Gör befintlig och ny EU-reglering föremål för ett dataflödestest	27
4 Bygg en kultur baserad på förtroende och regelefterlevnad	28
#4 Uppgradera den europeiska planeringsterminen så att den omfattar rekommendationer om hur genomförandet av EU-lagstiftningen kan harmoniseras och hur bristerna i efterlevnaden ska minskas	28
#5 Öka användningen av verktygslådan för bättre lagstiftning: ny lagstiftning bör utformas med hänsyn till hur den ska genomföras och kraven på konsekvensbedömning ska alltid respekteras	31
5 Skapa en grön och cirkulär inre marknad	33
#6 Kartlägg och undanröj rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden	33
#7 Utforma EU:s digitala produktpass på ett sätt som underlättar företagens cirkulära arbete	35
6 Skapa tillväxt med digitala verktyg och lösningar	37
#8 Skapa en enda kontaktpunkt ("one-stop-shop") för medlemsstaternas system för utökat producentansvar (EPR)	37
#9 Skapa ett enda moms-id och utvidga en enda kontaktpunkt ("one-stop-shop") för moms	38
#10 Erkänn digital märkning som en verklig ersättning av fysisk märkning	41
#11 Skapa förutsättningar för utvecklingen av enkla, snabba, tillförlitliga och billiga gränsöverskridande betalningar, både för betalningar i euro och andra valutor	42
Bilaga 1 Beskrivning av undersökningen av små och medelstora företag	44
Slutnoter	53

Sammanfattning

Den 1 januari 2023 tar Sverige över ordförandeskapet i EU:s ministerråd. Det sker vid en tidpunkt då det är som allra viktigast för den Europeiska unionen att stå fast och enad kring kärnvärdena öppenhet och demokrati.

En uppmaning till att agera under det svenska ordförandeskapet

I en tid när geopolitiska spänningar tilltar, globala värdekedjor ökar och den globala ekonomin är på väg mot recession är den inre marknaden avgörande för att säkra tillväxten och motståndskraften i EU:s ekonomi. Mot bakgrund av en undersökning av nästan 1 000 små och medelstora företag, intervjuer och en litteraturstudie föreslår vi att EU:s regeringar och institutioner genomför följande åtgärder:



FORMULERA EN DJÄRV OCH AMBITIÖS VISION FÖR DEN INRE MARKNADEN

Den inre marknaden är avgörande för att skapa en ekonomi som fungerar för människor, för att stärka EU:s ställning i världen och för att göra EU redo för den digitala tidsåldern – tre av de sex huvudmålen i Europeiska kommissionens arbetsprogram för 2023.



BYGG EN KULTUR BASERAD PÅ FÖRTROENDE OCH REGELEFTERLEVAD

Friktionsfri handel på den inre marknaden kräver ett fullständigt, korrekt och omedelbart införlivande av EU-lagstiftning i den nationella lagstiftningen. Om de hinder försvinner, som beror på att inre marknadslagstiftningen inte är fullständigt genomförd, kan EU:s ekonomi öka med ytterligare 520-600 miljarder euro.



SKAPA EN GRÖN OCH CIRKULÄR INRE MARKNAD

Handel är ett medel för att främja och sprida innovationer över flera marknader och för att minska kostnaderna för att övergå till mer hållbara produktions- och konsumtionssystem. Friktionsfri handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden är en förutsättning för att genomföra den gröna omställningen.



ANVÄND DIGITALA VERKTYG OCH LÖSNINGAR FÖR ATT SKAPA FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR TILLVÄXT

EU-lagstiftningens effektivitet och ändamålsenlighet kan undergrävas av att företag inom EU tillämpar den på ett mycket komplicerat sätt. Genom att använda digitala verktyg kan man sänka kostnaderna för att samla in, uppdatera och göra information tillgänglig på den inre marknaden.

Vi kompletterar dessa övergripande åtgärdsförslag med elva konkreta rekommendationer.



FORMULERA EN DJÄRV OCH AMBITIÖS VISION FÖR DEN INRE MARKNADEN

#1 Anta en ambitiös strategi för den inre marknaden.

Anta en strategi för den inre marknaden som tydligt prioriterar den inre marknaden i EU:s integrationsprojekt, gröna omställning och innovationsagenda. Strategin för den inre marknaden bör ta ett helhetsgrepp om hela företags- och konsumentresan.

#2 Stärk Solvit genom att inrätta en ombudsman för den inre marknaden i varje EU-medlemsstat och ålägg Solvit att agera mer proaktivt i strukturella ärenden samt öka kunskapen om Solvit.

Utse en ombudsman för den inre marknaden (med ansvar för eller i samarbete med Solvit) i varje medlemsstat som ett nationellt, oberoende organ med tillgång till effektiva rättsmedel. Ett nätverk av ombudsmän för den inre marknaden bör inrättas under Europeiska kommissionens överinseende för att säkra en enhetlig tolkning av EU-reglerna i medlemsstaterna.

#3 Gör befintlig och ny EU-reglering föremål för ett dataflödestest.

Genomför ett dataflödestest som bygger på principen om dataskydd, men som samtidigt begränsar risken för att skapa onödiga bördor vid tillämpningen av dataskyddsreglerna. Det ger företagen möjlighet att rättsligt pröva beslut om uppgiftsskydd som uppfattas som oproportionerliga.



BYGG EN KULTUR BASERAD PÅ FÖRTROENDE OCH REGELEFTERLEVAD

#4 Uppgradera den europeiska planeringsterminen så att den omfattar rekommendationer om hur genomförandet av EU-lagstiftningen kan harmoniseras och hur bristerna i efterlevnaden ska minskas.

Skapa incitament för medlemsstaterna tar politiskt ansvar för att EU-reglerna tillämpas korrekt. Det kan ske genom att rekommendationerna om att minska bristerna i efterlevnaden samt att harmonisera genomförandet av EU:s lagstiftning integreras i den europeiska planeringsterminen, och kontrolleras genom en kombination av övervakningsmekanismer och eventuella sanktioner.

#5 Öka användningen av verktygslådan för bättre lagstiftning: ny lagstiftning bör utformas med hänsyn hur den ska genomföras och kraven på konsekvensbedömning ska alltid respekteras.

Säkerställ att genomförandet av reglerna är inkluderat i utformningen av all ny lagstiftning och att konsekvensanalyser alltid genomförs. Konsekvensanalyser är avgörande för att få väl förankrade, genomförbara regleringar och att dessa uppnår de politiska målen utan oavsiktliga konsekvenser och kompromisser.



SKAPA EN GRÖN OCH CIRKULÄR INRE MARKNAD

#6 Kartlägg och undanröj rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden.

Kartlägg och undanröj rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden i syfte att påskynda minskningen av koldioxidutsläpp, genom att strukturera marknadssignaler, stimulera innovation och sänka priset på ny teknik. Utarbeta en färdplan för att undanröja kritiska hinder och övervaka genomförandet.

#7 Utforma EU:s digitala produktpass på ett sätt som underlättar företagens cirkulära arbete.

Inför ett väl utformat digitalt produktpass baserat på synpunkter från berörda parter, inklusive små och medelstora företag. Minimera risken för att administrativa bördor och kostnader för företagen minskar passets potential att stödja cirkularitet eller skapar bristande sammanhållning på den inre marknaden.

 ANVÄND DIGITALA VERKTYG OCH LÖSNINGAR FÖR ATT SKAPA FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR TILLVÄXT	
#8 Skapa en enda kontaktpunkt för medlemsstaternas system för utökat producentansvar (EPR).	Inrätta ett harmoniserat tillvägagångssätt för EPR. En centraliserad och uppdaterad digital EPR-lösning med en enda kontaktpunkt för EPR underlättar för en enda EPR-registrering och -rapportering i alla medlemsstater på produktnivå.
#9 Skapa ett enda moms-id och utvidga moms vid en enda kontaktpunkt.	Förenkla momsförfarandena genom att skapa ett enda momsregistreringsnummer i EU och utvidga det befintliga konceptet med en enda kontaktpunkt för moms till att omfatta alla varutransaktioner (inklusive EU-omfattande lagerplacering och vidareförsäljning).
#10 Erkänn digital märkning som en verklig ersättning till fysisk märkning.	Anpassa EU:s märkningskrav till den digitala tidsåldern genom att ge producenter möjlighet att välja om de vill marknadsföra sina produkter digitalt eller fysiskt. Erkänn digitala etiketter som verklig ersättning till fysiska etiketter i alla produktgrupper och medlemsstater.
#11 Skapa förutsättningar för utvecklingen av enkla, snabba, tillförlitliga och billiga gränsöverskridande betalningar, både för betalningar i euro och andra valutor.	Skapa ett mer konkurrenskraftigt ramverk för gränsöverskridande betalningar för att se till att EU-medborgarna har tillgång till ett brett utbud av leverantörer som alla verkar i en öppen och konkurrensutsatt miljö, inklusive traditionella finansiella leverantörer såsom banker, fintech-leverantörer och plattformsoperatörer.

Våra rekommendationer ger en röst åt svenska små och medelstora företag

Små och medelstora företag är ryggraden i den svenska ekonomin: de utgör 99,9 procent av alla företag och står för 48 procent av BNP. Sedan 1990 har dessa små och medelstora företag skapat fler än fyra av fem arbetstillfällen i Sverige och står för 55 procent av den totala sysselsättningen. Små och medelstora företag är de främsta pådrivarna för innovation och utvecklar innovativa lösningar på globala utmaningar som t.ex. klimatkrisen.

Sedan Sverige blev medlem i EU 1995 har den inre marknaden i genomsnitt ökat Sveriges BNP per capita med 1,5 procent, skapat 70 000 arbetstillfällen och ökat medborgarnas köpkraft med 540 euro – varje år. Den standardisering och harmonisering av regelverk som ligger till grund för den inre marknaden är särskilt värdefull för små och medelstora företag, då de ofta saknar kunskap, storlek och ekonomiska resurser för att ta sig in på exportmarknader med olika handelssystem och regelverk.

Som en del av denna studie genomfördes en undersökning bland cirka 1 000 svenska små och medelstora företag, varav 300 är eller skulle kunna bli exportörer. Av dessa uppger 95 procent att de har dragit nytta av den inre marknaden, men cirka 75 procent av dem menar att rättsliga hinder i viss mån begränsar deras möjligheter att göra affärer på den inre marknaden.

Rättsliga hinder ökar kostnaderna, minskar vinsterna och försämrar konkurrenskraften hos svenska små och medelstora företag i förhållande till konkurrenter på andra marknader. De företag som deltog i undersökningen bekräftar enhälligt att en minskning av rättsliga hinder skulle underlätta för dem att göra mer affärer på den inre marknaden. Nästan nio av tio små och medelstora företag uppger att en förenkling av administrativa förfaranden skulle underlätta för dem att göra mer affärer på den inre marknaden. Lika viktigt är att säkra bättre tillgång till nationella regler, harmonisera moms förfaranden och skapa bättre förutsättningar för gränsöverskridande betalningar.

En sammanhållen gemensam inre marknad erbjuder en plattform för små och medelstora företag som vill bli större och bygga upp muskler för att kunna konkurrera globalt. En orealiserad inre marknad innebär således att den svenska (och europeiska) ekonomin går miste om betydande möjligheter att skapa ännu större fördelar för arbetstagarna i form av fler arbetstillfällen, bättre betalda jobb och ökad anställningstrygghet. Dessutom går konsumenterna miste om fördelar såsom lägre priser, större produktutbud och kortare leveranstider.

Rapporten är också avsedd att inspirera framtida initiativ för den inre marknaden

Den inre marknaden är en av EU:s största framgångar och skapar förutsättningar för att EU ska bli världens främsta ekonomi. Den ackumulerade vinsten från den inre marknaden uppgår till 8–9 procent av EU:s BNP. Samtidigt har konsumenterna fått tillgång till ett stort utbud av varor och tjänster till lägre priser.

Den inre marknadens storlek har dessutom gett EU en stark ställning i förhandlingar och dialoger med globala partners. Genom att använda detta inflytande under utmanande perioder som kännetecknats av externa chocker och globala störningar, har en mer motståndskraftig och välmående ekonomi byggts i EU.

På grundval av den inre marknadens betydelse uppmanar rapporten också till att framtida EU-initiativ ska fortsätta att driva en djärv och ambitiös vision för den inre marknaden. Det finns också ett antal politikområden som är viktiga för små och medelstora företag som inte har tagits med i undersökningen, men där framtida initiativ på den inre marknaden skulle kunna göra stor skillnad:

- **Offentlig upphandling** | Små och medelstora företag ser en stor tillväxtpotential om man undanröjer de hinder som försvårar deltagande i offentliga upphandlingar på den inre marknaden, bland annat språkbarriärer, bristande insyn och rättsliga hinder. Vi uppmanar kommande EU-ordförandeskap och kommissioner att initiera forskning på detta område och ta politiska initiativ som gör det lättare för små och medelstora företag att delta i gränsöverskridande offentliga upphandlingar.
- **Upphovsrätt** | Små och medelstora företag kräver en harmonisering av reglerna för tjänster. Eftersom vissa programvaror och digitala tjänster till stor del består av

upphovsrättsskyddat innehåll är den fria rörligheten för tjänster nära kopplad till upphovsrätten. I dag hindras den fria rörligheten av att upphovsrätten delvis består av EU-lagstiftning och delvis av nationell lagstiftning. Vissa saker kan alltså vara skyddade i ett land men inte i ett annat. Vi uppmanar framtida EU-ordförandeskap och kommissioner att säkerställa att det sker en harmonisering av detta lapptäcke av direktiv, förordningar och nationella lagar, som driver upp transaktionskostnaderna med olika rättigheter och avtal för olika medlemsstater.

Avgränsning och utarbetande av rapporten

Den Europeiska kommissionen har ett brett och långtgående arbetsprogram för 2023. Som ordförande i EU:s ministerråd är det den svenska regeringens uppgift att välja vilka frågor som rör den inre marknaden som ska prioriteras under perioden. En annan, lika viktig uppgift för det svenska ordförandeskapet är att börja lägga grunden för nästkommande kommissions arbete 2024. I denna rapport uppmanar vi den svenska regeringen att fokusera på att påskynda integrationen av den inre marknaden – inte för att flytta fokus inåt utan för att skapa en stark och enad inre marknad som kommer att gynna EU i globala förhandlingar och geopolitiska dialoger.

Prioriteringen av de elva rekommendationerna har krävt omfattande kartläggning och förberedelser. Vi har utgått från de små och medelstora företagen, som drabbas oproportionerligt hårt av rättsliga hinder. Rekommendationerna kommer dock att gynna alla företag oavsett storlek. Fördelarna kommer att spridas till arbetstagarna genom fler arbetstillfällen, bättre betalda arbeten och ökad anställningstrygghet. Dessutom kommer konsumenterna att dra fördel av lägre priser, större produktutbud och kortare leveranstider.

Utarbetande av rekommendationer

Rekommendationerna i den här rapporten inkluderar initiativ som kan genomföras på kort sikt, men syftet är också att ange riktningen för en ambitiös långsiktig vision för den inre marknaden. Rapportens relevans sträcker sig därför längre än till det svenska ordförandeskapet.

Rekommendationerna i rapporten baseras på följande:

- **SME-undersökning** | Tillsammans med Företagarna har vi genomfört en undersökning bland dess medlemmar. Syftet med undersökningen var att kartlägga de viktigaste hindren och möjliga lösningar för att göra affärer på den inre marknaden. Totalt deltog 987 små och medelstora företag i undersökningen, varav 300 är antingen befintliga eller potentiella exportörer.
- **Intervjuer** | Vi har intervjuat representanter för svenska företag och myndigheter, dels för att fördjupa förståelsen för vilka politiska initiativ som kan förenkla affärer på den inre marknaden, dels för att skärpa våra politiska rekommendationer.
- **Litteraturoversik** | Vi har gjort en litteraturgenomgång för att kartlägga fördelarna med den inre marknaden samt tillväxtpotentialen med ytterligare integration. Vi har också funnit inspiration till de politiska rekommendationerna i befintliga ståndpunkter.

1 Fred och välstånd tack vare den inre marknaden

Bakgrund

1993 skapades den inre marknaden för att öka det ekonomiska välståndet och bevara freden i EU genom att främja det fria flödet av varor, tjänster, kapital och människor mellan medlemmarna.

Inrättandet av den inre marknaden skapade ett behov av att harmonisera lagstiftningen och fastställa gemensamma standarder. Målet är att inhemska och utländska företag ska uppfylla samma regleringskrav, vilket främjar rättvis konkurrens och lika villkor när man gör affärer över gränserna på den inre marknaden.

Den inre marknadens storlek ger EU en starkare ställning när det gäller att förhandla med globala handelspartner och delta i geopolitiska dialoger. Genom att använda detta inflytande i svåra tider med externa chocker och globala störningar har vi bidragit till att bygga en mer motståndskraftig och välmående ekonomi i EU.

Viktiga fakta och siffror



Sedan Sverige blev medlem i EU 1995 har den inre marknaden i genomsnitt ökat Sveriges BNP per capita med 1,5 procent, skapat 70 000 arbetstillfällen och ökat medborgarnas köpkraft med 540 euro – varje år.



Standardisering och harmonisering av regelverk gynnar särskilt små och medelstora företag. 65 procent av de svenska små och medelstora företagens totala export är avsedd för den inre marknaden.



Fokus i denna rapport ligger på den inre marknaden, men det är mycket viktigt att EU fortsätter att utnyttja den inre marknaden även i den externa dimensionen, särskilt för att förhandla fram fler EU-handelsavtal.

1.1 Den inre marknaden öppnar Europa för företag och medborgare

Syftet med den inre marknaden är att varor, tjänster, kapital och människor ska kunna röra sig fritt mellan länder utan gränsreglering, tullar och tariffer. Den inre marknaden består av de 27 EU-medlemsländerna och de fyra EFTA-länderna (Island, Liechtenstein, Norge och till viss del Schweiz). Tillsammans bildar medlemmarna av den inre marknaden världens största marknad för både varor och tjänster.¹

När den inre marknaden inrättades skapades ett behov av att harmonisera lagstiftningen och fastställa gemensamma standarder för medlemmarna så att inhemska och utländska företag omfattas av samma regler. Det främjar rättvis konkurrens och lika villkor när man gör gränsöverskridande affärer mellan de olika länderna på den inre marknaden.

