



INNOVASJON  
NORGE

RAPPORT NR. 1-2009

# 15 år med EØS-avtalen

Fungerer avtalen for bedriftene?



# Innhold

Del I Innledning/Bakgrunn .....	5
Del II Hovedkonklusjoner .....	5
Del III Analyse av resultatene .....	6
1.0 EØS-avtalens betydning .....	6
1.1 EØS-avtalens betydning for bedriftene .....	6
1.2 Har EØS-avtalen gjort ting enklere for bedriftene? .....	8
1.3 Eksport til EU i forhold til andre markeder .....	10
1.4 Hvordan holder bedriftene seg oppdatert på EU/EØS? .....	11
1.5 Bedrifter som ikke eksporterer .....	12
2.0 Handelshindringer og krav til eksport til EU/EØS? .....	12
2.1 Hvilke typer krav møter man på? .....	12
2.2 Er det noen land som skiller seg ut? .....	14
2.3 Produkt- og tjenestekategorier .....	15
3.0 Import fra EU/EØS .....	20
3.1 Erfaringer .....	20
3.2 Problemer .....	21
4.0 Utenlandsk arbeidskraft og produksjon i andre EØS-land? .....	22
4.1 Bruk av utenlandsk arbeidskraft .....	22
4.2 Opplever bedriftene problemer? .....	24
4.3 Produksjon i andre EU/EØS-land .....	24
<b>Vedlegg 1 Metode, utvalg og om bedriftene .....</b>	<b>26</b>
1. Metode .....	26
2. Utvalg .....	26
3. Om bedriftene i undersøkelsen .....	26



## Del I Innledning/Bakgrunn

I januar 2009 er det 15 år siden EØS-avtalen trådte i kraft. Dette er Norges viktigste frihandelsavtale, og den regulerer vår tilgang til Europas indre marked. I 2007 gikk nesten 80 prosent av vår eksport til EØS-landene. Samtidig kom nesten 70 prosent av all import til Norge fra disse landene. Storbritannia, Tyskland, Nederland og Frankrike er de største europeiske eksportmarkedene for norske bedrifter. Sverige, Tyskland, Storbritannia og Danmark er de landene vi importerer mest fra. Det er dermed av stor betydning for norsk næringsliv at avtalen fungerer og sikrer markedsadgang for norske eksportører.

Innovasjon Norge har i løpet av høsten 2008 gjennomført en undersøkelse om norske bedrifters erfaringer med det indre marked. Undersøkelsen er en oppfølging av en tilsvarende undersøkelse Innovasjon Norge gjorde i 2004.

### Rapporten fokuserer spesielt på følgende problemstillinger:

- Hvilke problemer og utfordringer møter norske bedrifter innenfor det indre marked?
- Blir norske bedrifter behandlet etter EØS-avtalens prinsipper eller blir de diskriminert i forhold til bedrifter innenfor EU?
- Er det noen spesielle markeder/land som utmerker seg som spesielt vanskelige markeder for norske eksportører?

Hoveddelen av undersøkelsen er basert på en elektronisk spørreundersøkelse. I tillegg tok vi også kontakt med bedriftene for å diskutere konkrete problemstillinger. Dermed kunne analysen utbygges med konkrete eksempler og kvalitativt materiale som nyanserte og utdypet svarene fra den elektroniske spørreundersøkelsen. For nærmere informasjon om metode og gjennomføring vises det til Vedlegg I. Spørreskjemaet som ble brukt finnes i vedlegg II.

## Del II Hovedkonklusjoner

Undersøkelsen viser at mange bedrifter ikke opplever at det indre marked har forenklet deres salg av varer og tjenester til EU. Mange opplever at det er flere regler og standarder å forholde seg til. Større bedrifter og bedrifter med en stor del av sin omsetning knyttet til eksport til EU, er mer positive til avtalens betydning. En opplagt feilkilde her er selvsagt at EØS-avtalen har eksistert i 15 år, hvilket gjør en sammenligning med tilstanden før avtalen vanskelig.

Mange bedrifter i undersøkelsen har en eller annen form for etablering (produksjons- eller salgsselskap) i EU. Disse selskapene opplever ikke hindringer i det indre markedet i samme omfang som de andre bedriftene i undersøkelsen. Etablering i de enkelte markedene gjør at eventuelle hindringer ikke blir like tydelige.

Det fremkommer også at mange bedrifter har dårlig kjennskap til hvordan det indre markedet er ment å fungere. Det har gjort at det til dels er vanskelig å tolke noen av de svarene vi fått i undersøkelsen. Begreper som f. eks produktdirektiver, harmoniserte europeiske standarder og gjensidig godkjenning kan, til tross for en forklaring, være vanskelige å forholde seg til. Dette innebærer at mange bedrifter også har utfordringer knyttet til å ivareta sine rettigheter hvis de møter på utilbørlige hindringer i det indre markedet. Nedenfor følger noen mer detaljerte konklusjoner:

### Hvordan fungerer det indre markedet?

Nesten halvparten av de spurte bedriftene mener at det indre marked har hatt liten betydning for deres mulighet til å eksportere varer og tjenester til EU. Av de som mener at avtalen har hatt betydning, er det et klart flertall som mener at betydningen er positiv. Kun et lite antall bedrifter mener at avtalen har gjort det vanskeligere. Om lag halvparten av bedriftene er også av den oppfatning at det ikke er lettere å eksportere til landene innenfor det indre marked enn det er til land utenfor. Blant de bedrifter som har en stor del av omsetningen sin knyttet til EU, er imidlertid holdningen mer positiv.

## Kunnskapene om EØS-avtalen

Resultatene indikerer at mange bedrifter vet for lite om hvilke rettigheter og plikter de har under EØS-avtalen. Det gir seg f. eks utslag i at mange bedrifter ikke vet at de har krav på samme behandling som EU-bedrifter innenfor EU. Tallene viser også at flertallet av bedriftene ikke holder seg oppdatert på mulighetene innenfor det indre marked. Selv blant eksportbedrifter er det en stor andel som ikke holder seg oppdatert.

## Samsvar i forhold til regler, standarder eller andre krav

Mange bedrifter møter på spesielle krav fra nasjonale myndigheter om godkjenning og testing av sine produkter. En interessant konklusjon i den forbindelse er at man som oftest støter på slike krav i forhold til produkter som er gjenstand for harmonisert regelverk, for eksempel CE-merking. En klar tendens er at bedriftene da velger å tilpasse seg uten å stille spørsmål ved om kravene er lovlige. Begrunnelsen for kravene er gjerne miljø, helse og sikkerhet. De landene som oftere stiller spesielle krav er Polen, Frankrike, og i noen grad Tyskland og Storbritannia. En del av forklaringen er nok at disse landene er store eksportmarkeder for norske bedrifter, men det synes også som om disse landene er raskere med å stille spesielle krav.

## Gjensidig godkjenning

Et stort flertall av bedriftene med produkter som ikke er regulert av et harmonisert regelverk, møter ikke på spesielle krav fra nasjonale myndigheter. Det tyder på at prinsippet om gjensidig godkjenning fungerer relativt bra på det uregulerte området. Dette kan synes noe paradoksalt i lys av de særkravene som ofte kommer på områder som er regulert gjennom felles regler. Forklaringen er trolig at man på det uregulerte område snakker om produkter som i liten grad er potensielt farlige for helse, sikkerhet og miljø.

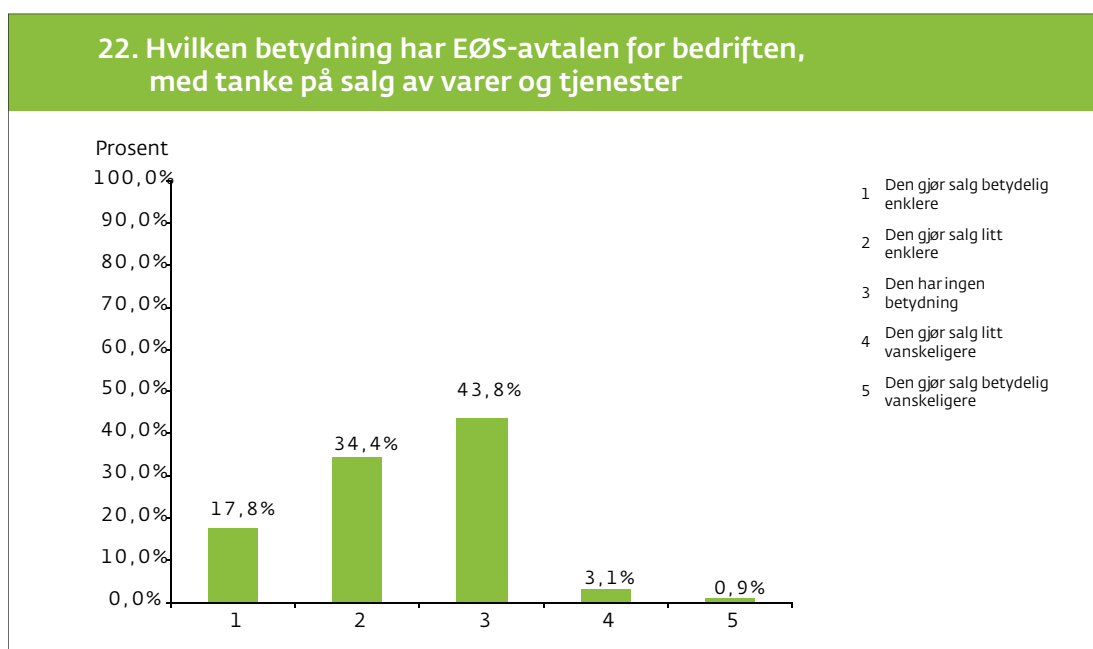
## Utenlandsk arbeidskraft og produksjon i andre EØS-land


Undersøkelsen viser at relativt mange bedrifter, om lag 30 prosent, benytter seg av utenlandsk arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land. Flest slike arbeidstakere kommer fra Polen, Litauen, Tyskland, Sverige og Danmark. Den mest vanlige begrunnelsen for bruk av utenlandsk arbeidskraft er mangel på arbeidskraft hjemme. Andre viktige begrunnelser er behovet for spesiell ekspertise og billigere arbeidskraft. Sektorer som skiller seg ut er jordbruk, bygg og anlegg og hotell- og restaurantbransjen. Når det gjelder utfordringer knyttet til bruk av utenlandsk arbeidskraft, er det største problemet språk, men en del bedrifter viser også til byråkratiske problemer.

