

Factsheet - VERSLAG OVER DE INTERNE MARKT DOOR EUROCHAMBRES

Wat is het doel van dit onderzoek en welke inzichten levert het op?

Uit een EUROCHAMBRES-enquête van 2018 is gebleken dat 70 % van de ondernemingen niet tevreden is met de huidige toestand van de interne markt. Het spreekt voor zich dat dat cijfer veel te hoog is.

Bij het aantreden van de Commissie Von der Leyen is het duidelijk dat een aanzienlijk deel van het potentieel van de interne markt nog niet wordt benut. Het protectionisme neemt opnieuw toe, ook binnen de Europese Unie, waardoor de interne markt en de handhaving van de regels onder druk komen te staan.

Erg verontrustend is de vaststelling dat er onder de beleidsmakers vermoeidheid heerst om de interne markt nieuw leven in te blazen. Dat brengt de economische welvaart van Europese bedrijven en burgers in gevaar en zet ons concurrentievermogen op het wereldtoneel op het spel.

Het verslag met alle resultaten moet worden gelezen als een boodschap van de Europese bedrijven aan de Europese instellingen en moet aanzetten tot actie.

Wie heeft aan het onderzoek deelgenomen?

1.107 bedrijven uit alle EU-lidstaten (behalve het VK) hebben aan het onderzoek deelgenomen. Ze komen uit uiteenlopende sectoren en verschillen in grootte. Tussen 2 september en 2 oktober hebben ze de enquête anoniem beantwoord.

- 45,8 % zijn fabrikanten en 54,2 % zijn dienstverleners.
- 31,3 % heeft minder dan 10 werknemers, 24 % tussen 10 en 49, 23,2 % tussen 50 en 249 en 21,5 % heeft meer dan 250 werknemers.
- 77,1 % van de respondenten drijft nu al grensoverschrijdende handel binnen de EU, terwijl 8,9 % van de respondenten dat graag zou willen maar nog niet doet. 13,9 % doet dat niet en heeft ook geen plannen om dat te doen.
- 30,4 % van de respondenten handelt online.

Hoe is het onderzoek uitgevoerd?

EUROCHAMBRES heeft samen met de Kamers van Koophandel een driedelige enquête opgezet. Het eerste deel had betrekking op de handelsbelemmeringen op de interne markt. In dat hoofdstuk werd de bedrijven gevraagd om hun oordeel te geven over 16 voorgestelde belemmeringen, gaande van *'zeer belangrijk'* tot *'onbeduidend'*. Het tweede deel volgde dezelfde logica met een lijst van 16 voorstellen voor oplossingen voor de belemmeringen, die de bedrijven een beoordeling konden geven van *'zeer nuttig'* tot *'nutteloos'*.

Het laatste deel was gericht op wat bedrijven doen in geval van een inbreuk op hun internemarktrechten. Ze kregen daarbij meerdere opties voorgelegd.

Wat zijn de belangrijkste obstakels op de interne markt?

- Complexe administratieve procedures (79,5 %)
- Verschillende nationale voorschriften inzake diensten (71,6 %)
- Ontoegankelijkheid van informatie over regels en vereisten (69,1 %)

- Verschillende nationale productvoorschriften (67,0 %)
- Verschillende contractuele/juridische praktijken (65,6 %)
- Bezorgdheid over het oplossen van commerciële of administratieve geschillen, ook vanwege tekortkomingen in de rechtsbescherming tegenover nationale of Europese autoriteiten en rechtbanken (60,5 %)
- Verschillende btw-procedures (60,4 %)

Wat zijn de belangrijkste oplossingen voor de belemmeringen op de interne markt?

13 van de 16 voorgestelde oplossingen kregen een goedkeuringspercentage van meer dan 70 % (wat betekent dat de respondenten zeiden dat ze 'zeer nuttig' of 'nuttig' waren).