Tillgången till den inre marknaden har gjort det möjligt för svenska företag att specialisera sig och exportera varor och tjänster till platser där de har konkurrensfördelar. Samtidigt har konsumenterna fått tillgång till ett stort utbud av varor och tjänster producerade i andra länder till lägre priser. Sedan Sverige blev medlem i EU 1995 har den inre marknaden i genomsnitt ökat Sveriges BNP per capita med 1,5 procent, skapat 70 000 arbetstillfällen och



ökat medborgarnas köpkraft med 540 euro – varje år, se Figur 1.² Totalt sett är vart tredje jobb i Sverige idag beroende av handel.³

I dag går mer än 63 procent av Sveriges totala export till medlemmar av den inre marknaden och 73 procent av Sveriges totala import kommer från den inre marknaden. Det understryker den inre marknads betydelse som ett första steg mot en internationell etablering för många svenska företag, särskilt små och medelstora företag.⁴ Dessutom kommer 80 procent av alla nya produkter i Sverige från den inre marknaden, vilket stimulerar innovation och ökar produktiviteten.⁵

Den fria rörligheten för kapital har gynnat den svenska ekonomin som helhet. I dag kommer 70 procent av de utländska direktinvesteringarna till Sverige från medlemmar av den inre marknaden, vilket motsvarar över 220 miljarder euro. På samma sätt sker 58 procent av alla svenska utländska direktinvesteringar i länder som är medlemmar av den inre marknaden.⁶ Den fria rörligheten för personer har också gjort det lättare att bo utomlands, och 400 000 svenskar bor för närvarande i andra EU-länder, medan 300 000 EU-medborgare bor i Sverige.⁷

Figur 1

Den inre marknaden gynnar svenska arbetstagare och konsumenter



BNP

1.5% ökning av BNP per capita årligen



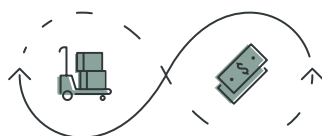
INKOMST

€540 i årlig ökning av den genomsnittliga medborgarens köpkraft.



JOBB

70 000 nya arbetstillfällen per år

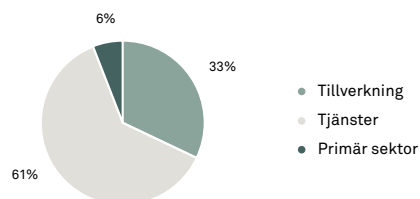


HANDEL

63% av den totala svenska exporten går till den inre marknaden

73% av den totala svenska importen har sitt ursprung på den inre marknaden.

780 000 arbetstillfällen (15 % av alla arbetstillfällen) stöds av svensk export till den inre marknaden. Dessa jobb finns främst inom tjänstesektorn:



INVESTERING



58% av svenska utländska direktinvesteringar går till den inre marknaden, vilket motsvarar 206 miljarder euro.

70% av de utländska direktinvesteringarna i Sverige kommer från den inre marknaden, vilket motsvarar 220 miljarder euro.

Företag som kontrolleras av länder på den inre marknaden bidrar med **494 000 arbetstillfällen i Sverige** (70 % av alla arbetstillfällen som skapas av utlandskontrollerade företag i Sverige).

Svenska företag med dotterbolag utomlands bidrar till den inre marknaden med **740 000 arbetstillfällen** (34 % av alla jobb som skapas utomlands av svenska dotterbolag).



MOBILITET

80% av de nya produkterna har sitt ursprung på den inre marknaden.



400,000 svenskar bor i andra EU-länder

300,000 EU-medborgare bor i Sverige



1.2 Den inre marknaden är en plattform där små och medelstora företag kan växa och mogna

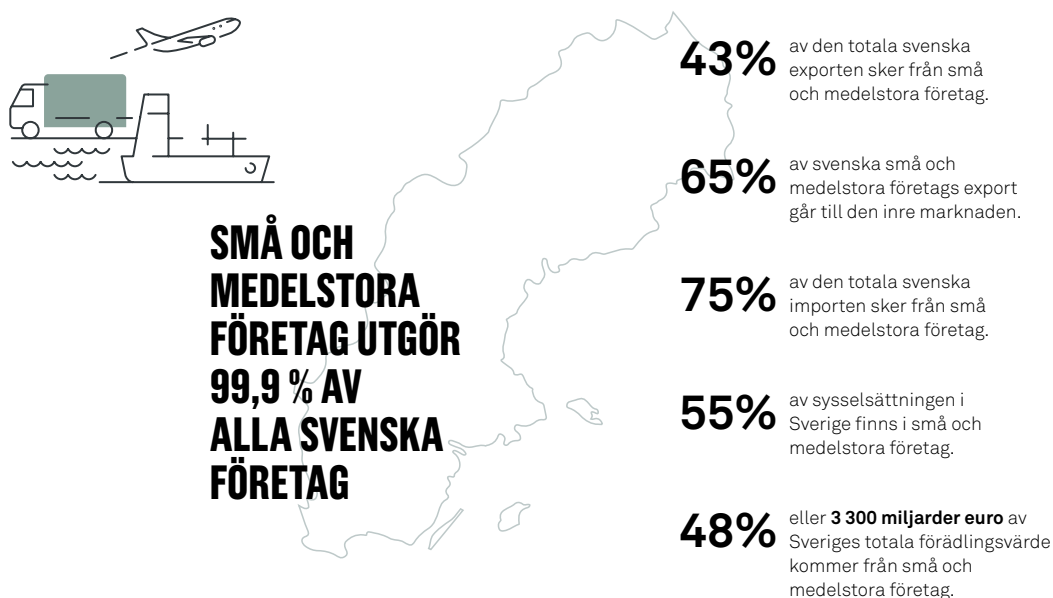
Små och medelstora företag är ryggraden i den svenska ekonomin: de utgör 99,9 procent av alla företag och står för 48 procent av BNP.⁸ Sedan 1990 har dessa skapat fler än fyra av fem arbetstillfällen i Sverige⁹ och står för 55 procent av den totala sysselsättningen.¹⁰ Små och medelstora företag är de främsta pådrivarna för innovation och utvecklar innovativa lösningar på globala utmaningar, t.ex. klimatförändringarna.¹¹

Små och medelstora företag har generellt sett mindre resurser och mindre kapital till förfogande än större företag, och därför är regelbördor och administrativa krav oproportionerligt tunga för dem att bära. Kostnaderna för fragmenterad lagstiftning och överdriven administration är vanligtvis oberoende av storleken på den gränsöverskridande verksamheten. Små och medelstora företag tenderar använda en större del av sina resurser för att hantera handelshinder.^{12, 13}

Standardisering och harmonisering av regelverk är därför särskilt fördelaktigt för små och medelstora företag som strävar efter att skala upp och komma in på nya marknader, få tillgång till europeiska värdekedjor och stärka sin internationella konkurrenskraft.¹⁴ Små och medelstora företag står för 43 procent av den totala svenska exporten, och 65 procent av de små och medelstora företagens totala export är avsedd för den inre marknaden.¹⁵

Figur 2

Svenska små och medelstora företag vinner på att få tillgång till den inre marknaden



Anm. Små och medelstora företag definieras som företag med färre än 250 anställda.

De flesta små och medelstora företag (95 %) som deltog i den enkät som genomfördes som en del av denna studie uppger att de drar nytta av tillgången till den inre marknaden. 41 procent uppger att de har stora fördelar, medan 53 procent bedömer att de har vissa eller mindre fördelar, se Figur 11 i bilaga 1.

De små och medelstora företagen i undersökningen exporterar huvudsakligen till (83 %) eller köper in från (40 %) andra företag på den inre marknaden. Andra aktiviteter är export till privata kunder (16 %), etablering av lokal närvaro (9 %) och deltagande i offentliga upphandlingar (8 %).

Figur 3

Svenska små och medelstora företag använder främst den inre marknaden för export och inköp



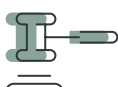
Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag som Företagarna genomfört (se bilaga 1 för mer information).

1.3 Den inre marknaden ger inflytande och en global röst

Den inre marknaden har inte bara främjat det svenska välståndet genom att underlätta fler kontakter mellan medlemsstaterna. Den inre marknadens storlek ger EU en starkare ställning när det gäller att förhandla med globala handelspartner och delta i geopolitiska dialoger. I en tid med externa chocker och stora globala störningar har vi kunnat bidra till att bygga en mer motståndskraftig och välmående ekonomi i EU. Några exempel:



Hantera globala hälsokriser | Den centraliserade upphandlingen av vacciner på EU-nivå stärkte medlemsstaternas förhandlingsstyrka och gav tillgång till vacciner i större skala, inom den tid som krävdes, med goda leveransvillkor och med en diversifierad pool av leverantörer.^{16,17} Totalt säkrade EU upp till 4,2 miljarder doser vaccin till EU-medborgarna.¹⁸



Ge EU-sanktioner ekonomisk hävkraft | Sanktioner är ett viktigt verktyg i EU:s gemensamma utrikes- och säkerhetspolitik. Det gemensamma motivet för de flesta sanktionssystem är att genom ekonomiska påtryckningar försöka ändra de strategiska valen hos statliga och icke-statliga aktörer. Den inre marknadens storlek ger hävkraft åt den ekonomiska pressen från EU:s sanktioner, t.ex. EU:s sanktioner mot Ryssland.¹⁹



Säkerställa marknadstillträde och diversifiering av handeln | Storleken på den inre marknaden gör EU till en attraktiv partner för företag. Enskilda EU-medlemsstater skulle inte ha kunnat ingå lika många och lika förmånliga handelsavtal på egen hand.²⁰ Svenska företag har tillgång till 45 handelsavtal med 78 länder, däribland EFTA-länderna,^{21,22} och ingen handelspartner har fler handelsavtal än EU.²³ Dessa avtal har förbättrat tillgången till och sänkt priset på råvaror och insatsvaror. De har också gett tillträde till viktiga exportmarknader.



Skapa globala standarder | Harmoniseringen av lagstadgade krav och specifikationer för varor och tjänster som passerar gränser på den inre marknaden har banat väg för en rad europeiska standarder. I en globaliserad värld kan EU-företagen ha stora fördelar av att verka på den plats där standarder utformas och fastställs. De kan sedan bedriva verksamhet på exportmarknaderna enligt samma regler som på sin hemmamarknad.²⁴ Flera europeiska standarder har antagits på internationell nivå. EU:s moderna handelsavtal fungerar som en impuls för antagandet av globala standarder för att garantera lika villkor för europeiska företag och deras konkurrenter från tredje land.²⁵



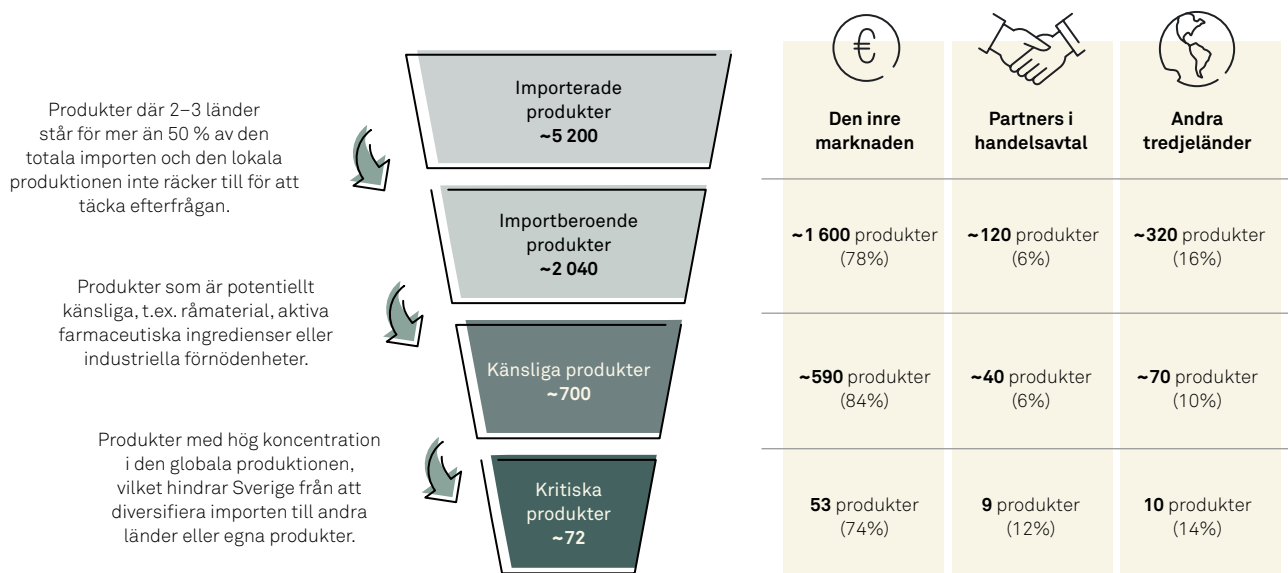
Balans mellan specialisering och motståndskraft | Den inre marknaden gör det möjligt för medlemsstaterna att specialisera sig och importera det som andra kan producera bättre, se Figur 4. Sverige importerar för närvarande fler än 5 200 produkter. För 2 040 av dessa produkter är importen koncentrerad till endast 2–3 länder. Sveriges produktion och ekonomi är beroende av att ha tillgång till och goda politiska förbindelser med dessa länder. Största delen av dessa produkter importeras från partnerländer där handeln sker på reglerade villkor (1 600 produkter importeras från den inre marknaden och 120 från partnerländer som ingått handelsavtal). De återstående 320 produkterna importeras från tredjeländer. Förhandlingar om handelsavtal med dessa länder kan hjälpa svenska företag att ytterligare diversifiera sin import och bygga upp mer motståndskraftiga globala leveranskedjor.

Figur 4

Den inre marknaden har möjliggjort specialisering och bidragit till att bygga upp motståndskraft²⁶

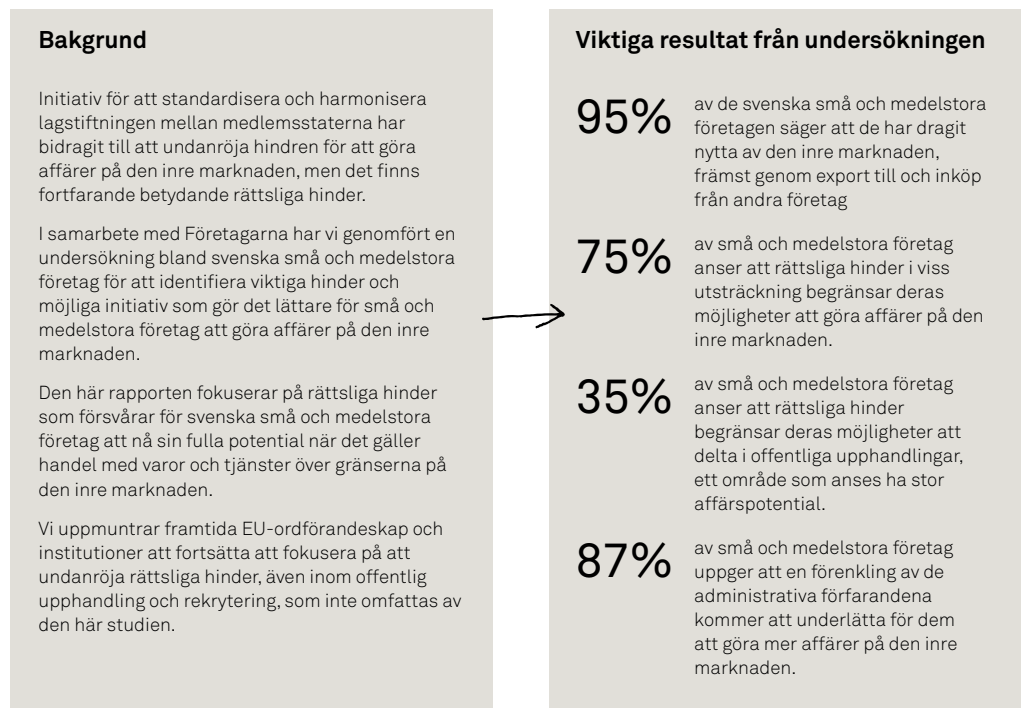
Sverige importerar totalt 5 200 produkter. Utifrån en metod som utvecklats av Europeiska kommissionen har vi bedömt Sveriges importberoende utifrån tre olika definitioner av importberoende:

- **Importberoende produkter** | För produkter i denna grupp kommer importen från 2–3 länder och den lokala produktionen i Sverige räcker inte till för att täcka den totala efterfrågan. Den höga importkoncentrationen innebär att svenska importörer riskerar störningar i leveranser från handelspartnern (t.ex. på grund av logistiska utmaningar och produktionsstopp) och för geopolitiska spänningar kring handelspartnern.
- **Känsliga importberoende produkter** | Denna undergrupp av importberoende produkter består av produkter som är särskilt viktiga för svenska medborgares välbefinnande (t.ex. läkemedels ingredienser och hälsovårdsprodukter) eller för att upprätthålla produktionen (t.ex. råvaror och insatsvaror). Känsligheten hos dessa produkter ökar den svenska ekonomins exponering och understryker behovet av att säkra tillgången till dessa produkter.
- **Kritiska importberoende produkter** | Denna undergrupp av känsliga importberoende produkter innehåller produkter som är starkt koncentrerade i det globala utbudet (det globala utbudet är koncentrerat till 2–3 länder). Det innebär att Sverige delar sitt importberoende med alla andra länder. Vid leveransavbrott har Sverige (liksom alla andra länder) mycket begränsade möjligheter att omdirigera importen till andra platser.






Anm. Vi använder BACI-databasen (Base pour l'Analyse du Commerce International), som består av bilaterala handelsflöden på produktnivå under 2019. Produkterna motsvarar det harmoniserade systemets nomenklatur (sexsiffrig kod).