# Del III Analyse av resultatene

## 1.0 EØS-avtalens betydning

### 1.1 EØS-avtalens betydning for bedriftene





Nesten halvparten av de spurte bedriftene mener at det indre marked har hatt liten betydning for deres mulighet til å eksportere varer og tjenester til EU.

På spørsmål om hvilken betydning EØS-avtalen har for salg av varer og tjenester til EU-land, er det kun 4 prosent som mener at avtalen gjør det litt eller betydelig vanskeligere. Drøye 40 prosent mener at avtalen ikke har noen betydning for deres bedrift. Videre er det i underkant av 20 prosent som mener avtalen gjør eksport betydelig enklere. 1 av 3 mener den gjør salg litt enklere.

Hvis vi ser på hvilke grupper som er representert her, er det først og fremst tydelig at de som eksporterer mer, er mer positive til EØS-avtalens betydning. Hvis en ser på gruppene som svarer at EØS gjør salg "litt" og "betydelig enklere", er bedriftene som eksporterer til flere enn 6 land, overrepresentert her. Over halvparten av disse mener at EØS avtalen forenkler salg. Videre er det også klart at over halvparten av de som har eksistert lenger enn 15 år, dvs. de som har opplevd situasjonen før EØS, mener at EØS avtalen forenkler salg til EU.

Selv om de er ytterst få (4 prosent), er det interessant å se på hvem som synes EØS-avtalen gjør salg til EU vanskeligere, for å se om en spesiell gruppe møter på flere problemer ved EØS. Det viser seg ved en nærmere gjennomgang av disse respondentene at de er jevnt spredd utover forskjellige eksportvarekategorier. En kan dermed anta at dette er enkeltbedrifter som møter på spesielle problemer i forhold til EØS-avtalen.

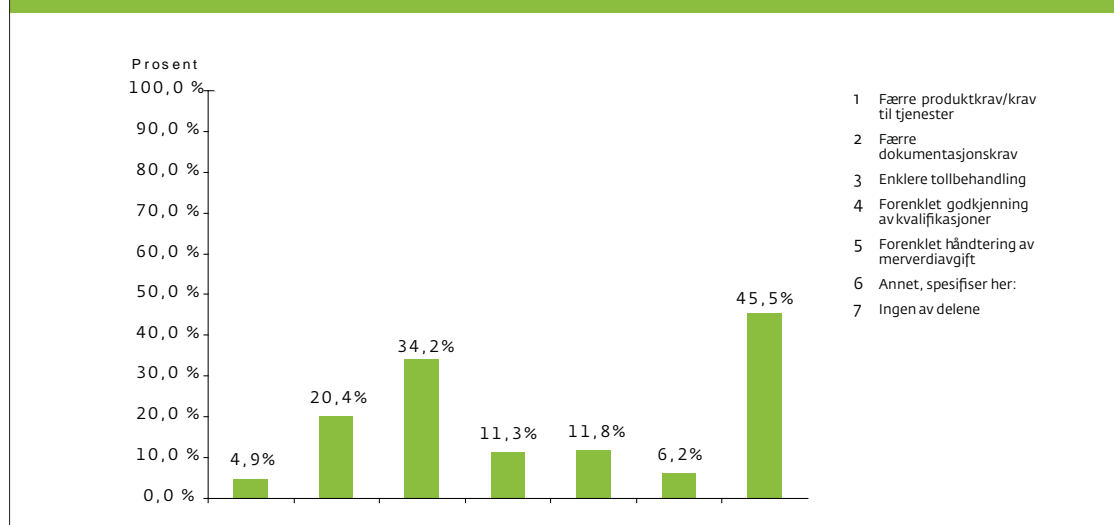
Videre er det interessant å se på fordelingen innen vare- og tjenestekategoriene, for å kartlegge hvordan bedriftene med forskjellige synspunkter på EØS-avtalens betydning er fordelt her. Innen varesektoren svarer halvparten at EØS-avtalen forenkler salg til EØS. De mest positive holdningene finner vi innenfor følgende sektorer: 7 av 10 bedrifter innen fiskeri er positive, 6 av 10 innen elektroniske og optiske produkter, 8 av 10 innenfor bygg og anlegg, og 6 av 10 innenfor tekstiler. Innen tjenester, der halvparten er fornøyd, er det 6 av 10 innenfor transporttjenester og 7 av 10 innenfor bygg og anlegg som er positive til EØS-avtalens funksjon.

Hvis man derimot ser isolert på de som svarer at EØS forenkler salg betydelig, er det til dels andre funn. Blant annet skiller jordbruksprodukter seg positivt ut. 20 prosent av alle vareeksportører mener at EØS forenkler salg betydelig, men innen jordbruk er det faktisk halvparten som er meget positive til den forenkling funksjonen EØS-avtalen har.

## 1.2 Har EØS-avtalen gjort ting enklere for bedriftene?

På spørsmål om hva EØS-avtalen forenkler, er det først og fremst færre dokumentasjonskrav og enklere tollbehandling som er nevnt. Tabellen under viser fordelingen blant alle kategoriene (flere alternativer var mulig).

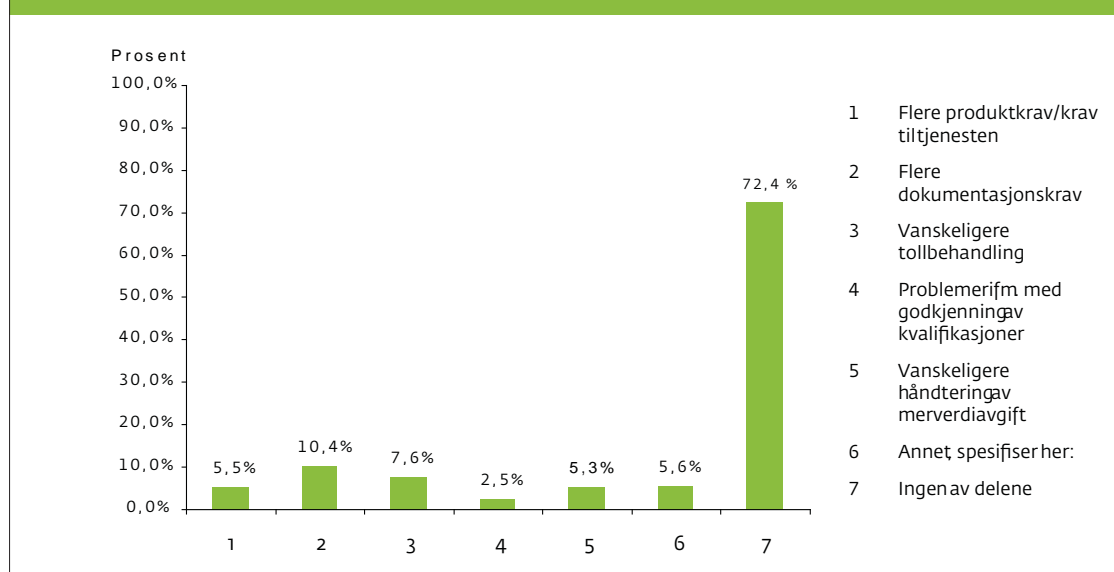
### 23. Hva er det EØS-avtalen forenkler? Sett flere kryss hvis nødvendig.



Av vareeksportører er det drøye 20 prosent som mener EØS-avtalen gir færre dokumentasjonskrav. 4 av 10 fiskerieksporthandlere mener dette. Innen elektriske og optiske produkter og bygg og anlegg er det 1 av 3 som mener EØS-avtalen gir færre dokumentasjonskrav. Innen tjenestesektoren ligger gjennomsnittet på under 20 prosent som mener EØS-avtalen gir færre dokumentasjonskrav. Mest positive er bygg- og anleggsrelaterte tjenester, der 1 av 3 mener EØS-avtalen gir færre krav. Innenfor transporttjenester og tekniske håndverkstjenester er det 1 av 4 som mener EØS-avtalen gir færre dokumentasjonskrav.

Når det gjelder de som svarer at EØS-avtalen forenkler tollbehandlingen, er det igjen flere blant vare- enn tjenesteeksportørene. De mest positive er eksportører av tekstiler der over halvparten synes tollbehandlingen er blitt enklere. Innen fiskeri, næringsmidler, elektriske og optiske produkter og maskiner og utstyr er halvparten fornøyd med enklere tollbehandling. 6 av 10 innen transporttjenester mener EØS-avtalen gir enklere tollbehandling. Innen bygg- og anleggsrelaterte tjenester er det 4 av 10, og tekniske håndverkstjenester er det 1 av 3 som mener tollbehandlingen er enklere.