- Vermindering van de administratieve rompslomp, bijvoorbeeld door uitgebreide rapportage-, informatie- of documentatieverplichtingen (91,2 %)
- Betere en duidelijkere informatie op één enkel EU-onlineportaal in verschillende talen over alle procedures en formaliteiten die nodig zijn om in een ander EU-land te handelen (86,5 %)
- Administratieve vereenvoudiging voor de handel in goederen en diensten in andere EU-lidstaten door een maximaal aantal procedures beschikbaar te stellen via een onlineportaal (85,0 %)
- Betere tenuitvoerlegging van het EU-recht door meer samenwerking tussen de lidstaten en de Europese Commissie op het gebied van handhaving (83,0 %)
- Meer rekening houden met de gevolgen van nieuwe regelgeving voor kleine en middelgrote ondernemingen (82,5 %)
- Zorgen voor een betere rechtsbescherming tegenover nationale en Europese autoriteiten en rechtbanken in geval van inbreuken op de EU-regels (81,6 %)
- Oprichting van één enkel contactpunt in het thuisland, dat certificeert dat een bedrijf in aanmerking komt voor het verlenen van diensten in dat land, om zo het bewijs van geschiktheid in andere EU-landen te vergemakkelijken (78,2 %)
- Harmonisering van nationale regelgeving en normen, bijvoorbeeld voor productontwerp en vergunningsvereisten (77,5 %)
- Een gestandaardiseerde EU-brede btw-aangifte in de moedertaal (77,5 %)
- Meer actie tegen nationale maatregelen die het voor buitenlandse bedrijven moeilijker maken om zich op hun lokale markt te vestigen dan voor binnenlandse bedrijven (75,0 %)
- Eén enkele EU-wijde gegevensbank waar bedrijfsgegevens en -documentatie kunnen worden ingevoerd die nodig zijn voor openbare aanbestedingsprocessen zodat meerdere verzoeken om dezelfde informatie kunnen worden vermeden (73,5 %)
- Harmonisering van nationale regelgeving op het gebied van (online)consumentenbescherming (71,2 %)
- Niet langer draagbare A1-documentformulieren voor zakenreizen in het buitenland vereisen (70,2 %)

Zijn er verschillen tussen dienstverleners en producenten?

Dienstverleners hebben een veel negatiever beeld van de huidige toestand van de interne markt. De percentages over de barrières liggen bij 13 van de 16

gesuggereerde obstakels telkens hoger. Dat is logisch omdat de dienstensector veel minder geïntegreerd is dan de interne goederenmarkt.

Zijn er verschillen tussen bedrijven van verschillende grootte?

Ja. Uit de resultaten blijkt dat 86,4 % van de kleine en middelgrote ondernemingen wil dat de wetgeving beter wordt afgestemd op hun behoeften. Grotere bedrijven lijken meer problemen te hebben met het door nationale overheden vereiste draagbare A1-document bij het uitzenden van werknemers voor zakenreizen naar het buitenland omdat ze actiever zijn op andere markten dan hun eigen markt.

Zijn er verschillen tussen bedrijven die al binnen de EU exporteren en bedrijven die dat niet doen?

De ondernemingen die nog niet exporteren maar dat wel van plan zijn, stellen consequent hogere handelsbelemmeringen vast dan bedrijven die al op de interne markt actief zijn. Zij zien vooral hogere barrières met betrekking tot verschillen in nationale consumentenwetgeving, willekeurige aanbestedingspraktijken en een gebrek aan informatie over potentiële zakenpartners in het buitenland.

Wat zijn de beleidsprioriteiten van EUROCHAMBRES voor de periode 2019-2024?

Op basis van de antwoorden van de 1.107 deelnemende bedrijven heeft EUROCHAMBRES acht prioriteiten opgesteld.

Dat zijn:

1. Inzet voor de interne markt, niet alleen met woorden maar ook met daden
 2. Verbetering van de toepassing en handhaving van de internemarktwetgeving
 3. Verminderen van de complexiteit door betere informatie online en digitalisering
 4. Van het ontwikkelen van de interne markt voor diensten de belangrijkste prioriteit maken
 5. Een beter juridisch kader bieden dat is afgestemd op de behoeften van kmo's
 6. De capaciteit van probleemoplossende instrumenten zoals SOLVIT verhogen
 7. Bureaucratische lasten verminderen door minder administratieve documenten te vereisen
 8. Harmonisering van de nationale regelgeving, met inachtneming van het beginsel van het land van oorsprong
-