2 Små och medelstora företag kommer att gynnas av att rättsliga hinder undanröjs



2.1 Små och medelstora företags verksamhet och tillväxtpotential på den inre marknaden

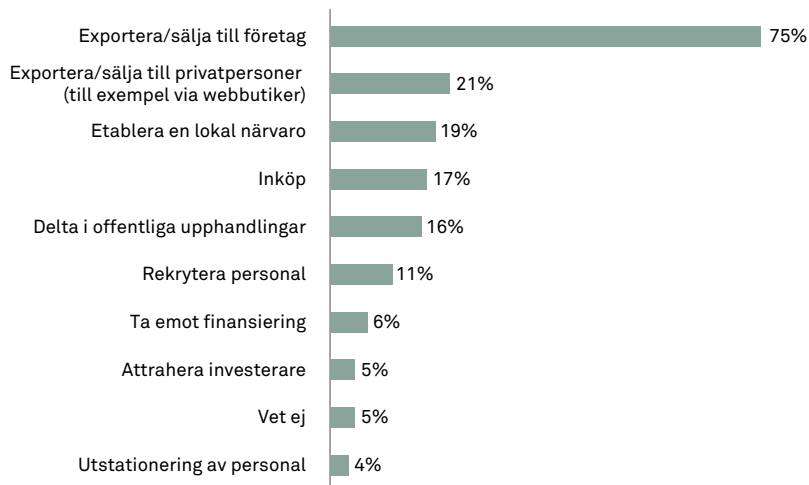
Undersökningar bland europeiska företagsledare, entreprenörer och små och medelstora företag visar att den inre marknaden har kommit långt när det gäller att undanröja hinder för det fria flödet av varor, tjänster, kapital och människor över gränserna, men alla är överens om att ytterligare potential kan frigöras om resterande hinder undanröjs.²⁷

VD:ar		Genomsnittlig bedömning av den inre marknaden "fullständighet" när det gäller de fyra friheterna.	75%
Företagare		Andelen företagare i EU som anser att det går att göra mer för att underlätta för deras företag att verka och konkurrera fritt på den inre marknaden.	70%
Små och medelstora företag		Andelen små och medelstora företag som anser att hinder inom administrationen eller skillnader i regler och lagstiftning är betydande eller mycket betydande.	70%

Den undersökning som genomfördes som en del av denna rapport bekräftar att svenska små och medelstora företag har en liknande uppfattning om fördelarna och möjligheterna med den inre marknaden som sina europeiska motsvarigheter. 95 procent av de svenska små och medelstora företagen säger att de har dragit nytta av den inre marknaden, främst genom export till och inköp från andra företag (se Figur 12 och Figur 13 i bilaga 1). Företagen bekräftar också att det finns potential att ytterligare dra nytta av den inre marknaden. 75 procent av små och medelstora företag ser möjligheter att öka exporten till andra företag, 21 procent att exportera till privatkunder (särskilt genom e-handel) och 19 procent att etablera en lokal närvaro i andra medlemsstater på den inre marknaden (särskilt inom tjänstesektorn).

Figur 5

Små och medelstora företag ser stora möjligheter att utveckla sin verksamhet på den inre marknaden



Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag som genomförts av Företagarna (se bilaga 1 för mer information).

Anm. Fråga från undersökningen: "Var ser du de största möjligheterna att öka din verksamhet på den inre marknaden?"; n=251.

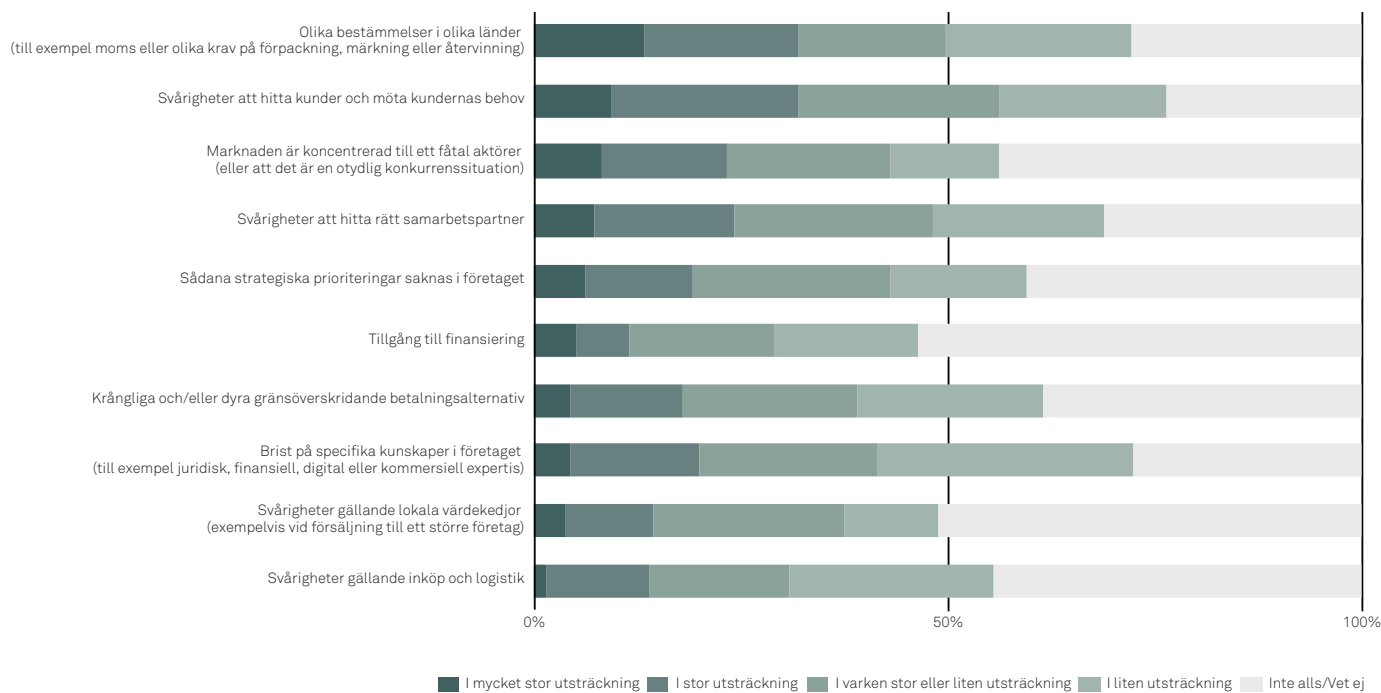
Resultaten visar att 75 procent av små och medelstora företag anser att olika bestämmelser i de olika medlemsstaterna i viss utsträckning begränsar deras möjligheter att göra affärer på den inre marknaden. Samtidigt säger 32 procent att de anser att rättsliga hinder i mycket stor eller stor utsträckning är avgörande för deras möjligheter att göra affärer på den inre marknaden, se Figur 6. Rättsliga hinder är lika utmanande som att hitta kunder och tillmötesgå kundernas behov (75 %).

De utgör emellertid ett större problem för små och medelstora företag än ett koncentrerat eller otydligt konkurrentlandskap (56 %), samt andra traditionella exporthinder, som vanligtvis hanteras på nationell nivå genom olika exportfrämjande och andra stödåtgärder.²⁸

Små och medelstora företag bedömer att rättsliga hinder ökar kostnaderna (70 %), minskar vinsterna (59 %) och försämrar deras konkurrenskraft i förhållande till lokala företag (54 %), se Figur 18 i bilaga 1. Den svenska (och europeiska) ekonomin går därför miste om betydande möjligheter att skapa större fördelar för arbetstagarna genom fler arbetstillfällen, bättre betalda jobb och ökad anställningstrygghet. Dessutom skulle konsumenterna gynnas av färre rättsliga hinder i form av lägre priser, ökad produktinnovation och kortare leveranstider.

Figur 6

Kritiska hinder för att göra affärer på den inre marknaden



Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag som genomförts av Företagarna (se bilaga 1 för mer information).

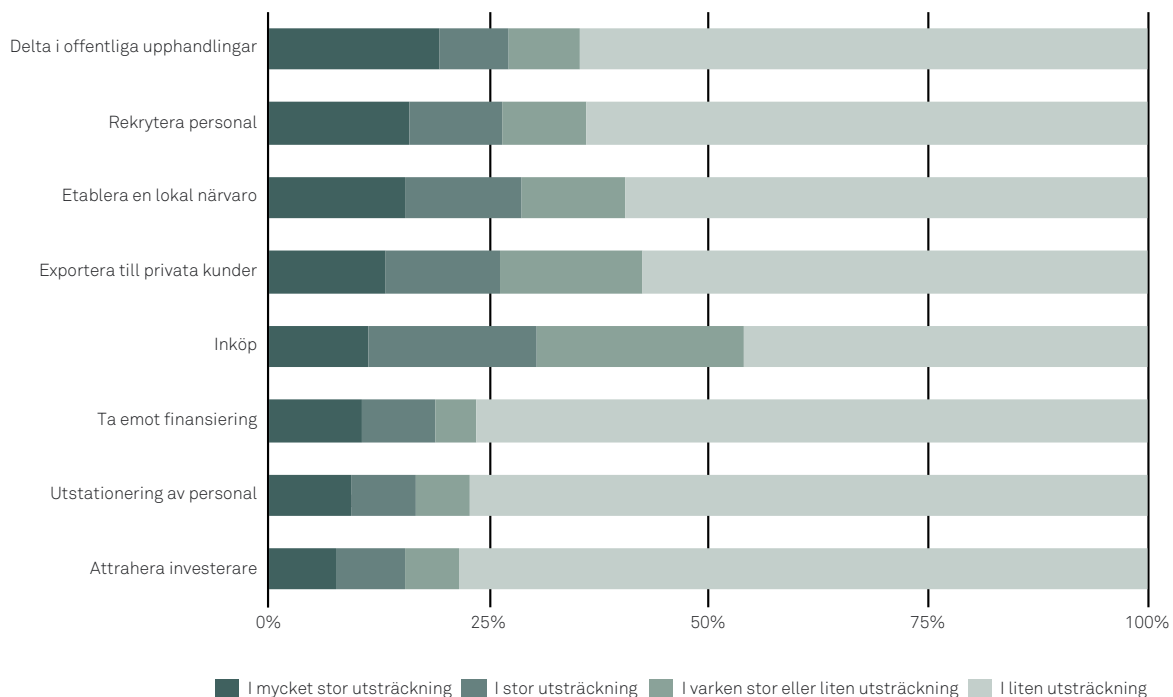
Anm. Fråga från undersökningen: "Vad anser du vara de mest kritiska hindren för att göra affärer på den inre marknaden?", n=272

Resultaten visar att 35 procent av små och medelstora företag anser att rättsliga hinder begränsar deras möjligheter att delta i offentliga upphandlingar, medan 20 procent till och med säger att rättsliga hinder i mycket stor eller stor utsträckning begränsar deras möjligheter att delta i gränsöverskridande offentliga upphandlingar. Detta är ett område där svenska små och medelstora företag ser stora möjligheter att expandera sin verksamhet på den inre marknaden (se Figur 5).

Dessutom bedömer 63 procent av företagen att rättsliga hinder hindrar dem från att köpa in varor på den inre marknaden, men även att rättsliga hinder begränsar möjligheterna att öka exporten till privatkunder och etablera lokal närvaro i andra medlemsstater på den inre marknaden (se Figur 7).

Figur 7

Rättsliga hinder påverkar små och medelstora företags möjligheter att göra fler affärer på den inre marknaden negativt

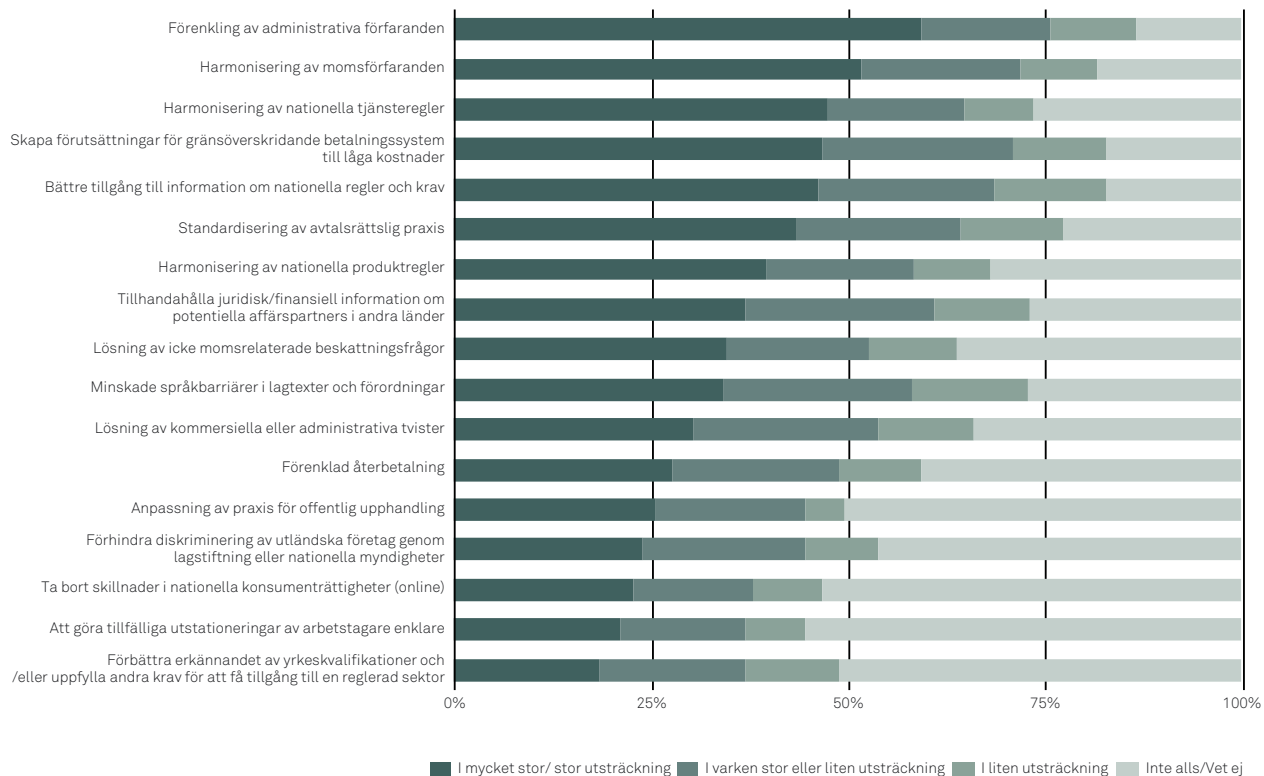


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag som genomförts av Företagarna (se bilaga 1 för mer information).

Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning stoppar rättsliga hinder ditt företag från att göra fler affärer på den inre marknaden?"; n=263.

Figur 8

Åtgärder som kan hjälpa företag att göra fler affärer på den inre marknaden



Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag som genomförts av Företagarna (se bilaga 1 för mer information).

Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning skulle följande åtgärder hjälpa ditt företag att göra fler affärer på den inre marknaden?" n=238

2.2 Ytterligare förenkling och harmonisering kan underlätta för små och medelstora företag

Små och medelstora företag identifierar flera åtgärder som kan bidra till att minska rättsliga hinder.²⁹ 87 procent av företagen pekar på förenkling av administrativa förfaranden, varav 59 procent säger att en sådan åtgärd i mycket stor eller stor utsträckning kommer att hjälpa dem att göra mer affärer på den inre marknaden. Nästan lika viktigt är åtgärder för att:

- skapa bättre förutsättningar för gränsöverskridande betalningar till lägre kostnader
- säkra tillgång till information om nationella regler och krav
- harmonisera moms förfarandena.

I de följande kapitlen presenterar vi elva rekommendationer för en omstart av den inre marknaden. Rekommendationerna har tagits fram på grundval av de affärsutmaningar som rapporterats i undersökningen om små och medelstora företag samt intervjuer med svenska branschorganisationer och företag. Dessutom har rekommendationerna verifierats genom en djupgående litteraturstudie. Det finns ett antal viktiga områden för små och medelstora företag som inte har tagits med i studien:

- **Offentlig upphandling** | Små och medelstora företag ser en stor tillväxtpotential om man lyckas undanröja de hinder som försvårar deltagande i offentliga upphandlingar på den inre marknaden, bland annat språkbarriärer, bristande insyn och rättsliga hinder.³⁰ Vi uppmanar framtida EU-ordförandeskap att forska på detta område och att genomföra specifika åtgärder som underlättar för små och medelstora företag att delta i gränsöverskridande offentliga upphandlingar.
- **Upphovsrätt** | Små och medelstora företag kräver en harmonisering av reglerna för tjänstehandel. Eftersom vissa programvaror och digitala tjänster huvudsakligen utgörs av upphovsrättsskyddat innehåll är den fria rörligheten för tjänster nära kopplad till upphovsrätten. I dag hindras den fria rörligheten av att upphovsrätten delvis regleras av EU-lagstiftning och delvis av nationell lagstiftning. Visst innehåll kan alltså vara skyddat i ett land, men inte i ett annat. Vi uppmanar framtida EU-ordförandeskap att arbeta för en harmonisering av detta lapptäcke av direktiv, förordningar och nationella lagar, som i dagsläget leder till ökade transaktionskostnader och olika rättigheter och avtal i olika medlemsstater.

I översikten nedan sammanfattar vi de elva rekommendationerna, de rättsliga hinder som undersökningen påvisade och som avses åtgärdas. Vissa rekommendationer handlar om en specifik utmaning, medan andra är mer övergripande. Bakgrunden och de föreslagna lösningarna för varje utmaning förklaras närmare i följande kapitel.