### 24. Hva er det EØS-avtalen gjør vanskeligere? Sett flere kryss hvis nødvendig.



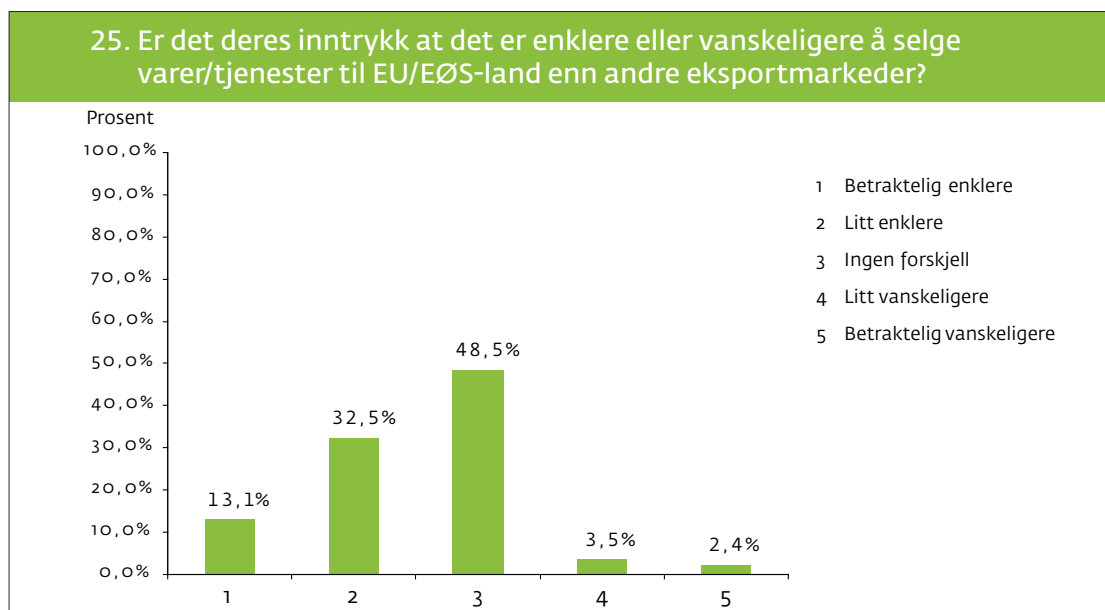
Bedriftene er også bedt om å svare på hva EØS-avtalen eventuelt gjør vanskeligere. 7 av 10 svarer at dette ikke er en aktuell problemstilling. 1 av 10 mener det er blitt både flere dokumentasjonskrav og vanskeligere tollbehandling. Det viser seg likevel at ingen varekategorier skiller seg spesielt ut her, og tallmaterialet gir ikke grunnlag for å trekke klare konklusjoner om årsakene. Noen av svarene fra fritekstfeltene indikerer imidlertid at dokumentasjon og toll er vanskelige temaer å forholde seg til for nye eksportører.

Foto: Siv Næver/Innovasjon Norge



Bedriftene mener at EØS-avtalen innebærer færre dokumentasjonskrav og enklere tollbehandling

### 1.3 Eksport til EU i forhold til andre markeder



Respondentene er blitt spurt om "det er deres inntrykk av det er enklere eller vanskeligere å eksportere varer/tjenester til EU/EØS enn andre eksportmarkeder". Mens de færreste svarer at det er vanskeligere (til sammen 6 prosent), svarer 1 av 10 at det er betraktelig enklere. 1 av 3 svarer at det er litt enklere. Halvparten mener imidlertid at det ikke er noen forskjell.

Videre har vi sett på de to positive kategoriene sammenlagt, for å identifisere typer bedrifter som mener at de drar fordeler av EØS-avtalen. De som skiller seg ut her, er de med tilstedeværelse i utlandet. Av disse synes halvparten at det er enklere å eksportere til EØS. Halvparten har også møtt på ett eller flere krav. Denne sammenhengen kan selvfølgelig diskuteres, men det kan skyldes at disse bedriftene får sine problemer i forhold til krav "løst én gang for alle", og dermed drar fordeler av det ved senere eksport.

Videre er de med lavest andel eksport til EØS-land mest negative til EØS-avtalens forenkende effekt. Kun 4 av 10 av disse mener det er enklere å eksportere til EØS. Det samme gjelder om man ser på de som har opptil 50 prosent eksport til EØS. Disse bedriftene har også noe lavere andel positive holdninger til EØS-avtalen enn bedrifter med mer enn 50 prosent eksport til EØS. Det kan dermed se ut som at større andel eksport til EU henger sammen med en positiv oppfatning av dette markedet. Det er også en positiv sammenheng med de bedriftene som har eksistert over 15 år. På samme måte er de som eksporterte til flere enn 10 EU-land mer positive. Disse funnene tyder på at det er en tydelig sammenheng mellom erfaring med eksport og hvordan man vurderer EØS-markedet i forhold til andre markeder.

Totalt sett mener omlag halvparten av vareeksportørene at det er enklere å eksportere til EØS enn andre markeder. Innen tjenester sier 4 av 10 at det er enklere. Innen eksportvarekategorier er aktører fra næringene bygg og anlegg, maskiner og utstyr og tekstiler mest positive. Innenfor tjenestesektorene er det bygg og anlegg og tekniske håndverkstjenester som er mest positive, med over halvparten positive holdninger til EØS-avtalen.

Hvis en ser på det mindretallet som svarer at det er vanskeligere å eksportere til EØS enn andre markeder, er det vanskelig å trekke noen konklusjoner. Innen fisk er man mer negativ enn gjennomsnittet blant alle bedriftene. Blant fiskeribedrifter er det 1 av 6 som er negative, i kontrast til den totale populasjonen, der kun 6 prosent er negative. Bortsett fra dette er resultatene spredt, spesielt innenfor kategorien som svarte at det var betydelig vanskeligere å eksportere til EØS.

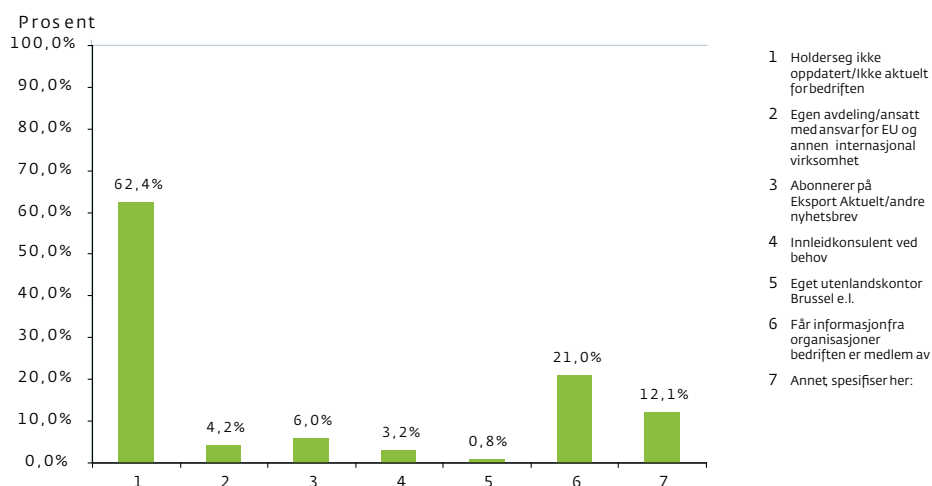
Materialet viser generelt at bedrifter som er representert i EU, og som har en stor del av sin eksport til EU, har en mer positiv holdning til EØS-avtalens betydning enn bedrifter som ikke har EU som et særlig viktig eksportmarked. Forklaringen er trolig at bedrifter med mye eksport til EU er mer fortrolig med prosedyrer og rutiner som gjelder, og derfor i mindre grad støter på problemer og byråkrati. Bedrifter som mer sjelden har slik eksport kan kanskje lettere gå seg vill i prosedyrene, hvilket kan farge synet på EØS-avtalen.



Tallene viser også at flertallet av bedriftene ikke holder seg oppdatert på mulighetene innenfor det indre marked. Selv blant eksportbedrifter er det en stor andel som ikke holder seg oppdatert.