Rekommendationer	Överensstämmer med de åtgärder som efterfrågades av små och medelstora företag i undersökningen.
#1 Anta en ambitiös strategi för den inre marknaden.	<ul style="list-style-type: none"> • Alla rättsliga hinder
#2 Stärk Solvit genom att inrätta en ombudsman för den inre marknaden i varje EU-medlemsstat. Älägg Solvit att agera mer proaktivt i strukturella ärenden samt öka kunskapen om Solvit.	<ul style="list-style-type: none"> • Förenkla de administrativa förfarandena • Säkerställ tillgång till information om nationella bestämmelser • Förhindra diskriminering av utländska företag genom lagstiftning eller nationella myndigheter • Lös kommersiella eller administrativa tvister
#3 Gör befintlig och ny EU-reglering föremål för ett dataflödestest.	<ul style="list-style-type: none"> • Förenkla de administrativa förfarandena
#4 Uppgradera den europeiska planeringsterminen så att den omfattar rekommendationer om hur genomförandet av EU-lagstiftningen kan harmoniseras och hur bristerna i efterlevnaden ska minskas.	<ul style="list-style-type: none"> • Förhindra diskriminering av utländska företag genom lagstiftning eller nationella myndigheter. • Förenkla de administrativa förfarandena • Harmonisera de nationella tjänstereglerna • Harmonisering av nationella produktregler • Eliminera skillnader i nationella konsumenträttigheter (online)
#5 Öka användningen av verktygslådan för bättre lagstiftning: ny lagstiftning bör utformas med hänsyn till hur den ska genomföras och kraven på konsekvensbedömning ska alltid respekteras.	<ul style="list-style-type: none"> • Förenkla de administrativa förfarandena • Harmonisera de nationella tjänstereglerna • Harmonisering av nationella produktregler
#6 Kartlägg och undanröj rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimatjänster på den inre marknaden.	<ul style="list-style-type: none"> • Förenkla de administrativa förfarandena • Harmonisera de nationella tjänstereglerna • Harmonisering av nationella produktregler
#7 Utforma EU:s digitala produktpass på ett sätt som underlättar företagets cirkulära arbete.	<ul style="list-style-type: none"> • Förenkla de administrativa förfarandena
#8 Skapa en enda kontaktpunkt för medlemsstaternas system för utökat producentansvar (EPR).	<ul style="list-style-type: none"> • Förenkla de administrativa förfarandena • Säkerställ tillgång till information om nationella bestämmelser • Förenkla de administrativa förfarandena • Harmonisering av nationella produktregler
#9 Skapa ett enda moms-id och utvidga moms vid en enda kontaktpunkt.	<ul style="list-style-type: none"> • Säkerställ tillgång till information om nationella bestämmelser • Harmonisering av mervärdesskatteförfarandena
#10 Erkänn digital märkning som en verklig ersättning till fysisk märkning.	<ul style="list-style-type: none"> • Undanröj språkbarriärer i lagtexter och förordningar
#11 Skapa förutsättningar för utvecklingen av enkla, snabba, tillförlitliga och billiga gränsöverskridande betalningar, både för betalningar i euro och andra valutor.	<ul style="list-style-type: none"> • Skapa förutsättningar för ett gränsöverskridande betalningssystem • Underlätta återkrav av betalningar

3 Formulera en djärv och ambitiös vision för EU:s inre marknad



#1 Anta en ambitiös strategi för den inre marknaden



Bakgrund

För att säkra de fyra friheterna på den inre marknaden krävs en kontinuerlig översyn och uppdatering av EU:s lagstiftning. Den inre marknaden kommer aldrig att vara fullständig utan måste anpassas till den tekniska utvecklingen, de globala förhållandena och viktiga samhällsutmaningar. Den möjliga utvidgningen av den inre marknaden till Ukraina utgör en bra grund för antagandet av en ny strategi för den inre marknaden.

Det behövs en inventering av de resultat som uppnåtts under de senaste 30 åren och en genomgång av de kommande prognoserna för den europeiska ekonomin, med den inre marknaden som högsta prioritet. Detta framgår tydligt av Europeiska kommissionens arbetsprogram för 2023:³¹

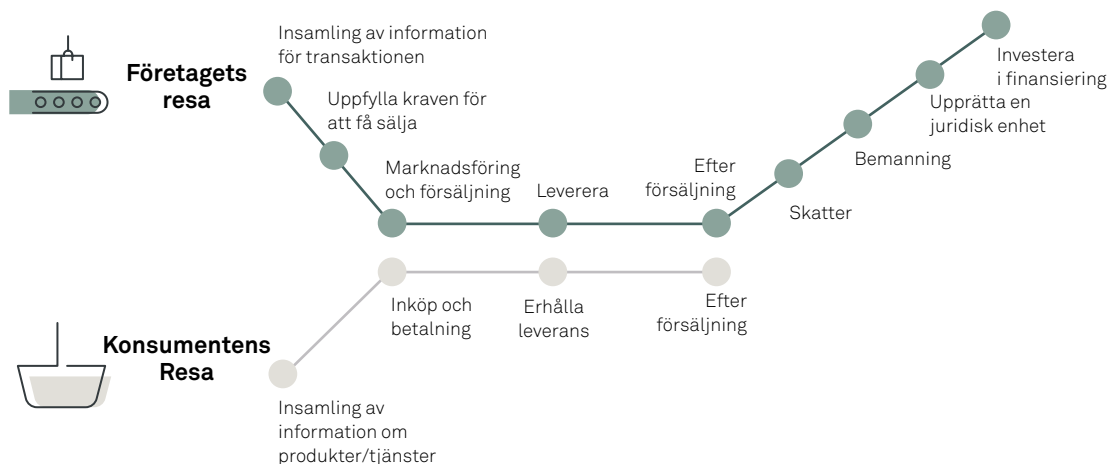
‘Och EU har gång på gång visat att det kommer att ta sig an uppgiften, oavsett om det gäller vaccin, ekonomisk återhämtning, sanktioner eller stöd till Ukraina. EU har i alla lägen visat sin handlingskraft, ambitionsnivå och snabbhet när det finns en gemensam målmedvetenhet och en gemensam strategi. Detta måste fortsätta att vara drivkraften i vårt arbete under det kommande året.’



Lösning

Vi uppmanar Europeiska kommissionen att vara ambitiös och visionär, när den utarbetar sitt arbetsprogram för den inre marknaden för 2023. Europeiska kommissionen bör anta en strategi för den inre marknaden, som tydligt prioriterar den inre marknaden i EU:s integrationsprojekt. Strategin för den inre marknaden bör ta ett helhetsgrepp över hela företags- och konsumentresan för att säkerställa att regleringar inte i onödan begränsar handeln på den inre marknaden. Strategin för den inre marknaden bör stödjas av ett starkt politiskt ledarskap. Den bör integrera regleringar som rör alla pelare av den inre marknaden och alla former av affärsverksamhet.

Ett exempel på detta är att kostnaderna ökar för den tillverkande industrin när handeln med varor och tjänster allt oftare integreras. Dessa kombinerade produkter blir dyrare på grund av att det finns så många kvarvarande hinder för handeln med tjänster. Detta missgynnar den tillverkande industrin i den globala konkurrensen. Ett annat exempel är programvara och digitala tjänster, som till stor del utgörs av upphovsrättsskyddat innehåll. I dag hindras den fria rörligheten av att upphovsrätten delvis regleras av EU-lagstiftning och delvis av nationell lagstiftning. Visst innehåll kan alltså vara skyddat i ett land, men inte i ett annat. Detta lapptäcke av direktiv, förordningar och nationella lagar driver upp transaktionskostnaderna och leder till olika rättigheter och avtal i olika medlemsstater.



Den inre marknaden existerar inte i ett vakuum. Samtidigt som strategin fokuserar på hur lätt det är att göra affärer på den inre marknaden bör den också utgöra en stark grund för att locka till sig utländska investeringar, förhandla fram fler handelsavtal, säkra talanger och påskynda den gröna omställningen globalt.

#2 Stärk Solvit genom att inrätta en ombudsman för den inre marknaden i varje EU-medlemsstat och ålägg Solvit att agera mer proaktivt i strukturella ärenden samt öka kunskapen om Solvit



Bakgrund

Solvit inrättades 2002 för att (kostnadsfritt) hjälpa medborgare och företag som har problem på grund av felaktig tillämpning av reglerna för den inre marknaden. Det finns Solvitcenter i alla EU:s medlemsstater samt på Island, i Liechtenstein och i Norge. Tillsammans bildar centren ett informellt nätverk för problemlösning under överinseende av den Europeiska kommissionens.

2020 hanterade Solvit cirka 2 600 ärenden med en lösningsgrad på 81 procent.³² Företagen stod dock bara för 135 Solvit-ärenden under 2020 (5 %), jämfört med de 2 500 ärenden som lämnades in av medborgare under 2020.³³ Dessa siffror står i skarp kontrast till undersökningar (t.ex. den undersökning som genomfördes som en del av denna studie) som alla pekar på att rättsliga hinder är ett av de största problemen för företagens verksamhet på den inre marknaden.

En undersökning som Svenskt Näringsliv nyligen genomförde bland 600 företag visar att 75 procent av de företag som är verksamma inom EU inte känner till det stöd som finns för att undanröja hinder för att verka på den inre marknaden.³⁴ På samma sätt rapporterade endast 22 procent av tillfrågade europeiska små och medelstora företag att de skulle lämna in klagomål till Solvit när de stöter på hinder som rör deras rättigheter på den inre marknaden, jämfört med 81 procent respektive 75 procent som i stället skulle kontakta sin advokat respektive sin nationella handelskammare.³⁵

Det låga antalet Solvit-ärenden tyder därför både på bristande medvetenhet och bristande förtroende för Solvit som en relevant partner för att hitta en lösning. Det räcker dock inte att öka medvetenheten om Solvit för att lösa problemet. Det finns ytterligare minst tre strukturella problem som påverkar Solvits funktionalitet och potential som också måste åtgärdas:

- **Säkerställa personal och kvalifikationer** | På grund av den asymmetriska fördelningen av kostnader (som drabbar utländska företag som möter högre inträdeshinder) och fördelar (som tillfaller lokala företag som är mer skyddade från konkurrens på sin hemmamarknad) kan nationella myndigheter sakna incitament att avsätta de resurser som krävs för att se till att EU-reglerna följs. Europeiska kommissionen har påpekat att det råder brist på kvalificerade handläggare och en alltför hög personalomsättning vid flera Solvitcenter. Detta påverkar arbetets kvalitet i hela nätverket.³⁶
- **Hantering av strukturella problem** | Solvit är en underutnyttjad, värdefull informationskälla vid mer strukturella problem, dvs. hinder för den fria rörligheten till följd av nationella regler (i motsats till administrativ praxis), för vilka Solvits icke-bindande lagstiftning sällan kan ge lösningar.
- **Identifiering av osäkerheter i lagstiftningen** | Solvit används främst för att rapportera fall av felaktig tillämpning av reglerna för den inre marknaden. Som bekräftas av den undersökning och de intervjuer som genomförts inom ramen för denna studie beror många rättsliga hinder på motstridiga och/eller överlappande bestämmelser



som leder till betydande rättslig osäkerhet (t.ex. den ojämna tillämpningen av ursprungslandsprincipen).³⁷

I dag finns det omkring 100 000 nationella, regionala och lokala myndigheter³⁸ som ansvarar för den dagliga tillämpningen av reglerna för den inre marknaden i medlemsstaterna. Endast en bråkdel av dem samarbetar med Solvitcentren.

För vissa mycket specifika områden, t.ex. finansiella tjänster, energi och telekom, har nationella tillsynsmyndigheter inrättats i medlemsstaterna för att se till att EU-reglerna följs. På alla andra områden är Europeiska kommissionen den enda institution som kan övervaka och effektivt se till att reglerna för den inre marknaden tillämpas korrekt i medlemsstaterna.³⁹



Lösning

Vi föreslår att en ombudsman för den inre marknaden inrättas i varje EU-medlemsstat (som chef för eller i samarbete med Solvit) för att se till att EU-reglerna tillämpas korrekt. Vi föreslår också att Solvit ska åta sig att agera mer proaktivt i strukturella fall och öka medvetenheten, till exempel genom strukturerade rundabordsamtal med nationella företagsföreningar. Slutligen bör Solvit vara en digital plattform för att rapportera motstridiga och överlappande bestämmelser och för att hantera osäkerheter i lagstiftningen.⁴⁰ Rekommendationen bygger på samma tre grundpelare som Kommerskollegium har lagt fram.⁴¹

För det första ska varje medlemsstat utse en ombudsman för den inre marknaden. Som ett nationellt, oberoende organ skulle dess roll vara att skydda företagens och medborgarnas EU-rättigheter på nationell nivå. Eftersom ombudsmannen är en del av medlemsstaternas förvaltning skulle han eller hon kunna kommunicera med och övervaka de nationella och lokala myndigheter som ansvarar för tillämpningen av EU-reglerna i landet.

För det andra måste ombudsmännen för den inre marknaden ha tillgång till effektiva rättsmedel, t.ex. rätten att väcka talan vid nationella domstolar. Att kunna använda sig av rättsliga förfaranden är centralt för en effektiv verkställighetspolitik på andra områden av EU-rätten, t.ex. konkurrenslagstiftning eller skydd av personuppgifter, och detta kommer att vara en viktig del av den föreslagna reformen.

För det tredje ska ett nätverk av ombudsmän för den inre marknaden inrättas under Europeiska kommissionens överinseende för att garantera en enhetlig tolkning av EU-reglerna i medlemsstaterna.⁴² Ett sådant nätverk skulle kunna möjliggöra utbyte av bästa praxis och kan också omfatta en mekanism för fördelning av ärenden gällande överträdelse som berör flera medlemsstater, vilket är fallet på andra områden.

Tillsammans kommer de tre pelarna att minska de administrativa kostnaderna för de europeiska företagen, eftersom regelefterlevnaden och den korrekta tillämpningen av EU-reglerna minskar fragmenteringen av lagstiftningen. Den föreslagna lösningen syftar också till att förhindra diskriminering av utländska företag genom lagstiftning eller nationella myndigheter och till att lösa tvister. Alla dessa utmaningar lyfts fram av svenska små och medelstora företag i fråga om den inre marknaden.



#3 Gör befintlig och ny EU-reglering föremål för ett dataflödestest



Bakgrund

Spänningen mellan dataskydd och dataflöde har präglat den digitala ekonomin från början. Dataflödet, dvs. företagets möjlighet att få tillgång till, använda och överföra data, är en förutsättning för digitaliseringen. Detta gäller till exempel utvecklingen av IoT, "internet of things" och artificiell intelligens, som bygger på behandling av stora mängder data.

Digital teknik och digitala lösningar möjliggör och påskyndar också den gröna omställningen i ekonomin och samhället.⁴³ Digitala lösningar är bland annat en viktig faktor för att skapa flexibilitet i efterfrågan när det gäller den väntade fördubblingen av elanvändningen i Europa fram till 2050. Att tillhandahålla realtidsdata för att stödja klimatvänliga transportval eller ett mer klimatmedvetet uppvärmningsbeteende i hemmen är också ett kostnadseffektivt sätt att minska koldioxidutsläppen. Åtgärder för att minska EU:s import av fossila bränslen är också beroende av digitala lösningar. Omkring 40 procent av insatserna för att nå den önskade nivån på EU:s efterfrågan på gas kommer att innefatta en viss grad av digitalisering.

Därför är det viktigt att undanröja omotiverade hinder för dataflöden på den inre marknaden, vilket Europeiska kommissionen har försökt åtgärda bland annat genom förordningen om fritt flöde av data.⁴⁴ Flera hinder kvarstår dock och har ofta sin grund i regler som syftar till att skydda den personliga integriteten (dataskydd).⁴⁵ Detta är ett legitimt skyddsintresse som regleras i EU:s stadga om grundläggande rättigheter och kan därför sägas ha ett konstitutionellt värde i EU.

Det innebär att andra intressen, såsom den fria rörligheten för uppgifter, är underordnade intresset av uppgiftsskydd. EU-regler som främjar dataflöde – både inom och utanför EU – kan alltså förklaras ogiltiga om de undergräver dataskyddet. Det finns alltså en gräns för hur mycket EU kan avreglera dataflödena på den inre marknaden och till tredjeländer.

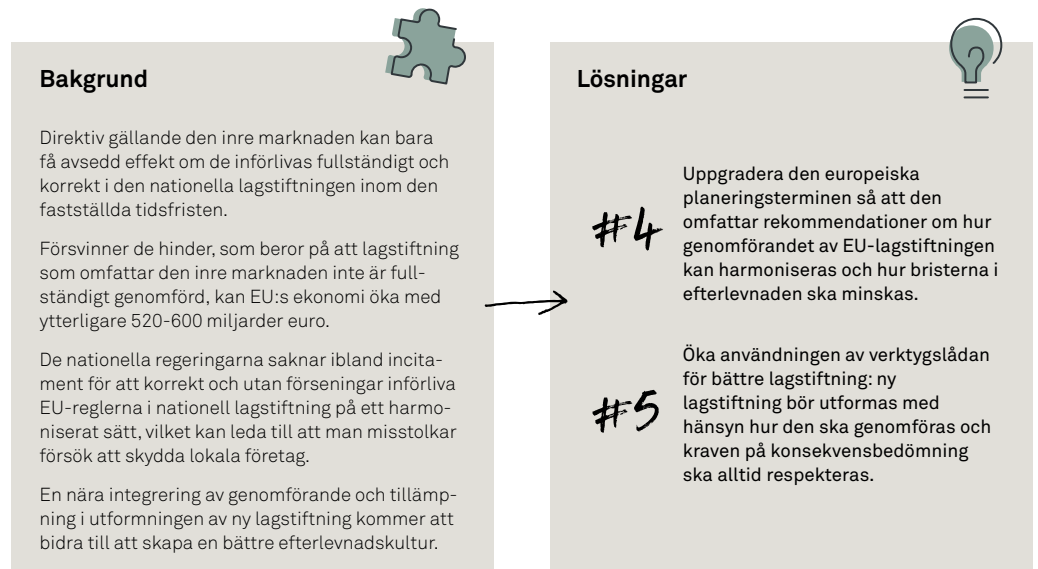


Lösning

Med tanke på det överordnade intresset av att skydda den personliga integriteten rekommenderar vi att Europeiska kommissionen lägger fram ett förslag för att främja dataflöden så långt det är möjligt. Förslaget är att införa ett "dataflödestest" för att undanröja omotiverade hinder. Utgångspunkten är att hinder som syftar till att skydda den personliga integriteten måste utformas så att de i minsta möjliga mån begränsar dataflödena.

Ett sådant test skulle tvinga lagstiftare och tillsynsmyndigheter (både på EU-nivå och nationell nivå) att systematiskt beakta det fria flödet av data när de tillämpar dataskyddsreglerna (t.ex. genom att utforma nya krav, anta riktlinjer eller fatta beslut i enskilda fall). Det skulle också ge företag möjlighet att rättsligt ifrågasätta beslut om dataskydd som uppfattas som oproportionerliga. Testet skulle således erkänna att principen om dataskydd är överordnad i EU, men begränsa risken för missbruk som skulle inverka negativt på dataflöden, innovation och den gröna omställningen. Att undanröja omotiverade hinder för dataflöden kommer att minska de administrativa kostnaderna för europeiska företag – det främsta hindret för att göra affärer på den inre marknaden enligt svenska små och medelstora företag.

4 Bygg en kultur baserad på förtroende och regelefterlevnad



#4 Uppgradera den europeiska planeringsterminen så att den omfattar rekommendationer om hur genomförandet av EU-lagstiftningen kan harmoniseras och hur bristerna i efterlevnaden ska minskas



Bakgrund

Lagstiftningen om den inre marknaden kan endast få avsedd effekt om den införlivas fullständigt och korrekt i medlemsstaternas nationella lagstiftning inom den tidsfrist som anges i direktiven. Hos många medlemmar av den inre marknaden är bristerna i införlivandet (skillnaden mellan antalet direktiv om den inre marknaden som antagits av EU och antalet direktiv som införlivats av en medlemsstat) och i överensstämmelsen (den procentuella

Det europeiska näringslivets perspektiv på införlivandet av EU-direktiv

“Electrolux ställs inför av ett antal olika nationella lagar och implementeringar av EU-direktiv vid gränsöverskridande försäljning på den inre marknaden. Ett exempel på detta är direktivet om förpackningar och förpackningsavfall, som medlemsstaterna har genomfört på olika sätt och ibland har de infört helt nya krav. I Frankrike krävs till exempel en så kallad Triman-märkning på förpackningen för att ange att produkten omfattas av särskilda anvisningar för avfallssortering.”

– Viktor Sundberg, VP Environmental and EU affairs på Electrolux

andelen EU-direktiv som införlivats felaktigt av en medlemsstat) mycket stora och samstämmiga.

Att undanröja befintliga hinder på grund av ofullständigt genomförande av EU-reglerna kan ge stora ekonomiska vinster i hela EU.⁴⁶ Europeiska kommissionen uppskattar att om sådana hinder avlägsnas skulle EU:s BNP öka med ytterligare 520–600 miljarder euro per år (183–269 miljarder euro för varor och 338 miljarder euro för tjänster).⁴⁷

Liknande effekter kan förväntas i Sverige. Om fördelarna för Sverige liknar fördelarna för den genomsnittliga EU-medlemsstaten kan BNP per capita öka med 0,6 procent per år. Varu- och tjänstesektorerna skulle öka svensk BNP med ytterligare 20–22 miljarder euro varje år (7–10 miljarder euro för varor och 12 miljarder euro för tjänster⁴⁸). Dessutom förväntas den ökade produktionen av varor och tjänster leda till ytterligare upp till 28 000 arbetstillfällen per år. Fördelarna skulle spridas till svenska hushåll, där hushållsinkomsten förväntas öka med 220 euro per år. Slutligen förväntas investeringarna öka med 650 miljoner euro per år⁴⁹ (se Figur 9).

Med tanke på Sveriges stora andel av handeln på den inre marknaden är det troligt att fördelarna för svenska företag av ett förenklat marknadstillträde blir stora. Sveriges bristande regelefterlevnad ligger mätt enligt resultatavlan för den inre marknaden dock över EU-genomsnittet, något som Sverige måste rätta till.⁵⁰

De nationella regeringarna kan (åtminstone på kort sikt) sakna incitament att korrekt och utan dröjsmål införliva EU-reglerna i nationell lagstiftning på ett harmoniserat sätt. Ibland kan detta resultera i så kallad "gold-plating". Europeiska kommissionen definierar "gold-plating" som "ett övermått av normer, riktlinjer och förfaranden som ackumuleras på nationell, regional och lokal nivå och som stör de politiska mål som sådan reglering förväntas uppnå".⁵¹ "Gold-plating" ökar kostnaderna för utländska företag och utgör ett hinder för inträde på nya marknader, vilket kan skydda inhemska företag samtidigt som utländska företag diskrimineras.



Lösning

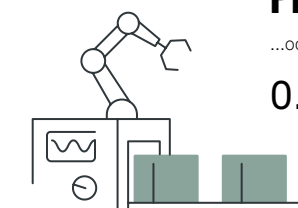
För att skapa incitament för medlemsstaterna att tillämpa EU-reglerna korrekt, och ta politiskt ansvar för att de tillämpas korrekt, föreslår vi att uppgraderingen av den europeiska planeringsterminen även ska inkludera rekommendationer om att minska regelefterlevnadsklyftan samt harmonisera genomförandet av EU:s lagstiftning. Den föreslagna lösningen bygger på två viktiga strukturer som redan finns för att stödja den inre marknadens funktion.

För det första övervakar resultatavlan för den inre marknaden medlemsstaternas resultat när det gäller genomförandet av de fyra friheterna och visar vilka resultat som uppnåtts, vilken feedback som erhållits och vilka slutsatser som dragits. Resultatavlan för den inre marknaden är därför en rik källa till information som kan ligga till grund för framtida åtgärder. Tyvärr uppdaterades resultatavlan för den inre marknaden inte för 2021, och vi vill uppmana Europeiska kommissionen att återgå till årliga uppdateringar.

Figur 9

Potentiella fördelar för Sverige om befintliga hinder på den inre marknaden undanröjs

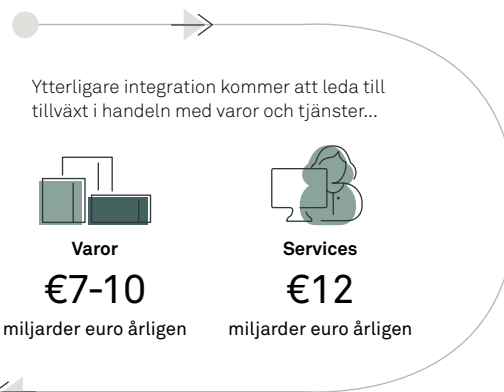
Påskyndas integrationen av den inre marknaden kan det förbättra...



PRODUKTIVITETEN

...och öka **BNP per capita** med

0.6% årligen



...och i sin tur öka **sysselsättningen**...

PERSONER

 **28 000**
jobb varje år

...samtidigt som hushållens **köpkraft** ökar...

 **€220**
per hushåll årligen

INVESTERING

...och slutligen att öka investeringarna.

 **€650**
miljoner per år

För det andra utgör den europeiska planeringsterminen en central ram för processer inom EU:s socioekonomiska styrning. De viktigaste målen för den europeiska planeringsterminen är att bidra till att säkerställa konvergens och stabilitet i EU, att bidra till sunda offentliga finanser, att främja ekonomisk tillväxt, att förhindra alltför stora makroekonomiska obalanser i EU och att genomföra Europa 2020-strategin.⁵²

Den bestående bristande regelefterlevnaden undergräver företagens och medborgarnas förtroende för en effektivt fungerande inre marknad. Det sänder också en tydlig signal till enskilda regeringar om att bristande regelefterlevnad får små konsekvenser. Vi föreslår därför att rekommendationerna om att minska bristerna i regelefterlevnaden och harmonisera genomförandet av EU:s lagstiftning ska ingå i den europeiska planeringsterminen. Fördelen är att den europeiska planeringsterminen styrs av en kombination av hård och mjuk lagstiftning, vilket beror på en blandning av övervakningsmekanismer och möjliga sanktioner, som kan användas för att uppmuntra regeringarna att minska bristerna i regelefterlevnaden.

Den föreslagna lösningen eliminerar flera av de rättsliga hinder som för närvarande gör det svårt för svenska små och medelstora företag att göra fler affärer på den inre marknaden.

#5 **Öka användningen av verktygslådan för bättre lagstiftning: ny lagstiftning bör utformas med hänsyn till hur den ska genomföras och kraven på konsekvensbedömning ska alltid respekteras**



Bakgrund

Genom sin politik för bättre lagstiftning har kommissionen åtagit sig att utforma, genomföra och stödja genomförandet av högkvalitativ lagstiftning och regleringar. Verktygslådan för bättre lagstiftning täcker hela EU:s programcykel – planering, utformning, antagande, genomförande, utvärdering och översyn.⁵³

Enligt kommissionens egna riktlinjer krävs en konsekvensanalys när 1) ett förslag sannolikt kommer att leda till betydande ekonomiska, miljömässiga eller sociala konsekvenser eller medför betydande utgifter och 2) kommissionen har ett val mellan flera åtgärdsalternativ ("handlingsutrymme"). Europaparlamentet, rådet och kommissionen har ett gemensamt ansvar för att skapa lagstiftning av hög kvalitet.⁵⁴

Lagstiftning av hög kvalitet krävs på områden där den har det största mervärdet för EU-medborgarna och där den stärker konkurrenskraften och hållbarheten i EU:s ekonomi. Högkvalitativ lagstiftning är också en förutsättning för att EU:s mål på olika områden ska kunna uppnås på ett så enkelt, effektivt och ändamålsenligt sätt som möjligt. En lagstiftning av hög kvalitet är dessutom ett sätt att undvika överreglering och onödiga administrativa bördor för medborgare, förvaltningar och företag, särskilt små och medelstora företag. Slutligen är en lagstiftning av hög kvalitet utformad så att den framför allt underlättar införlivandet och den praktiska tillämpningen.

På senare tid har vi sett hur kommissionen har drivit igenom åtgärdsförslag som sannolikt kommer att leda till betydande ekonomiska, miljömässiga eller sociala konsekvenser eller som medför betydande utgifter på grundval av bristfälliga konsekvensanalyser. Ett exempel är avsaknaden av en konsekvensanalys för den föreslagna förordningen som syftar till att förbjuda marknadsföring av varor som tillverkats med tvångsarbete. De föreslagna riktlinjerna har kritiserats för att de saknar verklighetsförankring och är olämpliga för små och medelstora företag, som varken har kapacitet eller en marknadsställning som gör det möjligt att tillämpa dem.⁵⁵ Andra exempel på bristfälliga konsekvensanalyser är krisinstrumentet för den inre marknaden (SMEI) och datalagen.⁵⁶

Att avvika från kravet på konsekvensanalyser eller hoppa över konsekvensanalysen i påföljande revideringar riskerar att leda till en ineffektiv lagstiftning med lågt mervärde som skapar överreglering, onödiga regleringsbördor för europeiska företag och oavsiktliga negativa effekter. Det verkar också som om olika intressenter har olika möjligheter att få insyn i processen och uttrycka sina åsikter, beroende på i vilken sektor de är verksamma.⁵⁷



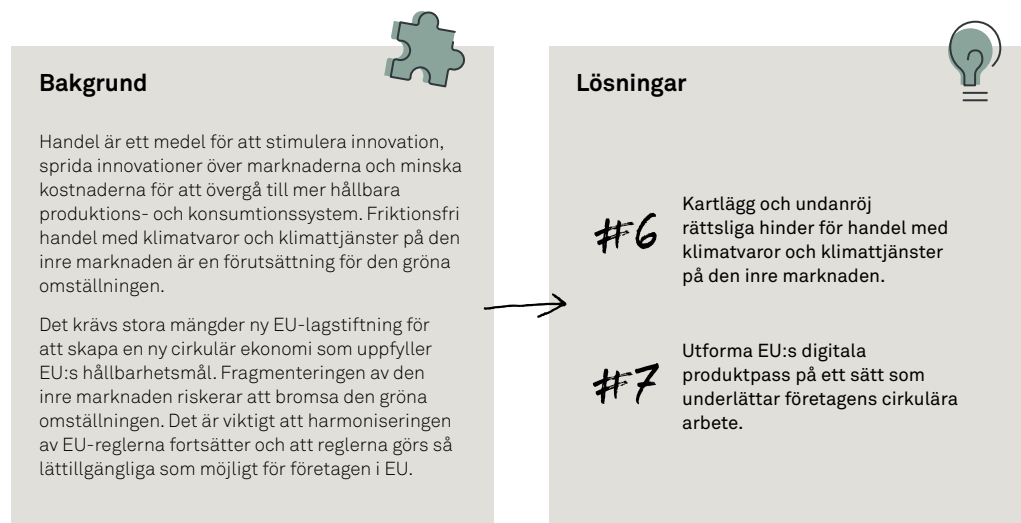
Lösning

Bristerna i regelefterlevnad och de stora administrativa kostnaderna för företag med gränsöverskridande verksamhet på den inre marknaden tyder på att mer kan göras för att utforma EU-lagstiftningen på ett sätt som underlättar ett effektivt införlivande och en praktisk tillämpning av den. Ökade krav på att integrera genomförandeaspekter i utformningen av nya bestämmelser kommer att bidra till att skapa en bättre regelefterlevnadskultur bland medlemmarna på den inre marknaden. Det kommer också att stärka tillväxtpotentialen hos europeiska företag, särskilt små och medelstora företag.

Vi rekommenderar att Europeiska kommissionen stärker användningen av verktygslådan för bättre lagstiftning genom att upprätthålla kravet på konsekvensanalys och lägger större vikt vid att integrera genomförandeaspekter i utformningen av ny lagstiftning. Den föreslagna lösningen kommer att bidra till att minska flera av de befintliga rättsliga hinder som lyfts fram av svenska små och medelstora företag. En högkvalitativ utformning av framtida regleringar kommer också att minska risken för att nya administrativa hinder och oavsiktliga negativa effekter ska uppstå i framtiden.



5 Skapa en grön och cirkulär inre marknad



#6 Kartlägg och undanröj rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden



Bakgrund

Omställningen till ett nytt, koldioxidfritt produktions- och konsumtionssystem kräver tillgång till och användning av klimatrelaterad teknologi och tjänster. Handel är ett medel för att stimulera innovation, sprida innovationer över marknaderna och minska kostnaderna för att anta nya klimatlösningar.

World Economic Forum, WEF, har nyligen sammanställt en lista över de 25 viktigaste klimatvarorna som kan möjliggöra utsläppsminskningar.⁵⁸ Dessa klimatvaror omfattar energiförsörjning, transport, utrustning för avskiljning och lagring av koldioxid (CCS) och varor för bevarande genom frysning/kylning. Föreslagna klimattekniker omfattar vind- och solkraft, värmepumpar, alternativa kylmedel, isolering, effektiva motorer, LED-belysning, smarta termostater, elbilar och biogasugnar.

Rättsliga hinder har en betydande negativ inverkan på den globala handeln med klimatvaror (upp till tio gånger mer än tullar⁵⁹), och de tre största hindren är tekniska handelshinder (främst standarder, tekniska föreskrifter och märkningskrav samt förfaranden för bedömning av överensstämmelse, produktprovning och certifiering), krav på lokalt innehåll och utmaningar i samband med offentlig upphandling.

World Economic Forum, WEF, påpekar dessutom att handeln med klimatvaror i stor utsträckning är beroende av förmågan att tillhandahålla klimatrelaterade tjänster. I rapporten presenteras en förteckning över klimattjänster, inklusive ”traditionella” miljö tjänster (t.ex. avloppsvatten, avfallshantering och renhållning) och ”icke-traditionella” tjänster som möjliggör eller är oundgängliga för handeln med klimatvaror.

De ”icke-traditionella” miljö tjänsterna är vanligast inom följande tre kategorier:

- Övriga professionella tekniska tjänster och företagstjänster
- Byggnadstjänster
- Telekommunikation, radio- och tv-sändningar och informationstjänster (även kallade digitala tjänster)

Forskning visar att det finns en mängd hinder som begränsar den globala handeln med dessa klimattjänster, bland annat hinder för att etablera sig i ett land, visumfrågor, diskriminerande skattesystem och begränsningar av dataöverföring.⁶⁰ Att begränsa handeln med klimatrelaterade tjänster kan leda till att man går miste om möjligheter till försäljning och användning av klimatvaror. Se Figur 10 för en illustration av framgångsrik användning av klimatvaror utan hinder för de olika leveranssätten av klimattjänster.



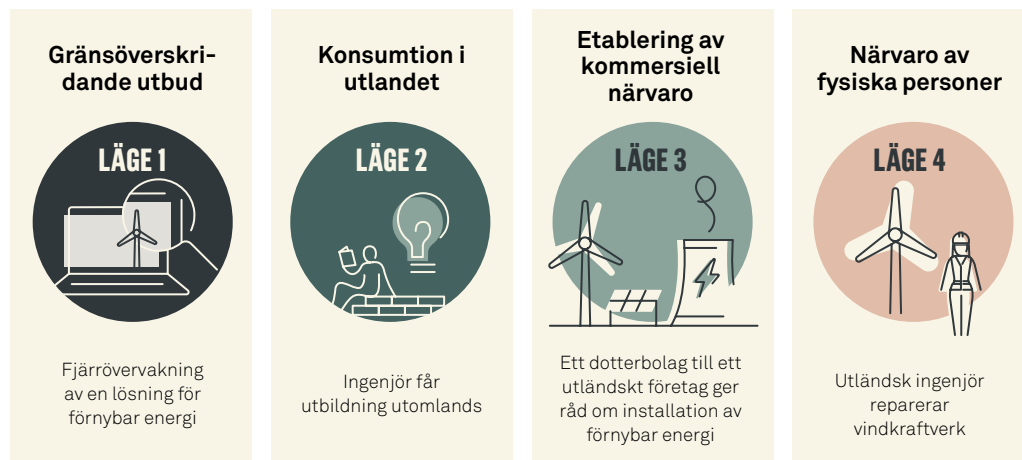
Lösning

Hantera och undanröja rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden kan påskynda avkarboniseringen i Europa. Det kan ske genom att man strukturerar marknadssignaler, stimulerar innovation och sänker kostnaderna för att anta ny teknik. En fullt integrerad inre marknad för klimatvaror och klimattjänster kommer också att stärka EU-producenternas internationella konkurrenskraft.

Vi rekommenderar att Europeiska kommissionen tar initiativ till en kartläggning av befintliga rättsliga hinder för handel med klimatvaror och klimattjänster på den inre marknaden. På grundval av kartläggningen bör Europeiska kommissionen utarbeta en färdplan för att undanröja kritiska hinder och noggrant övervaka genomförandet både på EU-nivå och nationell nivå. Dessutom bör Europeiska kommissionen använda sig av erfarenheterna från minskningen av handelshinder för klimattjänster till andra typer av tjänster för att närma sig en fullt integrerad inre marknad för tjänster.

Figur 10

Tjänstehandeln stöder införandet av klimatvaror



Källa: Implement Economics baserat på World Economic Forum (2022), Accelerating Decarbonization through Trade in Climate Goods and Services, Insights Report September 2022.