#### 1.4 Hvordan holder bedriftene seg oppdatert på EU/EØS?

##### 21. På hvilken måte holder bedriften seg informert om EUs indre marked og om eventuelle muligheter for eksport? (Sett flere kryss om nødvendig)



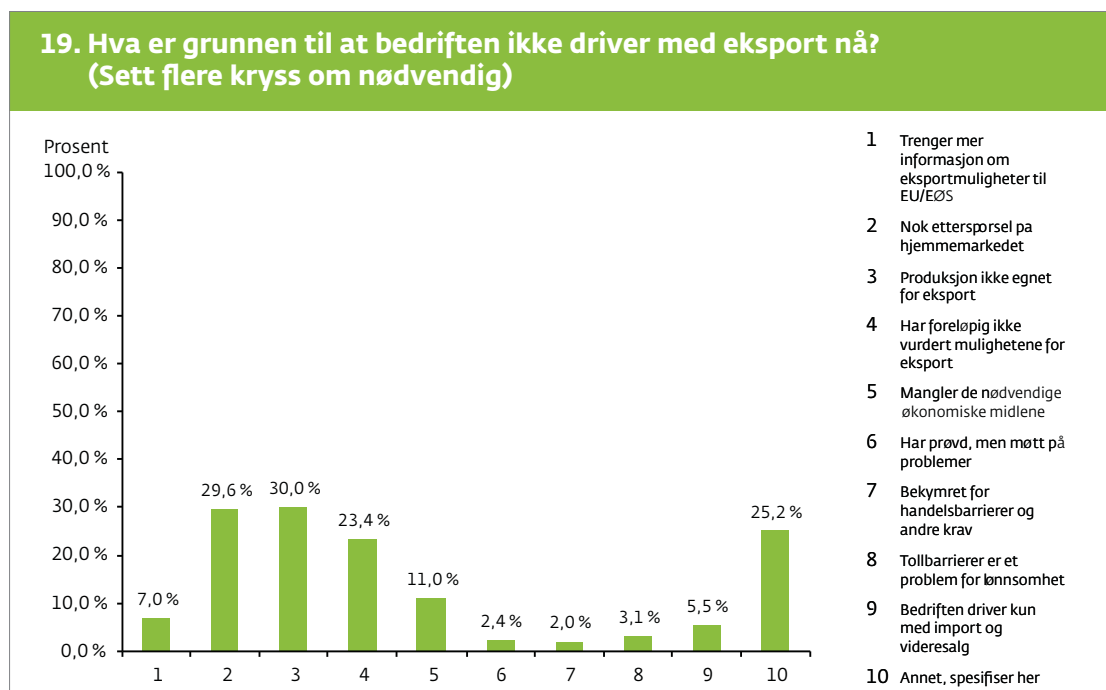
Bedriftene ble spurt om hvordan de holdt seg oppdatert på EUs indre marked og om eventuelle muligheter for eksport. 6 av 10 svarer her at de ikke holder seg oppdatert. Av disse er det 7 av 10 bedrifter som ikke eksporterer. Mer interessant er det at nesten 40 prosent av eksportbedriftene svarer at de ikke holdt seg oppdatert.

Innenfor eksportbedriftene igjen, viser det seg at kun 1 av 4 mener at EØS-avtalen forenkler salg til EØS i betydelig grad. Halvparten av de som mener at EØS-avtalen ikke har noen innvirkning på salg til EU, holder seg heller ikke oppdatert om EØS-avtalen. 4 av 10 av disse mener at det ikke er noen forskjell på eksport til EU og andre markeder, eller at det er vanskeligere å eksportere til EU. Det kommer også frem at større bedrifter i større grad holder seg oppdatert enn små. Blant bedrifter på over 10 ansatte, er det 30 prosent som ikke holder seg oppdatert. For bedrifter med over 50 ansatte, er tallet på 20 prosent. Dette vil si at 1 av 5 eksportbedrifter med over 50 ansatte ikke holder seg oppdatert om EUs indre marked.

Analysen av tallene indikerer at mange bedrifter vet relativt lite om hvilke rettigheter og plikter de har etter EØS-avtalen. Det gir seg f. eks utslag i at mange bedrifter ikke vet at de har krav samme behandling som EU-bedrifter innenfor EU.

## 1.5 Bedrifter som ikke eksporterer

7 av 10 av bedriftene eksporterer ikke. Dermed er det også interessant å avklare grunnene til hvorfor disse kun opererte på hjemmemarkedet. Tabellen under viser hva bedriftene oppgir som grunn. (Det var mulig å velge flere svaralternativer her).



Tallene viser at hovedårsakene til at eksport ikke er aktuelt, er at bedriftene vurderer hjemmemarkedet som tilstrekkelig, eller at produksjonen ikke egner seg for eksport. Det er kun et mindre antall som oppgir årsaker som kan knyttes til eksportprosessen som sådan. Det er også kun 5 prosent av bedriftene som tidligere har eksportert, men som ikke driver med dette lenger. Dette kan tyde på at bedrifter som starter opp med eksport, forblir eksportbedrifter.

## 2.0 Handelshindringer og krav til eksport til EU/EØS?

Hovedformålet med undersøkelsen er å skissere de viktigste hindringene norske bedrifter møter på ved eksport på EØS-markeder. Selv om EØS-avtalen i utgangspunktet sikrer markedsadgang, er det fortsatt flere typer krav som kan stilles til eksportbedriftene. Dette kapitlet undersøker innholdet og bakgrunnen for disse kravene.

Flertallet av bedriftene sier at produktene deres må tilpasses ulike krav som stilles i landene innenfor EØS, oftest fra kunder. Relativt mange bedrifter har imidlertid også møtt på spesielle krav fra nasjonale myndigheter om godkjenning, testing og så videre. En interessant konklusjon i den forbindelse er at man som oftest støter på slike krav i forhold til produkter som er gjenstand for harmonisert regelverk, for eksempel CE-merking. En klar tendens er at bedriftene da velger å tilpasse seg uten å stille spørsmål ved om kravene er lovlige. Begrunnelsen for kravene er gjerne miljø, helse og sikkerhet. For flere bedrifter er de pålagte kravene ofte kostbare. Noen mener at det ikke er kostnaden som er hovedproblemet, men tiden det tar å få godkjent sine produkter. Noen mener at den egentlige årsaken til manglende tillit til andre lands sertifisering er beskyttelse av arbeidsplasser hos kontrollorgan og myndigheter. De landene som skiller seg ut med tanke på å stille spesielle krav er først og fremst Frankrike og Polen, men også i noen grad Spania og Storbritannia.

Forklaringen er nok delvis at disse landene er store eksportmarkeder for norske bedrifter, men det synes også som om disse landene prosentvis er raskere med å stille spesielle krav.

### 2.1 Hvilke typer krav møter man på?

Eksportbedriftene ble spurt om hvilke typer krav de hadde møtt på ved innførsel til EØS. Hele 70 prosent av alle vareeksportører forteller at de har møtt på ett eller flere krav. Tallet er noe lavere for tjenesteeksportører, der drøye 60 prosent har møtt på krav. Her må det poengteres at 20 prosent av de spurte bedriftene eksporterer både varer og tjenester. Bedrifter som eksporterer begge deler, vil da naturligvis rapportere om krav både innen varer og tjenester, da spørreskjemaet ikke tar høyde

for at noen av bedriftene eksporterer både varer og tjenester. Dette må tas med i betraktningen, og tallene må dermed kun brukes som en indikasjon.

Undersøkelsen benytter seg av kravkategoriene "krav til selve produktet eller varen", "krav til kvalifikasjoner", "krav til emballasje", "krav til markedsføring" og "administrative eller byråkratiske krav". To av kategoriene er ikke direkte relevante for både varer og tjenester. Dette gjelder krav til emballasje og krav til kvalifikasjoner. Prosentene her kan nok dermed i stor forklare av de som eksporterer både varer og tjenester. Tabellen nedenfor viser fordelingen mellom vare- og tjenesteeksportører innen hver kravkategori, samt gjennomsnittet for alle eksportører.

Tabell - Andel eksportører som har møtt på krav	Alle eksportører	Vare-eksportører	Tjeneste-eksportører
Krav til selve produktet/tjenesten	44 %	49 %	40 %
Krav til kvalifikasjoner	27 %	(26 %)	31 %
Krav til markedsføring	26 %	26 %	25 %
Krav til emballasje	26 %	34 %	(15 %)
Administrative eller byråkratiske krav	42 %	44 %	41 %
Møtt ett eller flere krav	67 %	71 %	63 %

Videre finner vi stor variasjon i typen krav bedriftene støter på, og i hvilke markeder dette skjer er.

### - Bedrifter og krav

Ikke overraskende er det klart flere av bedriftene som har eksistert lenger enn 15 år som har opplevd krav. På samme måte skiller de som har eksistert mindre enn 2 år seg ut med å ha opplevd færre krav.

Videre har de som eksporterer mer, møtt på flere krav, i likhet med de som har større omsetning. De med minst omsetning og med minst eksportvirksomhet har naturlig nok sjeldnere møtt på krav.

Det er ingen forskjell mellom de som eksporterer mer til EØS og de som eksporterer mer til andre markeder. Verken ved å se på de som eksporterte mer enn halvparten av totalvolumet til EØS-området opp mot resten, eller ved å se på de som kun eksporterte til EØS-land opp mot resten, finner vi noen nevneverdige forskjeller.