#7 Utforma EU:s digitala produktpass på ett sätt som underlättar företagens cirkulära arbete



Bakgrund

Det digitala produktpasset (DPP) är ett viktigt förslag i förordningen om ekodesign för hållbara produkter (ESPR), som syftar till att samla in information om en produkt i hela värdekedjan för att ge en heltäckande förståelse av material och produkter samt deras miljöpåverkan. Syftet med DPP är att främja hållbar produktion och cirkulära affärsmodeller, samtidigt som konsumenterna får större insyn i produkternas värdekedjor. Som en digitaliserad lösning syftar den till att säkerställa en mer effektiv överföring av information mellan aktörer och till konsumenter än vad fysiska alternativ medger.^{61,62}

De många möjligheterna innebär också utmaningar, bland annat tekniska och juridiska frågor som rör datahantering och datadelning, immateriella rättigheter samt styrning och marknadsövervakning.⁶³ Det krävs omfattande planering och testning för att se till att dessa utmaningar inte hindrar förverkligandet av DPP:s mål för cirkulär ekonomi och skapar fler hinder för företagen på den inre marknaden.

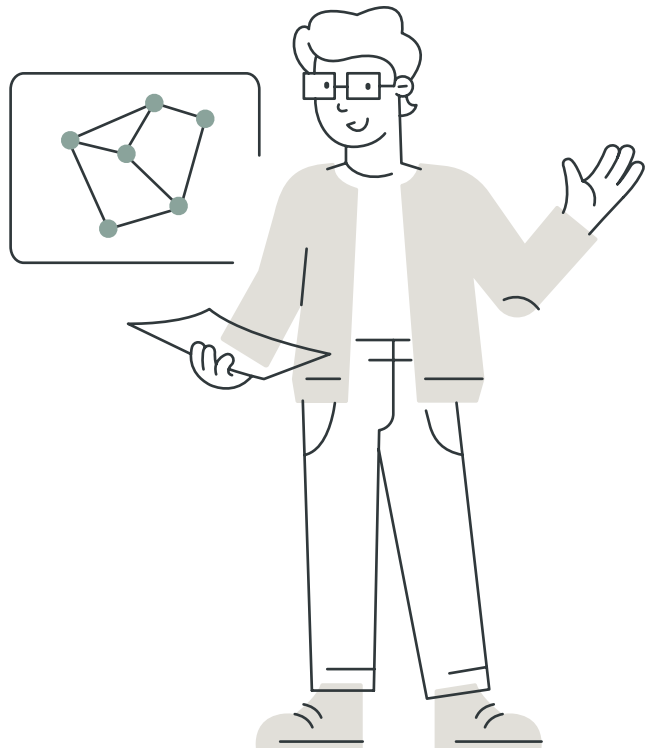


Lösning

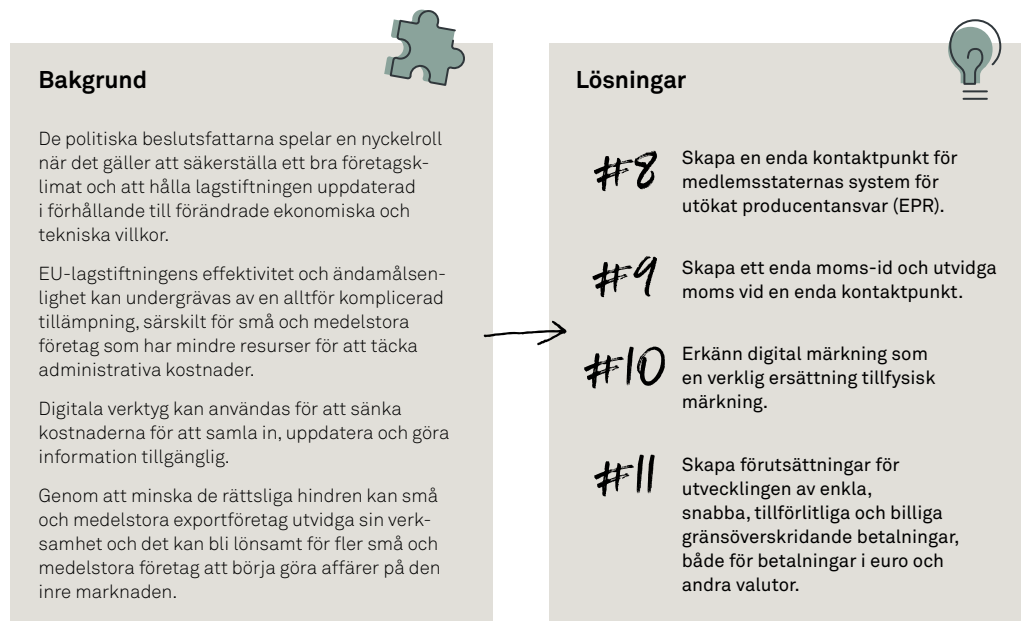
En väl utformad produktutvecklingsplan kan göra viktig produktspecifik information lättillgänglig för aktörerna i värdekedjan. Det kan också vara ett kraftfullt verktyg för företagen i deras strävan att minska koldioxidutsläppen i ekonomin. Om det inte utformas med omsorg och med hänsyn till intressenternas synpunkter, särskilt små och medelstora företag, finns det dock en risk att DPP kommer att medföra höga administrativa bördor och kostnader för företagen. Det skulle i sin tur begränsa dess potential och skapa bristande sammanhållning på den inre marknaden.

Därför rekommenderar vi **att DPP utformas med följande egenskaper:**

- Endast relevanta uppgifter ska krävas, med förståelse för komplexiteten och tidsåtgången för att samla in detaljerad information längs hela värdekedjan.
- De uppgifter som krävs måste anpassas till befintliga databaser och system för att inte skapa silos eller dubbelarbete.
- Immateriella rättigheter ska skyddas – vilket återigen kräver ett noggrant övervägande av de uppgifter som är absolut relevanta för att uppnå målen (endast uppgifter som är nödvändiga att känna till och inte uppgifter som är trevliga att känna till).



6 Skapa tillväxt med digitala verktyg och lösningar



#8 Skapa en enda kontaktpunkt ("one-stop-shop") för medlemsstaternas system för utökad producentansvar (EPR)



Bakgrund

Utökad producentansvar (EPR) är ett miljöpolitiskt verktyg inom EU som ger producenterna ansvar för insamling, sortering och behandling av produkter efter konsumtion. Systemen för miljövänlig återvinning varierar kraftigt inom EU, både mellan medlemsstaterna och mellan olika produktkategorier. Det innebär att EPR-systemens effektivitet och ändamålsenlighet undergrävs av att de är mycket komplexa och inte harmoniserade. De kräver ibland separat registrering av producenternas försäljning i varje medlemsstat.⁶⁴

De olika kraven på EPR medför höga administrativa och ekonomiska bördor för företagen och kan komma att hindra deras möjligheter att bedriva handel på den inre marknaden. Det gäller särskilt små och medelstora företag, som ofta säljer för alltför små volymer för att motivera de oproportionerligt höga kostnaderna för regelfafterlevnad.

Dessutom gör den nuvarande fragmenterade utformningen av EPR-system att det är mottagligt för s.k. free riding. Det innebär att producenterna undviker sina EPR-skyldigheter där de säljer sina produkter genom att inte ha någon fysisk eller juridisk enhet på den platsen.⁶⁵ Det leder till konkurrensnackdelar för de producenter som följer lagen, vilket de måste kompensera med ökat arbete och ökade kostnader.



Lösning

Harmoniserade EPR-system kan bidra till att stärka den cirkulära ekonomin på den inre marknaden och samtidigt sänka onödiga kostnader för företag som vill agera på ett miljömässigt ansvarsfullt sätt.

Vi rekommenderar att det **inrättas ett harmoniserat tillvägagångssätt för EPR**; en digital EPR-lösning med en enda kontaktpunkt som skulle underlätta en enda EPR-registrering och -rapportering i alla medlemsstater. Under Europeiska kommissionens överinseende skulle denna enda kontaktpunkt också fungera som en centraliserad och uppdaterad informationsportal om EPR-kraven i alla medlemsstater på produktnivå. Helst bör betydande arbete läggas ned på att förbättra och påskynda standardiseringen av EPR-systemen i medlemsstaterna och, så långt det är möjligt, i alla produktkategorier, före och efter lanseringen av den enda EPR-kontaktpunkten.

En sådan lösning skulle göra det enklare och mindre kostsamt för producenterna att följa EPR-bestämmelserna för alla produkter som säljs i en viss medlemsstat. Det skulle samtidigt minska de rättsliga hindren för handel på den inre marknaden (och därmed öka handeln) och stärka den cirkulära ekonomin.

Att tillåta förenklade metoder för regelefterlevnad genom en modell för förenklad regelefterlevnad ("Simplified Compliance Model", SCM) inom ramen för en lösning med en enda kontaktpunkt skulle slutligen stödja, underlätta och möjliggöra för tredjepartssäljare som använder online-marknadsplatsen för att uppfylla sina ERP-skyldigheter när det gäller rapportering och betalning. Mer specifikt skulle SCM göra det möjligt för online-marknadsplatser att rapportera kvantiteter som släpps ut på marknaden och betala tillhörande EPR-avgifter för tredjepartsförsäljarnas räkning.

#9 Skapa ett enda moms-id och utvidga en enda kontaktpunkt ("one-stop-shop") för moms



Bakgrund

Ett litet eller medelstort företag behöver idag skicka in i genomsnitt 13 dokument för att slutföra en momsregistreringsprocess, vänta 100 dagar för att få ett momsnummer, betala cirka 8 000 euro per land och år i kostnader för regelefterlevnad och lämna in upp till 60 momsregistreringar per land och år.⁶⁶

Europeiska kommissionen har nyligen beställt en studie om mervärdesskatt⁶⁷, som omfattar tre olika, men sammanhängande, områden inom mervärdesskattepolitiken:



Små och medelstora företags perspektiv på EU:s momsregler

“Bristen på enhetliga momsregler och momsdeklarationer gör det svårt och dyrt för ett litet eller medelstort företag som N!CK’S att bedriva gränsöverskridande handel på den inre marknaden. Det finns till exempel fall där våra produkter lagras i ett nytt, tillfälligt lager i endast en månad, och vi måste ändå deklarerar moms i det land där lagret är beläget. Det kräver i sig betydande juridiska och administrativa resurser, särskilt med tanke på den mycket korta lagringstiden. Det finns också ofta många språkbarriärer i samband med att man ansöker om moms.”

– Pierre Magnusson, Head of E-commerce at N!CK’S

- Digitala rapporteringskrav (DRR)
- Mervärdesskattebehandling i plattformsekonomin
- En enda momsregistrering och en enda kontaktpunkt för import (IOSS, “Import-one-stop-shop”)

Syftet med studien var i) att bedöma den aktuella situationen på de tre områden som anges ovan och ii) att bedöma effekterna av flera möjliga åtgärdsförslag på dessa områden. Rapporten är tänkt att användas som underlag för Europeiska kommissionens förberedelser av en konsekvensanalys för att bekräfta eventuella lagstiftningsinitiativ eller andra initiativ. Europeiska kommissionens förslag kommer att offentliggöras under fjärde kvartalet 2022.



Lösning

Vi uppmanar den svenska regeringen att införa ett enda momsregistreringsnummer i EU och utvidga det befintliga konceptet med en enda kontaktpunkt för moms till att omfatta alla varutransaktioner (inklusive EU-omfattande lagerplacering och vidareförsäljning). En sådan förenkling kommer att göra det möjligt för små och medelstora företag att uppfylla sina skyldigheter i fråga om mervärdesskatt med hjälp av ett enda registreringsnummer, vilket minskar kostnaderna och komplexiteten och bidrar till att driva på tillväxten. Mindre betungande moms förfaranden är ett av de åtgärdsförslag som svenska små och medelstora företag anser vara mest gynnsamt för att göra mer affärer på den inre marknaden. Vi uppmanar därför Europeiska kommissionen att stödja de små och medelstora företagens perspektiv i sitt förslag som ska läggas fram under det fjärde kvartalet 2022.

Förutom att minska de administrativa bördorna för små och medelstora företag och öka deras tillgång till EU:s inre marknad kommer skattemyndigheterna också att gynnas av ett gemensamt momsregistreringsnummer, eftersom minskad komplexitet ökar regelefterlevnaden.⁶⁸ Utgår man från de nationella regeringarnas offentliga finanser kommer förenklingarna sannolikt att leda till ökad handel, vilket i sin tur leder till ytterligare momsintäkter och en mer konkurrenskraftig marknad i EU. Slutligen kommer kunderna att gynnas av ett större urval, mer konkurrenskraftiga priser och en bättre shoppingupplevelse när de köper varor online.



#10 Erkänn digital märkning som en verklig ersättning av fysisk märkning



Bakgrund

För att kunna sälja sina produkter på EU-marknaden måste tillverkarna ange en rad olika uppgifter om regelefterlevnad och överensstämmelse på sina produkter – både på EU- och medlemsstatsnivå. På EU-nivå omfattar detta krav som till exempel teknisk produktdokumentation, CE-märkning, EU-deklaration om överensstämmelse (“Declaration of Conformity”) och spårbarhetskrav (registrerat varumärke eller handelsnamn och adress), energimärkning och WEEE-märkning.⁶⁹ Kraven varierar beroende på vilka produkter det rör sig om. För ämnen och blandningar, gödningsmedel och tvättmedel måste tillverkarna till exempel rapportera specifik kemisk produktinformation.⁷⁰

På medlemsstatsnivå måste producenterna presentera information på de officiella språken i den medlemsstat där produkten saluförs, och i vissa fall måste de dessutom uppfylla olika nationella produktspecifika märkningskrav.⁷¹

Dessa varierande märkningskrav leder till höga resurs- och administrativa kostnader för producenterna, särskilt för små och medelstora företag som säljer mindre kvantiteter. Dessutom förlitar sig EU fortfarande uteslutande på fysisk märkning på produkter och/eller produktförpackningar, medan digital kommunikation på produktetiketter endast tillhandahålls på frivillig basis.

Fysiska produktetiketter är ofta överbelastade med information som är skriven med små bokstäver, vilket gör dem svåra att läsa och förstå. Dessutom är viktig produktinformation som anges på en produkts fysiska etiketter till stor del begränsad till det innehåll och språk som fanns tillgängligt vid tillverkningstillfället, vilket innebär att denna information riskerar att gå förlorad eller bli oläslig under produktens livscykel. Konsumenterna förväntar sig allt större öppenhet i fråga om de produkter de konsumerar och då blir fysisk märkning ett odynamiskt och begränsande sätt att hålla viktig information aktuell och relevant.



Lösning

Digital märkning kan svara upp mot den ökade efterfrågan på insyn i de produkter som producenterna köper. Den kan förmedla mer information till konsumenterna än vad som är möjligt på fysiska etiketter. I EU:s bestämmelser om medicin-tekniska produkter finns det till exempel redan standarder som föreskriver hur en produkt ska märkas så att användaren förstår att instruktionerna och mer information kan hittas online.

Digitala etiketter har också den fördelen att de lätt kan uppdateras, hämtas och tillhandahållas på alla officiella språk för en viss produkt – till en mycket lägre kostnad och med större bekvämlighet för producenterna än fysiska etiketter.⁷² Eftersom produktinformation snabbt kan bli irrelevant, i takt med att tekniken utvecklas och lagstiftningen förändras, erbjuder digital märkning ett mer flexibelt, effektivt och skalbart alternativ för att hantera denna utmaning. Digital märkning kan som ett alternativ till fysisk märkning underlätta handeln över gränserna på den inre marknaden.

Förslagen om digital märkning har fått positiva reaktioner från konsumenter, företag och myndigheter. Dessutom har stora delar av övriga världen (mer än 56 % av världsekonomin), inklusive ledande ekonomier som USA, Kina och Japan, redan infört digital märkning, och EU är den sista stora ekonomiska makten som inte tillåter elektronisk visning av produkternas överensstämmelse.⁷³

Vi rekommenderar därför att Europeiska kommissionen anpassar EU:s märkningskrav till den digitala tidsåldern genom att ge tillverkarna möjlighet att välja om de vill marknadsföra sina produkter digitalt eller fysiskt – dvs. erkänna digitala etiketter som en verklig ersättning av fysiska etiketter i alla produktgrupper och medlemsstater. Detta bör bygga på den dynamik och på lärdomar som redan finns från förslagen om digital märkning i kemikalieförordningarna.⁷⁴

#11 Skapa förutsättningar för utvecklingen av enkla, snabba, tillförlitliga och billiga gränsöverskridande betalningar, både för betalningar i euro och andra valutor



Bakgrund

Som undersökningen tydligt visar anser svenska små och medelstora företag att det är avgörande för den inre marknadens funktion att metoderna för gränsöverskridande betalningar är både kostnadsmässigt överkomliga och enkla för företag och konsumenter. I dag är de alternativ som finns för gränsöverskridande betalningar i EU oftast begränsade till betalningar med Visa och Mastercard, medan inhemska överföringar har ett bredare utbud av betalningsalternativ, inklusive banköverföringar och omedelbara mobilbetalningar (t.ex. Swish i Sverige). Högre avgifter för gränsöverskridande betalningar än för inhemska betalningar gör det svårare för utländska företag att konkurrera med priset, vilket kan hindra dem från att sälja produkter och tjänster utomlands och begränsa konsumenternas tillgång till varor och tjänster.

Direktivet om betaltjänster (PSD2) utgör den rättsliga grunden för elektroniska betalningar inom EU och innehåller bestämmelser om säkerhet, skydd av konsumenternas finansiella uppgifter, autentisering, bedrägeribekämpning, användarrättigheter och betaltjänstleverantörernas skyldigheter.

I maj 2022 inledde Europeiska kommissionen både offentliga och riktade samråd för att se över PSD2.⁷⁵ Fler än 4 000 intressenter svarade och framhöll hur viktigt det är att skapa bättre förutsättningar för att utveckla ett billigt system för gränsöverskridande betalningar på den inre marknaden. Europeiska bankmyndigheten (EBA) har lagt fram fler än 200 förslag till ändringar av PSD2 som syftar till följande:⁷⁶

- Förbättra konkurrensen
- Underlätta innovation
- Skydda konsumenternas medel och uppgifter
- Främja utvecklingen av användarvänliga tjänster
- Förhindra att människor utestängs från tillgång till betaltjänster
- Säkerställa en harmoniserad och konsekvent tillämpning av de rättsliga kraven i hela EU.