Mange bedrifter møter på spesielle krav fra nasjonale myndigheter om godkjenning og testing av sine produkter. En interessant konklusjon i den forbindelse er at man som oftest støter på slike krav i forhold til produkter som er gjenstand for harmonisert regelverk, for eksempel CE-

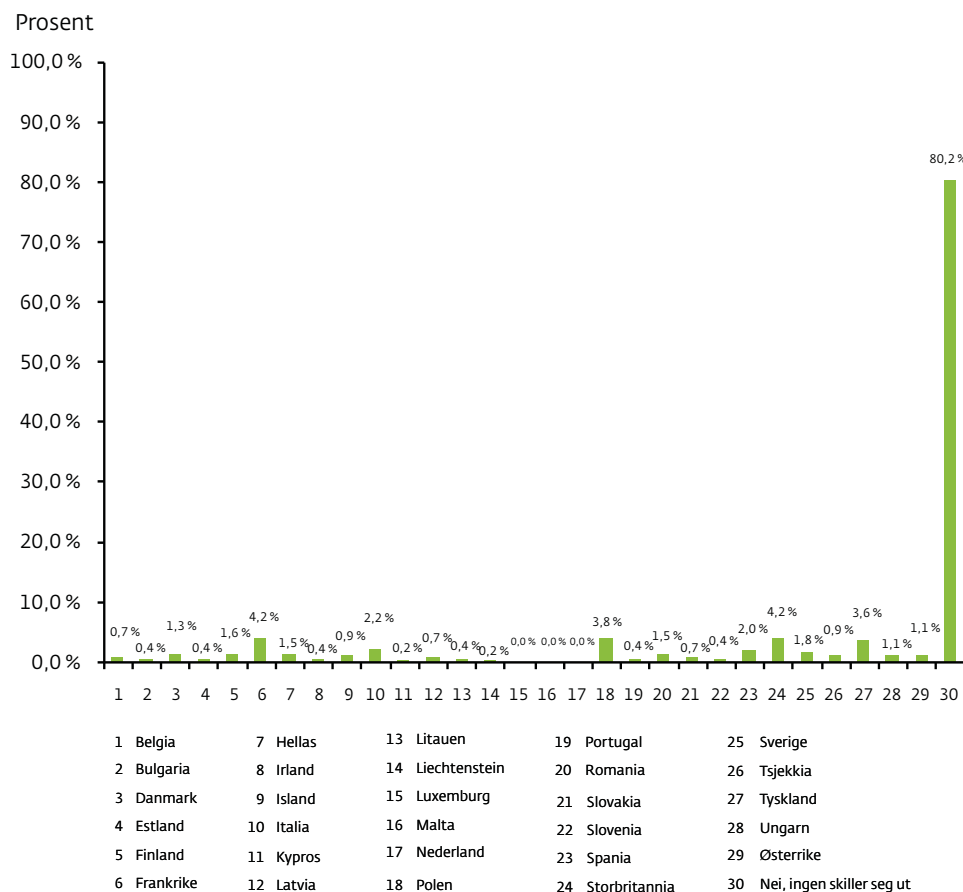
Bedrifter som har under 10 % av sin eksport til EØS-området, opplever derimot sjeldnere krav enn bedrifter med større eksportandeler til disse markedene. Dette er et noe spesielt funn, og kan ikke enkelt forklare ut i fra disse bedriftenes eksportvarer eller eksportmarkeder. Derimot viser det seg at blant de 87 bedriftene som eksporterer mindre enn 10 prosent til EØS, er 49 innenfor kategorien som svarer at deres eksport står for under 10 prosent av omsetning. Kun 7 av de samme 87 svarer at over 50 prosent av omsetningen kommer fra eksport. I det første tilfellet ser vi en tydelig overrepresentasjon, og i det andre en sterk underrepresentasjon. Dette paradokset er ikke enkelt å forklare. Det tyder på at veldig mange av de bedriftene med minst eksport også eksporterer minst til EØS. En kan kun spekulere i om dette skyldes at dette er de to minste svarkategoriene i to ganske like spørsmål, og at de dermed besvares likt på grunn av en misforståelse av meningsinnholdet.

Videre forteller bedriftene at jo flere land de eksporterer til, jo oftere har de møtt på krav. Som et eksempel har 1 av 4 av de som eksporterer til under 10 EØS-land, møtt på krav til selve produktet eller tjenesten. Blant de som eksporterer til 10 eller flere, har over halvparten møtt på krav. Igjen skyldes antageligvis dette at de som eksporterer til flest land, har større sannsynlighet for å møte på et krav. Dette skjer til tross for at harmoniserte EØS-regler i mange tilfeller burde føre til at man ikke møter på samme krav flere ganger.

## 2.2 Er det noen land som skiller seg ut?

I spørreskjemaet blir respondentene bedt om å oppgi de tre EØS-landene som er de viktigste handelspartnere deres. Vi ser at vårt utvalg av eksportbedrifter i stor grad gjenspeiler eksportmønstrene blant alle norske bedrifter. Det innebærer at antall svar i noen tilfeller er for lite til å danne et representativt grunnlag. Noen av landene har likevel en påviselig sammenheng med antall krav.

### 36. Er det noen EU/EØS-land som skiller seg ut med tanke på nasjonale krav og andre hindringer for eksport? (Sett flere kryss om nødvendig)



Landene som oftest kommer med spesielle administrative og byråkratiske krav, er Frankrike og Polen. Totalt har over 40 prosent av bedriftene i undersøkelsen opplevd slike krav. Av de som handler med Frankrike, opplever imidlertid over halvparten krav. I Polen opplever hele 6 av 10 bedrifter byråkratiske og administrative krav.

Også når det gjelder krav til emballasje skiller Frankrike seg ut. Mens 1 av 4 av alle bedrifter i undersøkelsen har opplevd ekstra emballasjekrav, har mer enn 1 av 3 opplevd det i Frankrike. Videre ser vi også en viss overrepresentasjon av slike krav i Ungarn og Polen.

Når det gjelder krav til kvalifikasjoner, er det kun Polen som skiller seg merkbart ut. Mens 1 av 4 bedrifter vanligvis møter på kvalifikasjonskrav, har nesten halvparten av eksportørene til Polen opplevd krav. Det samme gjelder krav til selve produktet eller tjenesten. Mens nesten halvparten av bedriftene har møtt på slike krav, har over 60 prosent av de som eksporterer til Polen, opplevd krav.

Noen land skiller seg ut med krav til markedsføring. Spania og Storbritannia utmerker seg i denne sammenhengen, hvor hver fjerde bedrift har møtt på slike krav. Blant de bedriftene som oppgir at Spania eller Storbritannia er blant deres viktigste markeder, har henholdsvis 4 av 10 og 1 av 3 opplevd krav.



### 2.3 Produkt- og tjenestekategorier

Noen vare- og tjenestekategorier rapporterer også hyppigere om krav ved eksport.

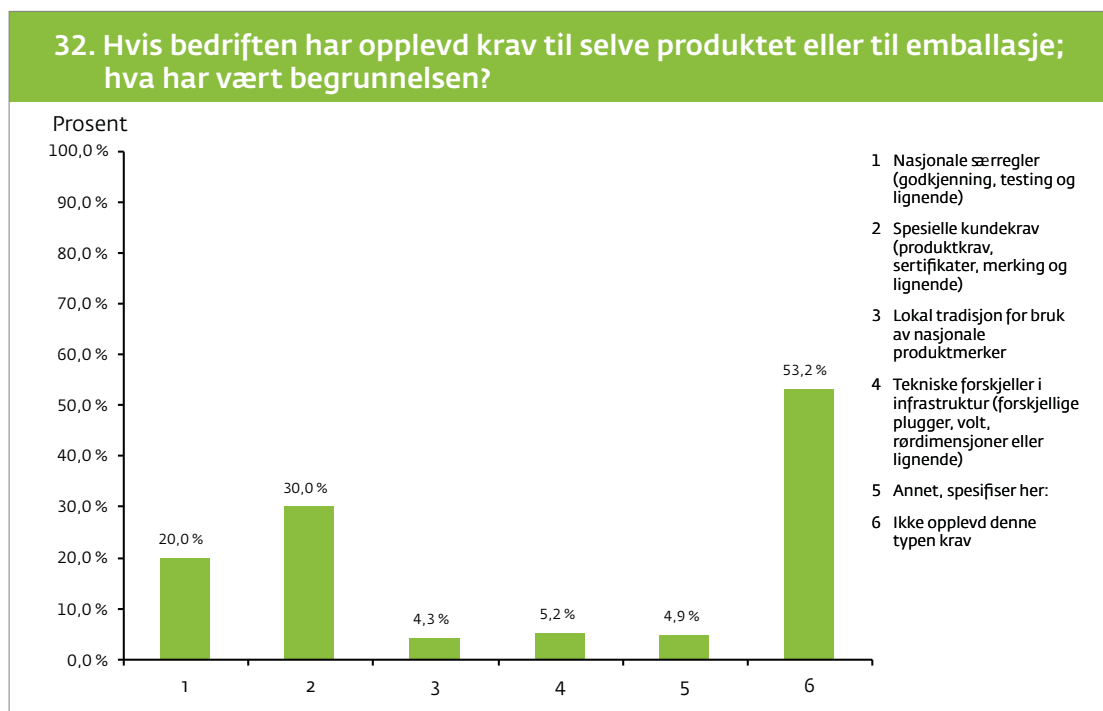
Når det gjelder vareeksportører, er det først og fremst eksportører av bygg- og anleggsrelaterte produkter som peker seg ut som de møter på flest krav. 7 av 10 opplever krav til selve produktet de eksporterer. Omtrent halvparten de spurte bedriftene opplever slike krav. 6 av 10 av de samme eksportørene har også møtt på administrative eller byråkratiske krav, i forhold til gjennomsnittet på drøye 40 prosent. Innenfor begge disse kravkategoriene er også eksportører av jordbruksprodukter overrepresentert med henholdsvis 60 og 50 prosent. I tillegg skiller eksportører av fiskeprodukter og andre næringsmidler seg ut; her har over halvparten møtt på administrative og byråkratiske krav. Bygg og anlegg ligger også høyt innen krav til kvalifikasjoner, og det handler nok i stor grad om eksportører av tjenester innen samme felt som også leverer varene.

Innen krav til emballasje, der 1 av 3 møter på krav, er det også eksportører av fiskeprodukter og andre næringsmidler som oftest møter på krav. Innenfor disse kategoriene er det mellom 50 og 60 prosent som opplever emballasjekrav. I tillegg er metallvareeksportører overrepresentert her med 50 prosent. Innen krav til markedsføring opplever 1 av 3 innen hjem- og fritidsprodukter flest krav. Gjennomsnittet på markedsføringskrav hos hele utvalget ligger på 25 prosent.

Det er også noen varekategorier som skiller seg ut ved at de møter på færre krav enn andre. Dette gjelder spesielt tekstilvarer og gummi- og plastvarer. Disse møter på få krav innen de fleste typer krav. I tillegg har også eksportører av trevarer møtt på særskilt få administrative og byråkratiske krav. Tabell 2 viser alle typer krav, og de respektive varekategorier med høyest og lavest andeler.

Innen tjenestesektoren er det enda tydeligere hvem som skiller seg ut. Gjengangerne her er eksportører av bygg- og anleggstjenester, transporttjenester samt tekniske håndverkstjenester. Av de som opplever færrest krav var eksportører av personlige, kulturelle og andre fritidsrelaterte tjenester, samt IT-tjenester inkludert programvare.

## - Begrunnelse for krav til emballasje og krav til selve produktet



Bedriftene som har møtt på krav til emballasje samt krav til selve produktet, blir bedt om å utdype hva som var blitt brukt som begrunnelse for disse kravene. Flere kategorier er mulig, slik at bedriftene kan krysse av på flere typer begrunnelser. 20 prosent svarer her at nasjonale særregler, slik som godkjenning og testing, er grunnen. Videre svarer 30 prosent at det er spesielle kundekrav som er årsaken, for eksempel produktkrav, sertifikater og merking. Kun 4 prosent mener det er lokale tradisjoner for bruk av nasjonale produktmerker som er grunnen. Videre er det 5 prosent som mener årsaken til kravet er tekniske forskjeller i infrastruktur.

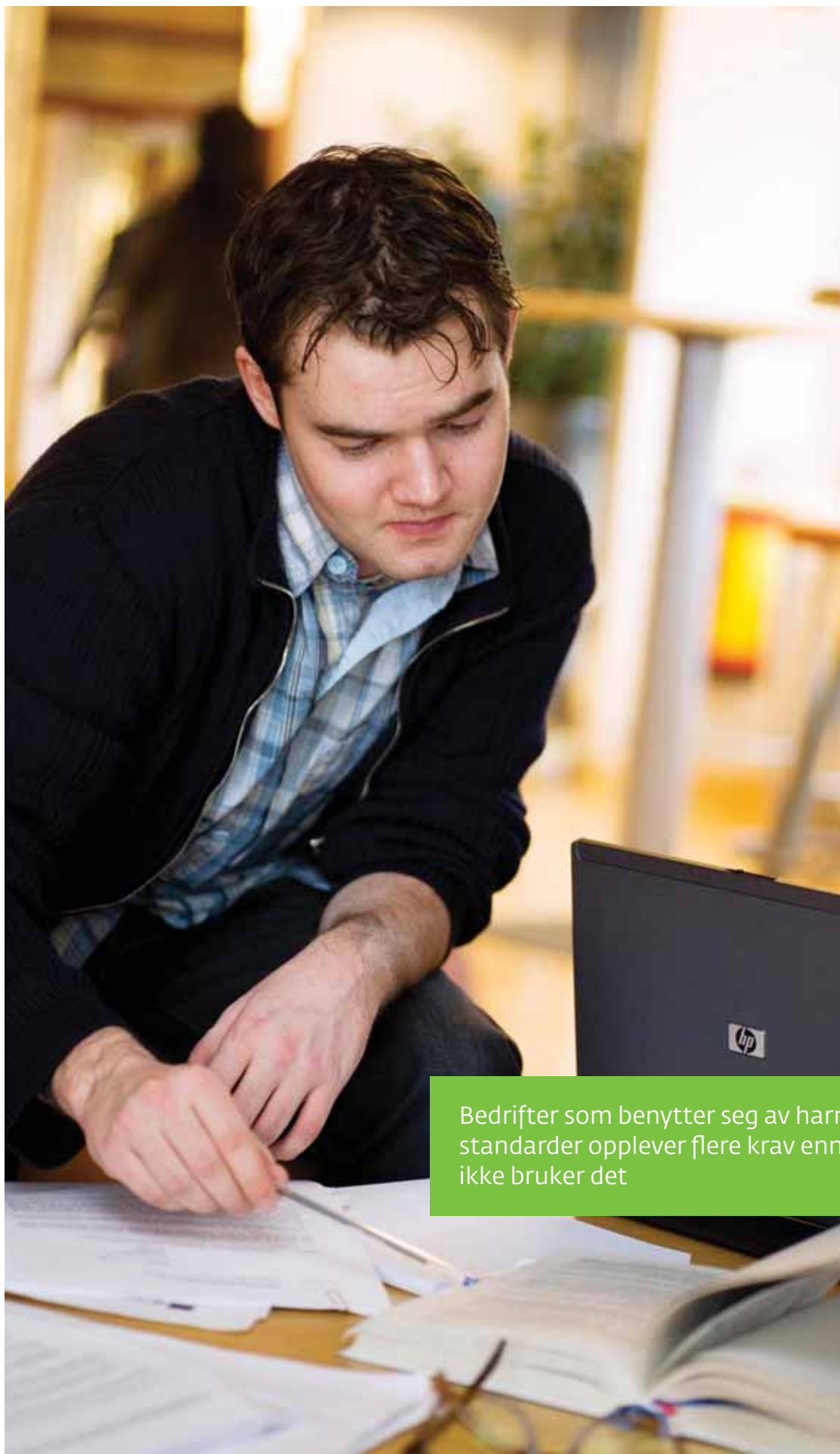
Først må det poengteres at utvalget her er på 284 bedrifter, nemlig de som møter på krav til emballasje eller til selve varen eller tjenesten. Tabellen under viser en oversikt over andel krav innenfor kategoriene "nasjonale særregler" og "spesielle kundekrav" fordelt etter vare- og tjenestekategorier.

"Nasjonale særregler" som begrunnelse for emballasjekrav eller selve varen eller tjenesten - 20 prosent av alle. Kategorier med størst prosentandel.

Alle varekategorier	23 prosent	Alle tjenestekategorier	16 prosent
Andre nærings- og nytelsesmidler	39 prosent	Transporttjenester	26 prosent
Bygg- og anleggsprodukter	32 prosent	Bygg- og anleggstjenester	33 prosent
Kjemiske produkter	33 prosent	Tekniske håndverkstjenester	88 prosent

"Spesielle kundekrav" som begrunnelse for krav til emballasje eller selve varen eller tjenesten - 30 prosent av alle. Kategorier med størst prosentandel.

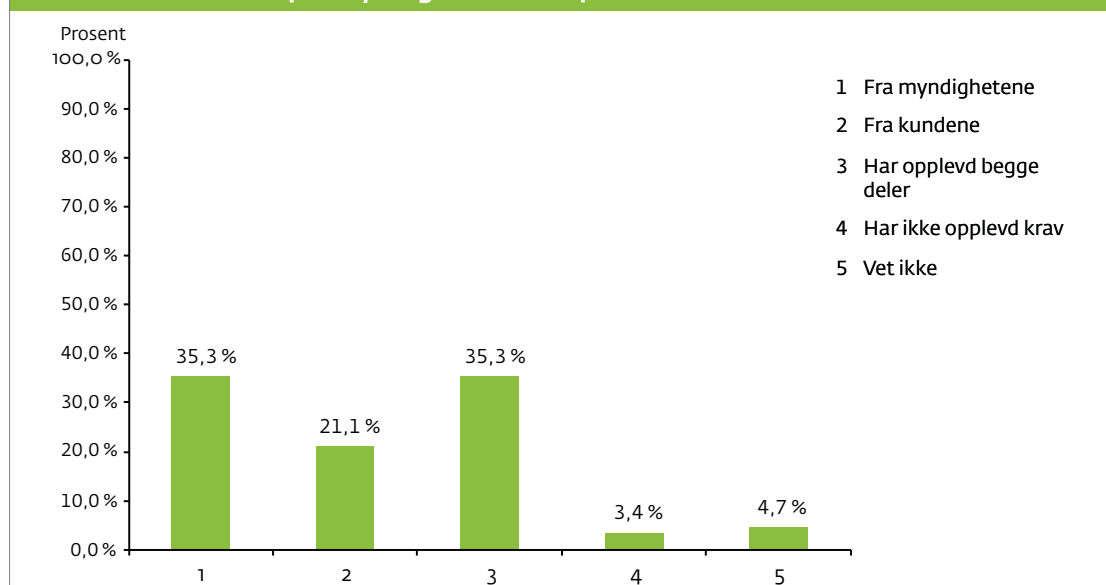
Varekategorier	36 prosent	Tjenestekategorier	20 prosent
Jordbruksprodukter	62 prosent	Bygg- og anleggstjenester	44 prosent
Fisk og fiskeriprodukter	46 prosent	Tekniske håndverkstjenester	50 prosent
Maskiner og utstyr	40 prosent	Transporttjenester	32 prosent



Bedrifter som benytter seg av harmoniserte standarder opplever flere krav enn de som ikke bruker det

## Hvem framsatte kravene?

### 31. Hvis bedriften har opplevd en eller flere typer krav: Kom kravene fra myndigheter eller fra kundene?



Av de bedriftene som svarer på dette spørsmålet, forteller hver tredje at kravene kom fra myndighetene i landet, eller at de har opplevd krav både fra kunder og myndigheter. En av fem svarer at de bare har opplevd krav fra kunder. Under 5 % av bedriftene svarer "vet ikke". Tallene viser dermed at myndighetskrav er de klart mest utbredte. Samtidig må det poengteres at det kun var 232 respondenter som svarte på spørsmålet. Dette er langt færre enn det totale antallet som har opplevd ett eller flere krav. Det kan dermed antas at usikkerheten er stor, og at det er vanskelig for bedriftene å vite hvor kravene kom fra. Det kan også diskuteres hvorvidt de som svarte, hadde et godt utgangspunkt for å vite hvor kravet kom fra. Mange kundekrav kan tenkes å være tilslørte krav fra myndighetene.