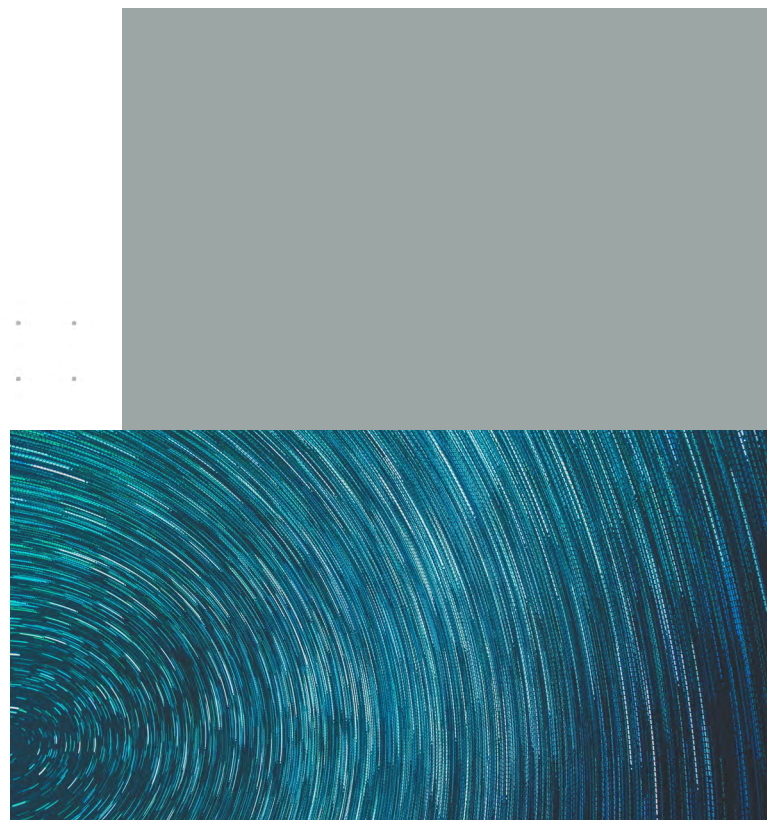
Ur små och medelstora företags perspektiv är inkonsekvenser i genomförandet och tolkningen av PSD2-kraven i EU:s medlemsstater särskilt betungande.



Lösning

Vi uppmanar Europeiska kommissionen att utforma en möjliggörande, öppen och konkurrenskraftig lagstiftningsram som underlättar billiga, enkla, säkra och tillförlitliga gränsöverskridande betalningar. Tillsynsmyndigheterna bör inte avstå ifrån smidiga gränsöverskridande lösningar. I stället bör lämpliga incitament främja ett konkurrenskraftigt ekosystem som ger konsumenterna möjlighet att fatta välgrundade beslut, samtidigt som handlarnas kostnader för betalningar minskar.

Ett mer konkurrenskraftigt ramverk för gränsöverskridande betalningar skulle ge EU-medborgarna tillgång till ett brett utbud av leverantörer som alla verkar i en öppen och konkurrensutsatt miljö, inklusive traditionella finansiella leverantörer, såsom banker, fintech-leverantörer och plattformoperatörer. EU bör också leda utvecklingen av regelverket för omedelbara betalningar och digitala centralbanksvalutor för att ytterligare modernisera gränsöverskridande finansiella tjänster, sätta höga internationella standarder och säkra EU:s konkurrenskraft.



Bilaga 1 Beskrivning av undersökningen av små och medelstora företag

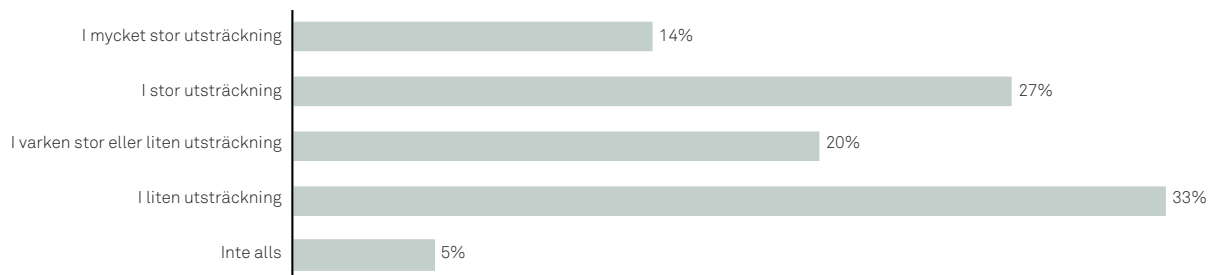
Som grund för denna studie genomförde vi en undersökning tillsammans med Företagarna bland medlemmarna av denna förening. Syftet med undersökningen var att kartlägga de viktigaste hindren och möjliga lösningar för att göra affärer på den inre marknaden. Undersökningen var öppen mellan den 27 september och den 4 oktober 2022. Målgruppen för undersökningen var små och medelstora företag som antingen exporterar till den inre marknaden eller små och medelstora företag som skulle vilja exportera till den inre marknaden, men som inte gör det idag. Enkäten innehöll totalt 14 frågor (tolv i flervalsformat och två öppna frågor).

Totalt deltog 987 små och medelstora företag i undersökningen, varav 76 procent (228) var små och medelstora exportföretag och 72 var små och medelstora företag som för närvarande inte exporterar, men som skulle vilja göra det. De flesta av respondenterna bedriver verksamhet inom "tillverkning eller tung industri" (28 %) och "detaljhandel eller grossistverksamhet" (16 %). Respondenterna representerade en bra mix av små och medelstora företag av olika storlek.

Ett urval av svaren har använts för att analysera, prioritera och utforma de rekommendationer som presenteras i rapportens huvudkapitel. En mer fullständig översikt över enkätsvaren finns i denna bilaga.

Figur 11

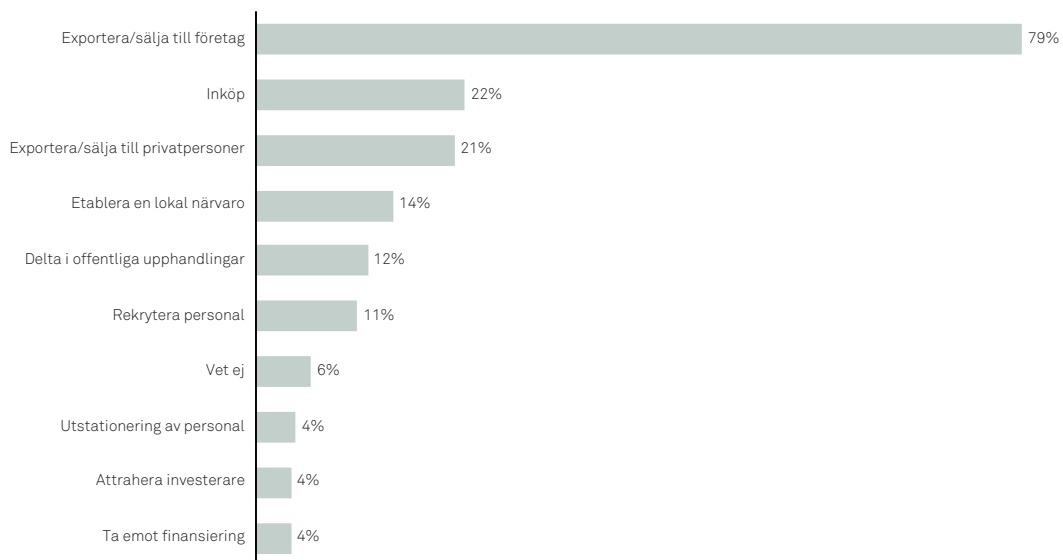
Små och medelstora exportföretags fördelar av att göra affärer på den inre marknaden



Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning drar ditt företag nytta av den inre marknaden?", n=204.

Figur 12

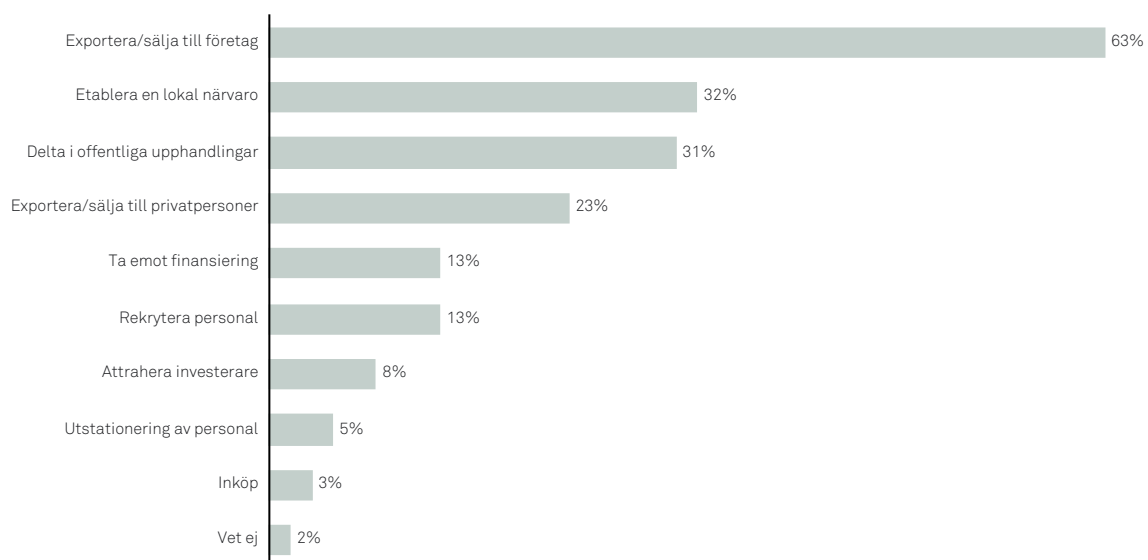
Potential att utveckla verksamheten på den inre marknaden, små och medelstora exportföretag



Anm. Fråga från undersökningen: "Var ser du de största möjligheterna att öka din verksamhet på den inre marknaden?", n=189.

Figur 13

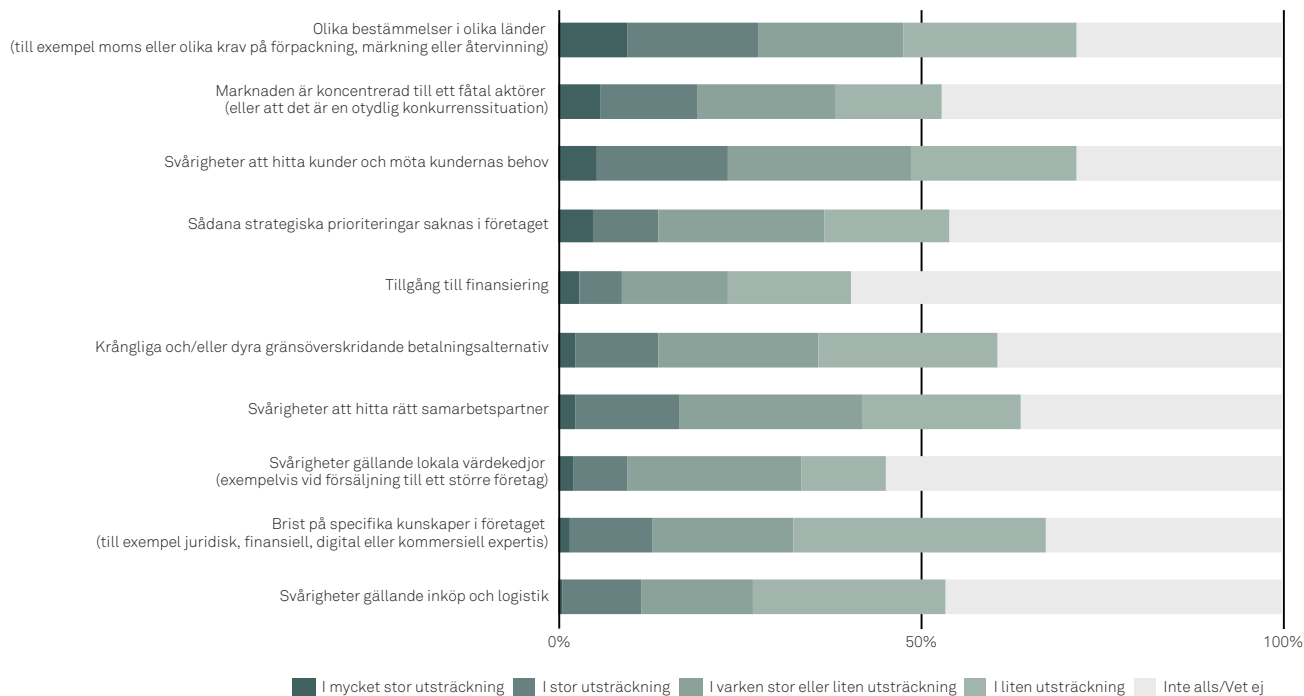
Potential att utveckla verksamheten på den inre marknaden, övriga små och medelstora företagstora företag



Anm. Fråga från undersökningen: "Var ser du de största möjligheterna att öka din verksamhet på den inre marknaden?", n=62.

Figur 14

Kritiska hinder för att göra affärer på den inre marknaden, små och medelstora exportföretag/stora exportföretag

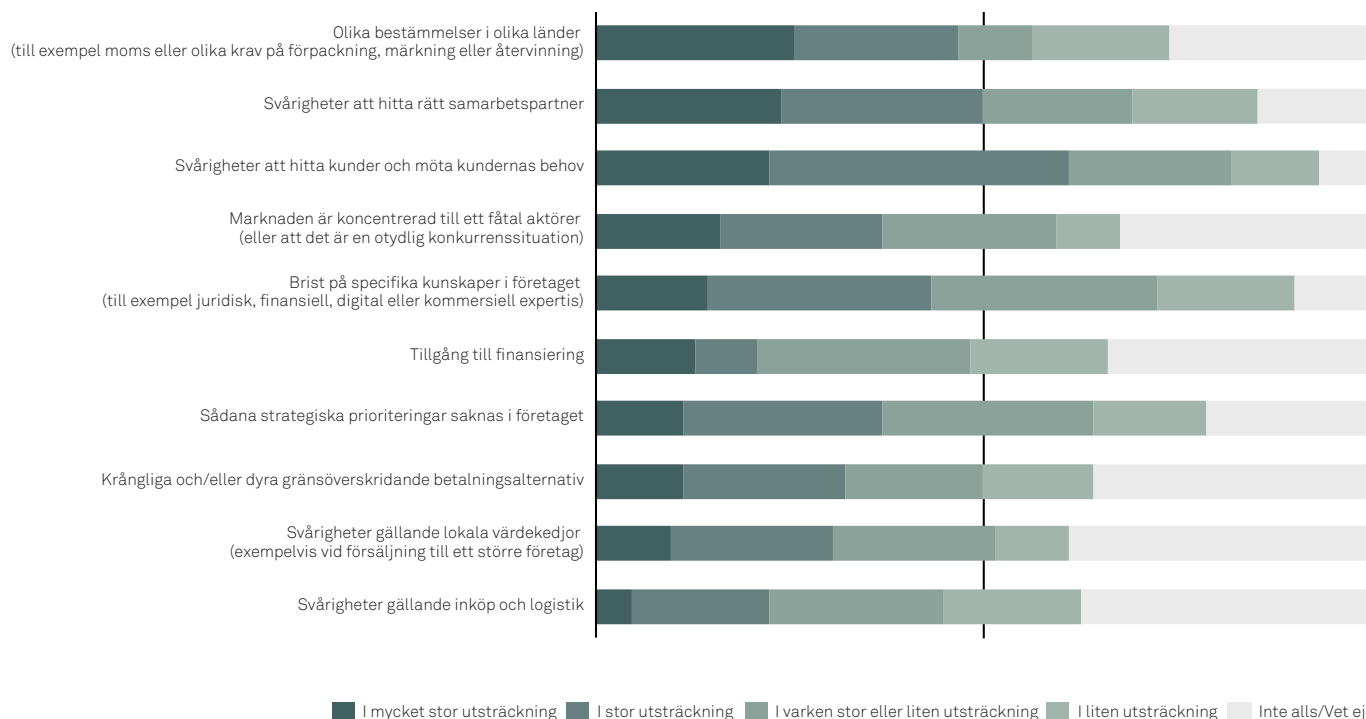


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "Vad anser du vara de mest kritiska hindren för att göra affärer på den inre marknaden?", n=210.

Figur 15

Kritiska hinder för att göra affärer på den inre marknaden, övriga små och medelstora företag

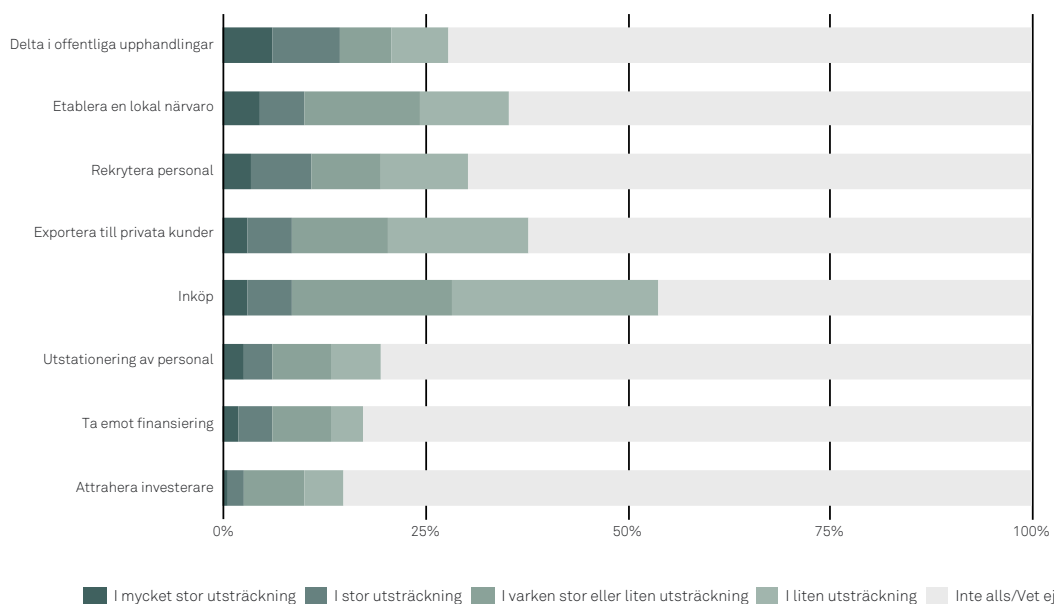


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "Vad anser du vara de mest kritiska hindren för att göra affärer på den inre marknaden?", n=62.

Figur 16

Rättsliga hinder, små och medelstora exportföretag

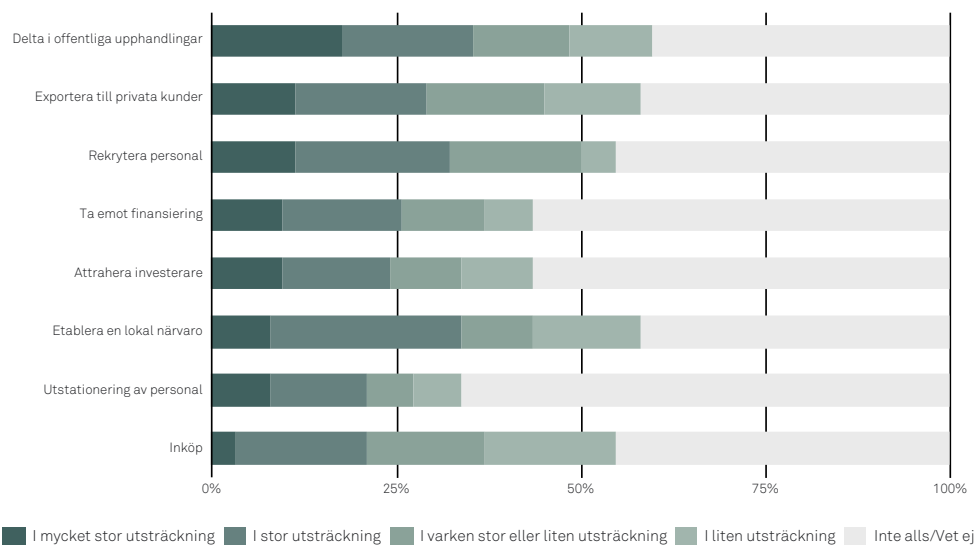


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning stoppar rättsliga hinder ditt företag från att göra fler affärer på den inre marknaden?"; n=201.

Figur 17

Rättsliga hinder, övriga små och medelstora företag

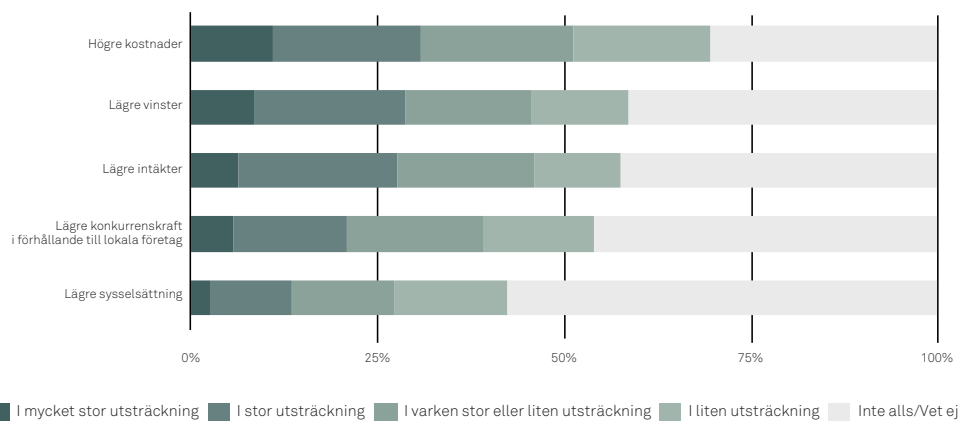


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning stoppar rättsliga hinder ditt företag från att göra affärer på den inre marknaden?", n=62.

Figur 18

Konsekvenser av rättsliga hinder, små och medelstora exportföretag

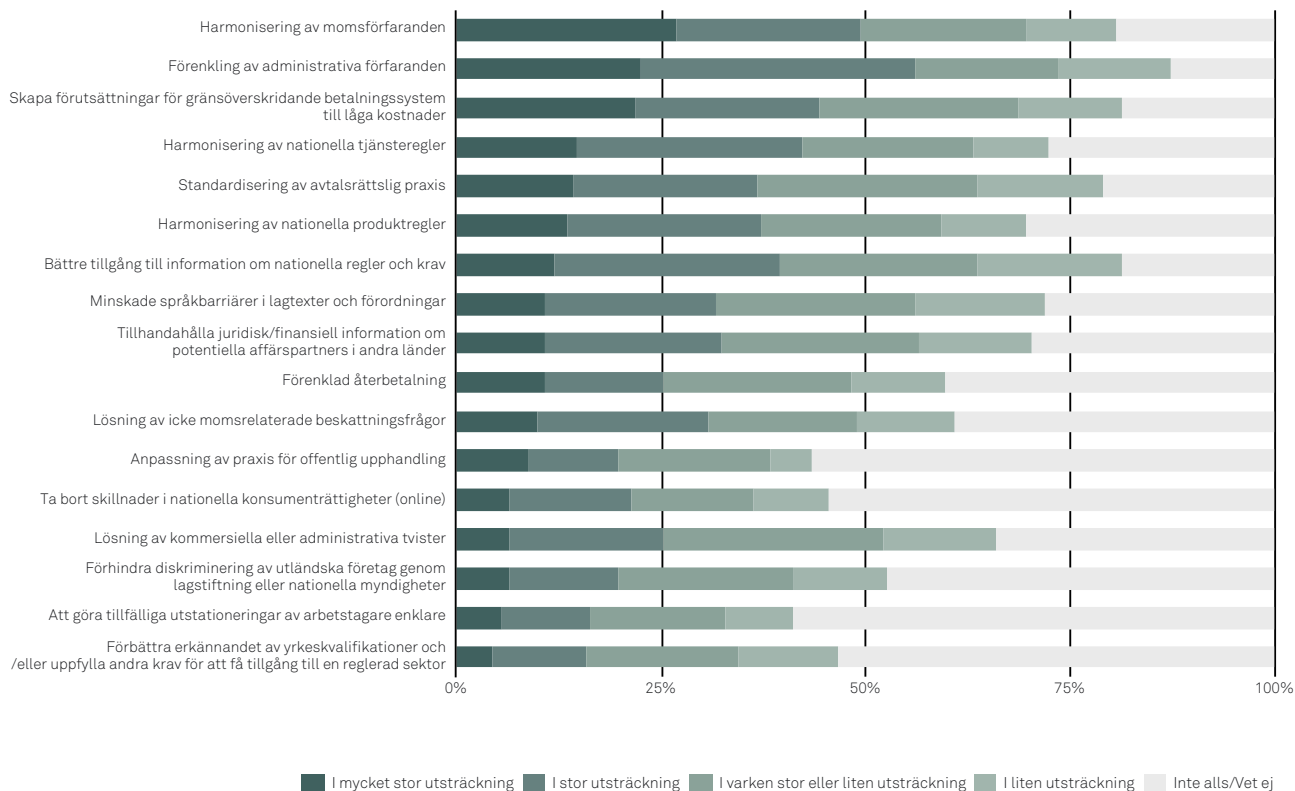


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "Vilka konsekvenser har de rättsliga hindren för ditt företag när det gäller att göra affärer på den inre marknaden?", n=191.

Figur 19

Åtgärder som skulle kunna underlätta för små och medelstora exportföretag

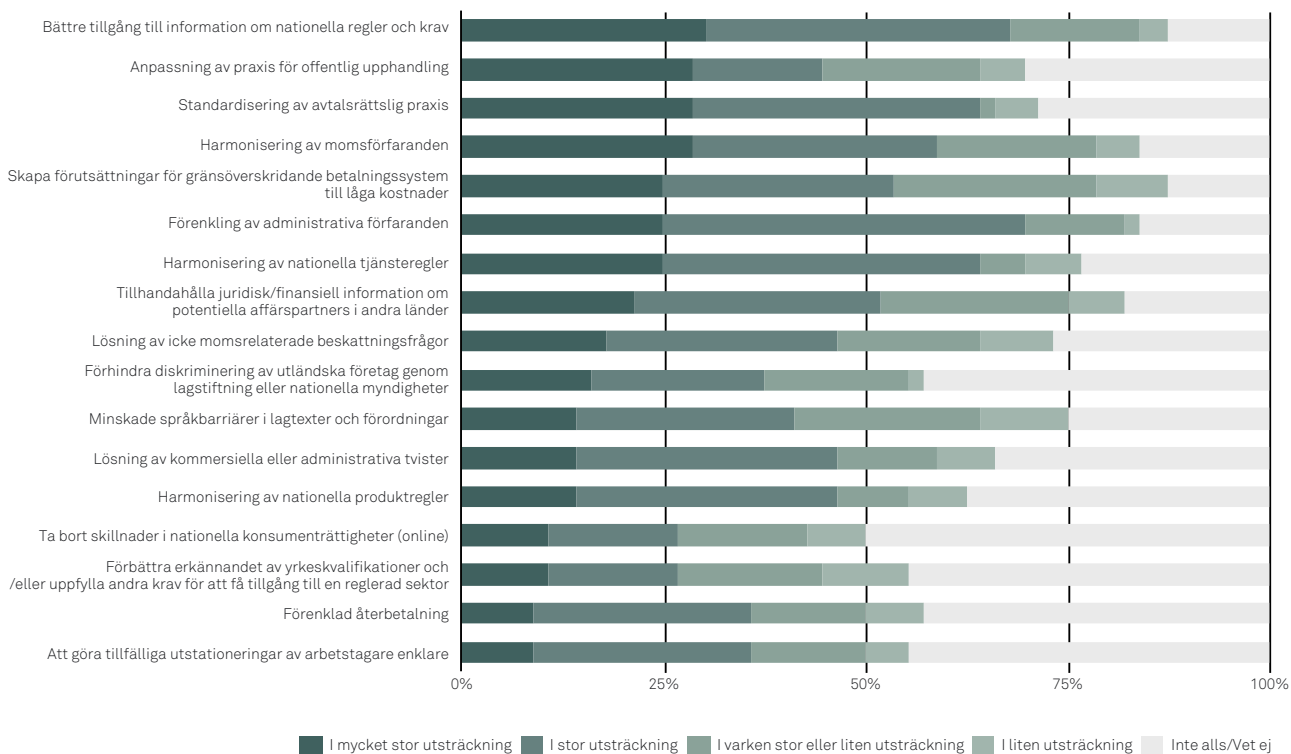


Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning kommer följande politiska initiativ att underlätta för små och medelstora företag att göra affärer på den inre marknaden?"; n=182.

Figur 20

Åtgärder som skulle kunna underlätta för övriga små och medelstora företag



Källa: Implement Economics baserat på en undersökning av små och medelstora företag genomförd av Företagarna.

Anm. Fråga från undersökningen: "I vilken utsträckning kommer följande politiska initiativ att underlätta för små och medelstora företag att göra affärer på den inre marknaden?", n=56.

Slutnoter

- 1 OECD (2022). Trade in goods and services.
- 2 LE Europe (2017). The EU Single Market: Impact on Member States.
- 3 Regeringskansliet (2018). 25 år med EU:s inre marknad – Världens största gränsfria samarbetsområde för fler jobb, företag och ökad tillväxt.
- 4 Government Offices of Sweden, Ministry of Foreign Affairs (2022). The European Single Market – a Shared Success for Europe. Kommerskollegium (2021). Sveriges utrikeshandel med varor och tjänster-samt direktinvesteringar 1kv 2021.
- 5 Regeringskansliet (2018). 25 år med EU:s inre marknad – Världens största gränsfria samarbetsområde för fler jobb, företag och ökad tillväxt.
- 6 SCB (2020). Direct investment. Asset by Country. Year 2008-2020, FM0001T06.
- 7 European Commission (2022). Governance of Migrant Integration in Sweden. Svenskar i Världen (2022). Ny kortläggning: Antalet svenskar som bor utomlands ökar.
- 8 Svensk Näringsliv (2022). SME prioriteringar. European Commission (2022). SME Performance Review 2011/2022 – Sweden Country Sheet.
- 9 Yazdanfar, D. and Öhman, P. (2018). Growth and Job Creation at the Firm Level: Swedish SME data.
- 10 European Commission (2022). SME Performance Review 2021/2022 – Sweden Country Sheet.
- 11 European Commission (2022). Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs.
- 12 WTO (2016). Levelling the Trading Field for SMEs.
- 13 USITC (2019). U.S. SME Exports: Trade-related Barriers Affecting Exports of U.S Small and Medium-sized Enterprises to the United Kingdom.
- 14 HBS (2018). 25 Years of the European Single Market.
- 15 Eurostat (2022). Trade by NACE Rev. 2 Activity and Enterprise Size Class.
- 16 BEUC (2022). Making the most of EU Advance Purchases of Medicines.
- 17 European Commission (2022). Questions & Answers on Vaccine Negotiations.
- 18 European Commission (2022). Safe COVID-19 Vaccines for Europeans.
- 19 European Council (2022). EU Sanctions against Russia Explained.

- 20 Bradford, A. (2020). The Brussels Effect: How the European Union Rules the World (p. 71). Oxford Academic.
- 21 European Commission (2022a). Negotiations and Agreements.
- 22 WTO (2022). Regional Trade Agreements Database.
- 23 European Commission (2022). EU Trade Agreements: Delivering for Europe's Businesses.
- 24 Bradford, A. (2020). The Brussels Effect: How the European Union Rules the World (p. 23). Oxford Academic.
- 25 Bradford, A. (2020). The Brussels Effect: How the European Union Rules the World (p. 63). Oxford Academic.
- 26 European Commission (2021). Strategic Dependencies and Capacities.
- 27 ERT (2021). European Business Leaders Adjust Expectations Slightly Downward; Eurochambres (2019). The State of the Single Market: Barriers and Lösningar. European Commission (2020). A Single Market that Delivers for Businesses and Consumers.
- 28 The response categories used in this survey questions are from a survey commissioned by Business Finland and conducted by Implement Consulting Group, see Implement Consulting Group (2022). Impact study on economic growth.
- 29 The response categories used in this survey questions are based on the business survey from Eurochambres (2020). The State of the Single Market: Barriers and Lösningar.
- 30 European Commission (2021). SME Needs Analysis in Public Procurement.
- 31 European Commission (2022). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions, Commission Work Programme 2023 - A Union Standing Firm and United.
- 32 European Commission (2020). Single Market Scoreboard.
- 33 European Commission (2022). Single Market Scoreboard: SOLVIT.
- 34 Svenskt Näringsliv (2021). Swedish Enterprise's Agenda for an Open and Competitive Single Market.
- 35 Eurochambres (2019). The State of the Single Market: Barriers and Lösningar.
- 36 European Commission (2020). Single Market Scoreboard.
- 37 The country-of-origin principle states that, where an action or service is performed in one country but received in another, the applicable law is the law of the country where the action or service is performed. Strengthening this principle ensures a regulatory regime that either provides full harmonisation of law or effectively applies country of origin principles based on a culture of trust among Member States and their administrations. This is necessary to address over-implementation and gold-plating. National authorities should fully respect the principle of mutual recognition and stop restricting market access based on national rules. Following this principle is important for the free movement of people and will pave the way for a full implementation of the Services Directive.
- 38 Eurostat (2020). Statistical Regions in the European Union and Partner Countries (p.7-8). 2020 edition.
- 39 Eurostat (2020). Statistical Regions in the European Union and Partner Countries (p.7-8). 2020 edition.
- 40 De Streele et al. (2020). The E-commerce Directive as the Cornerstone of the Internal Market, requested by the IMCO Committee.
- 41 Kommerskollegium (2022). For a Single Market Ombudsman in every EU State.
- 42 As pointed out by the Swedish National Board of Trade, similar networks are already in place in various areas of Union law and aim notably at avoiding divergences of interpretation by specialised authorities, for instance for the enforcement of the EU rules on competition (the European Competition Network), data protection (the European Data Protection Board), or consumer protection (the Consumer Protection Cooperation Network).
- 43 Implement Consulting Group (2022). Digital Decarbonisation - How the Digital Sector is Supporting Climate Action, commissioned by Google.
- 44 See EUR-Lex (2018). Regulation (EU) 2018/1807 of European Parliament and of the Council of 14 November 2018 on a framework for the free flow of nonpersonal data in the European Union.
- 45 Kommerskollegium (2021). Främja Dataöverföring och Datadelning genom ett Nytt Dataflödestest.
- 46 European Parliamentary Research Service (2014). The Cost of Non-Europe in the Single Market.
- 47 European Commission (2020). A Single Market that Delivers for Businesses and Consumers.
- 48 The calculations are based on European Commission (2020). A Single Market that Delivers for Businesses and Consumers. We applied the Swedish share of EU GDP to get a country-level estimate for the growth potential in goods and services trade in Sweden from Eurostat (2022). Gross Domestic Product at Market Price, TEC0000.
- 49 Implement Economics calculation based on LE Europe (2017). The EU Single Market: Impact on Member States, European Commission (2020). A Single Market that Delivers for Businesses and Consumers, and Eurostat (2022). Gross Domestic Product at Market Price, TEC0000.
- 50 European Commission (2020). Single Market Scoreboard. Sweden, Transportation (Sweden).
- 51 Mateo Boci; Jan Marten De Vet; Andreas Pauer (2014). 'Gold-plating' in the EAFRD: To What Extent do National Rules Unnecessarily Add to Complexity and, as a Result, Increase the Risk of Errors?, Brussels: Directorate-General for Internal Policies of the Union.
- 52 European Council (2022). European Semester.

Kontakta

Eva Rytter Sunesen
+45 2333 1833
evar@implement.dk

Laura Virtanen
lavi@implement.dk

Line Børger
linb@implement.dk

Karoline Mangor
kman@implement.dk