#### - Harmoniserte standarder og krav

Vi ser at bedriftene som benytter seg av harmoniserte standarder, opplever flere krav enn de som ikke bruker det. Det er en klar sammenheng mellom bedriftene som har opplevd krav til emballasje, og de som har opplevd krav til selve produktet eller tjenesten. Selv om dette i utgangspunktet kan virke noe paradoksalt, da for eksempel CE-merking nettopp skal motvirke spesifikke nasjonale krav, kan dette forklares ved ta en nærmere titt på andre faktorer. Det viser seg at sammenhengen ligger i at det er de bedriftene som eksporterer den typen varer som oftest møter på krav, som også i størst grad benytter seg av merking.

Ved å ta en titt på en hvilke produkttyper som var forbundet med bruk av harmoniserte standarder, finner man en sammenheng med de produkttypene hvor bedriftene har møtt på krav.

#### - Representasjon i utlandet og del av konsern

Bedrifter med representasjon i utlandet opplever gjennomgående flere krav. Samtidig har de samme bedriftene også større andel omsetning fra eksport. Dermed er det sannsynlig at det er det som har spilt inn her. Det er større sannsynlighet for at bedrifter med mer eksport har møtt på krav. I tillegg kan det jo diskuteres hvorvidt bedrifter som eksporterer mer, og dermed møter på flere krav, i større grad trenger representasjon i utlandet, nettopp for å unngå krav.

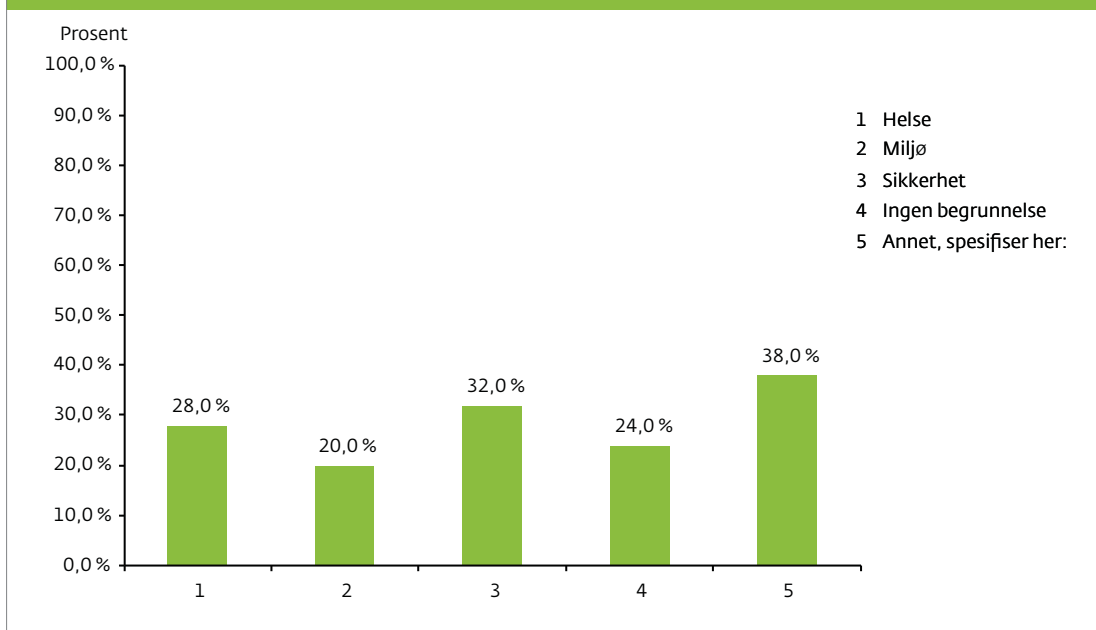
Det samme gjelder de bedriftene som er del av et internasjonalt konsern. Mye tilsier at disse ville oppleve færre krav enn bedrifter som ikke er det. Det viser seg noe overraskende at det motsatte er tilfelle. For alle typer krav er det klart flere av de som er del av et konsern som har opplevd krav. Samtidig er det igjen tydelig at disse bedriftene har større grad av eksportvirksomhet.

Man bør også ta i betraktning selve spørsmålsformuleringen. "Har bedriften møtt på krav" sier ingenting om hvor ofte den gjør det, om dette er en økende eller synkende størrelse, eller om det i det hele tatt er en ting som forekommer nå, eller om det kun har skjedd tidligere.

## - Gjensidig godkjenning

Bedriftene i undersøkelsen ble spurt om de hadde vært utsatt for krav eller reaksjoner fra myndigheter i et EU-land ved eksport av varer eller tjenester som den selger lovlig i andre EU/EØS-land. Dette skulle avdekke hvorvidt bedriften hadde møtt på krav som kan stride mot prinsippet om gjensidig godkjenning. Færre enn 1 av 10 av alle eksportbedrifter svarer bekreftende, mens om lag 1 av 5 bedrifter sier de ikke vet. Dette tallet er noe høyere for bedrifter som driver med tjenesteeksport. 10 prosent har møtt på denne typen krav, i motsetning til 5 prosent av vareeksportørene. Igjen må det tas forbehold om at de sistnevnte kan være eksportører av både tjenester og varer.

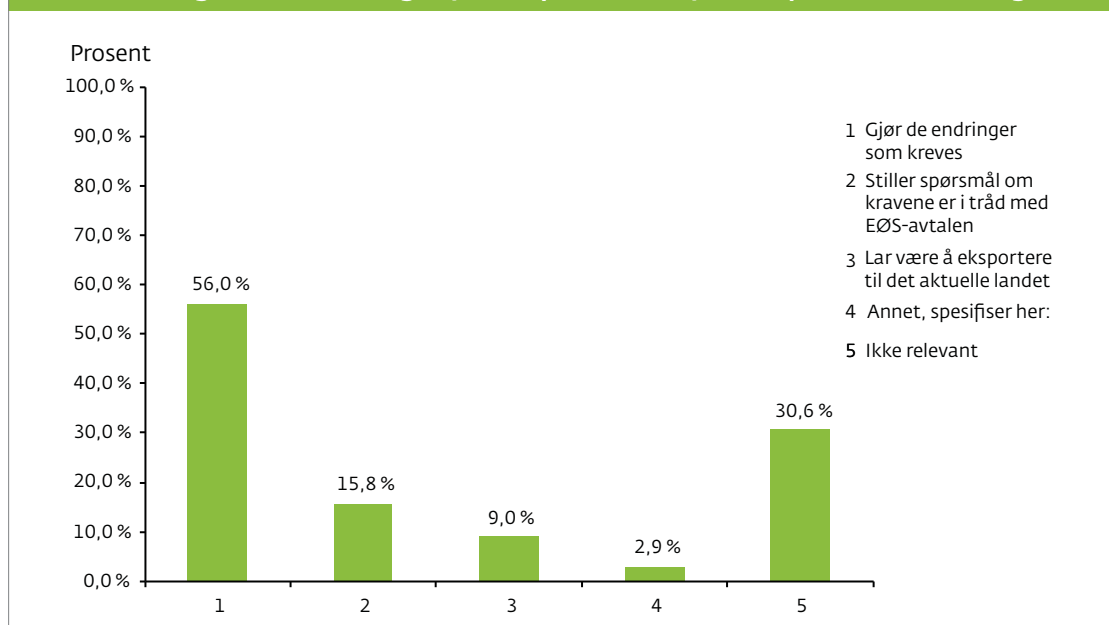
### 34. Hva ble brukt som begrunnelse for kravet? (Sett flere kryss om nødvendig)



Bedriftene ble også spurt om begrunnelsen som lå bak disse kravene. Svarmulighetene var "helse", "miljø", "sikkerhet" og "ingen begrunnelse". I tillegg fantes det en kategori for "andre typer krav", hvor respondentene fikk anledning til å utdype svaret sitt. Det lave antallet respondenter (50) som har møtt på denne typen krav gjør det vanskelig å si noe generelt om hvem som møter på de forskjellige kravene.

Det indikerer imidlertid at prinsippet om gjensidig godkjenning av produkter også fungerer i forhold til norske bedrifter. Mer betenkelig er det da derfor at flertallet av de som har vært utsatt for krav eller reaksjoner fra myndigheter, benytter harmoniserte standarder for sine produkter. Det tyder på at prinsippet om gjensidig godkjenning paradoksalt nok fungerer dårligere på områder som er gjenstand for harmonisering. Noe av forklaringen er nok at det her er snakk om produkter som er potensielt farlige for helse, miljø og sikkerhet. Det er likevel ikke urimelig å konkludere med at norske bedrifter er utsatt for en viss diskriminering blant annet, på grunn av dårlige kunnskaper i EU-landene om EØS-avtalens rettigheter og plikter.

### 35. Hva gjør dere hvis dere møter nasjonale krav om tilpasninger eller lignende hindringer for eksport? (Sett flere kryss om nødvendig)



Videre skulle bedriftene svare på hva de foretar seg når de først møter på et krav. En god halvpart svarer her at de "gjør de endringene som kreves" når de møter på krav. Vareeksportørene er kun marginalt sterkere representert her i forhold til tjensteeksportørene. Om lag 1 av 6 respondenter svarer at de "stiller spørsmål om kravene er i tråd med EØS-avtalen". Selv om dette innebærer en viss kritisk innstilling til krav, vil det ikke dermed si at bedriftene motsetter seg de kravene de møter på. Færre enn 1 av 10 av eksportbedriftene lar være å eksportere hvis de møter på krav. Respondentene hadde også mulighet til å fylle inn andre svar, men bare en håndfull bedrifter benyttet seg av denne muligheten. Videre er spørsmålet "ikke relevant" for en tredjedel, noe som stemmer bra med andelen bedrifter som ikke har møtt på krav. Ingen vare- eller tjenstekategorier skiller seg ut her.

Hovedkonklusjonen er at norske bedrifter forsøker å håndtere slike krav på en mest mulig pragmatisk måte, men tilpasningene kan i noen grad skyldes at de har for liten kunnskap om hvilke rettigheter EØS-avtalen gir dem.

### 3.0 Import fra EU/EØS

Bedriftene i undersøkelsen ble også spurt om sin eventuelle importvirksomhet, for å kartlegge hvilke eventuelle problemer de støter på der, og hvordan disse henger sammen med importvare- og/eller opprinnelsesland

#### 3.1 Erfaringer

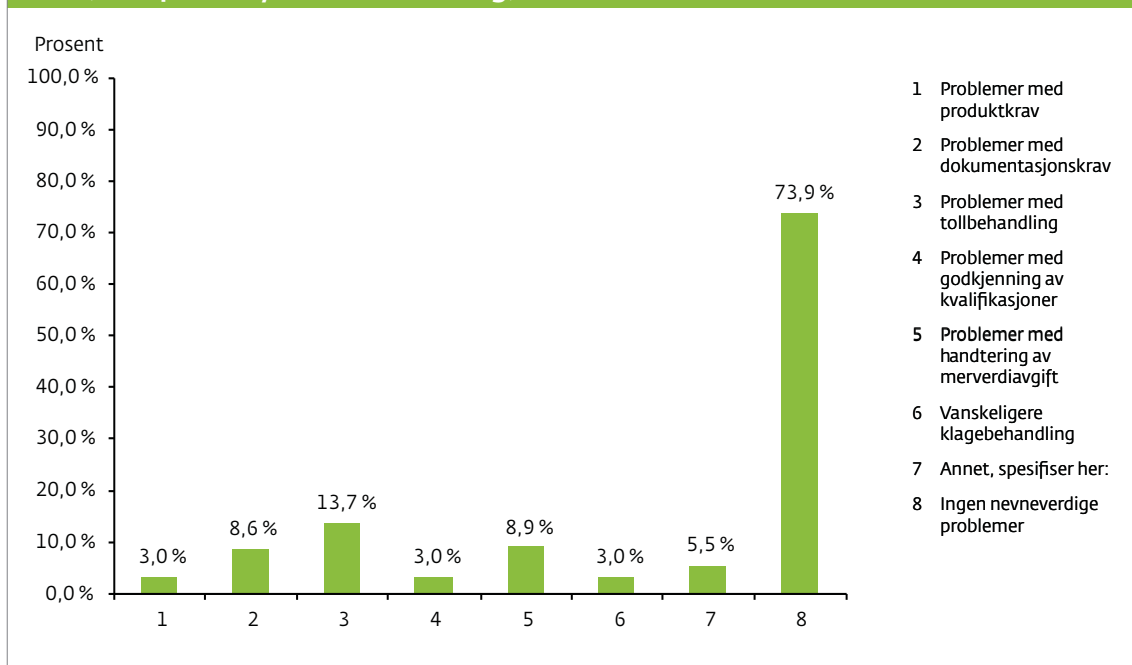
Omlag en tredjedel av bedriftene svarer at de driver med import. Dette er faktisk litt flere enn det antallet som svarer at de driver med eksport. Vi ser også en viss overlapping mellom disse kategoriene, da over halvparten av importbedriftene også driver med eksport. De fleste importer varer eller en kombinasjon av varer og tjenester. Kun et lite antall bedrifter importerer kun tjenester.

Hva det innebærer å importere en tjeneste synes å være uklart for mange. Dette viser seg spesielt gjennom de mange som velger svaralternativet "annet", og fyller ut kommentarfeltet med "personell", "arbeidskraft" eller lignende. Dette tyder på at bedrifter har ansatt utenlandsk arbeidskraft og misvisende klassifiserer dette som import av tjenester. Slike misforståelser ble det tatt hensyn til under bearbeidingen av tallmaterialet, men siden begrepet import av tjenester fremstår som uklart, må konklusjonene her vurderes deretter.



## 3.2 Problemer

### 42. Er det noen problemer forbundet med import fra EU/EØS-land? (Sett flere kryss om nødvendig)



De aller fleste bedriftene i undersøkelsen støter ikke på nevneverdige utfordringer ved import. Dette gjelder omkring tre fjerdedeler av de som svarer at de driver med import. Ellers ser vi en forholdsvis jevn fordeling av typer importvanskeligheter. Den typen problemer flest møter på, handler om tollbehandling. Videre er også floker knyttet til dokumentasjonskrav og håndtering av merverdiavgift noe mer utbredt enn andre typer utfordringer.

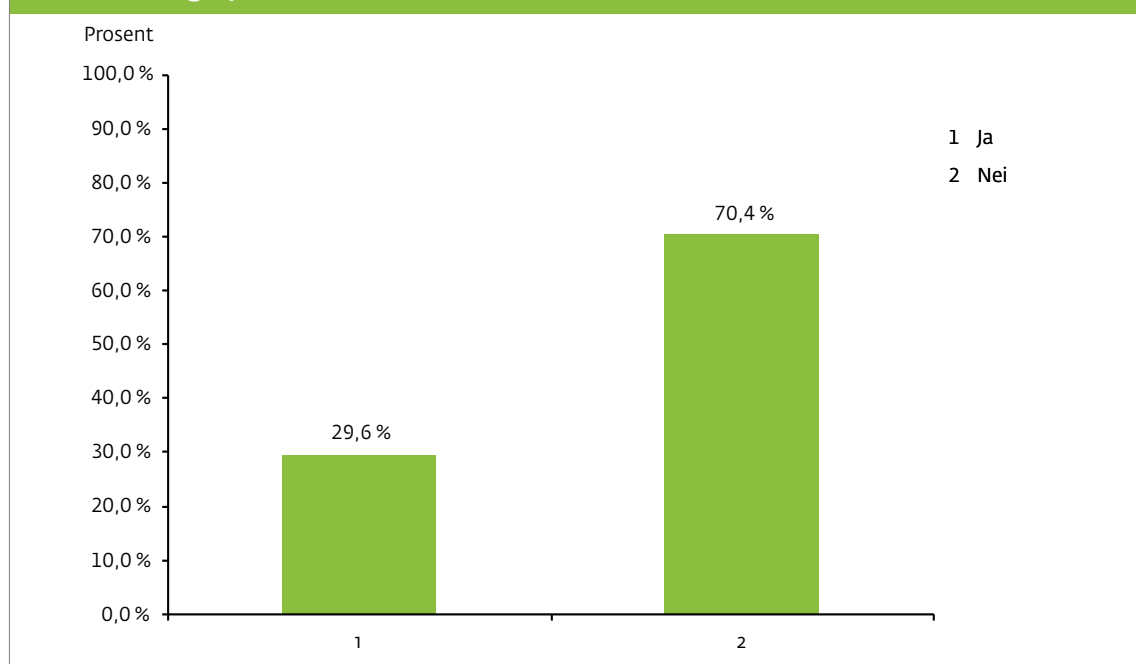
Innen tjenesteimport er utvalget lite, og få kategorier skiller seg ut eller er signifikante. Innenfor varer er det noen kategorier som skiller seg ut. Dette gjelder transportmidler, hjem- og fritidsrelaterte produkter, jordbruksprodukter og andre nærings- og nytelsesmidler. Ellers er det ingen av de åtte bedriftene som svarer at de importerer fisk, som melder at de opplever noen typer problemer.

Frankrike og Polen er oftest forbundet med vanskeligheter hvis man ser på alle problemtyper samlet. Innenfor moms er det kun Frankrike som skiller seg negativt ut. Innen tollproblemer gir Frankrike og Italia signifikante utslag. Storbritannia har et nesten signifikant utslag i den andre enden av skalaen, det vil si som et land som skaper lite hodebry for bedriftene knyttet til toll. Innen dokumentasjonskrav er Nederland i nærheten av signifikans fordi de er forbundet med færre slike problemer enn andre land. Polen derimot, er det eneste landet som skiller seg ut med flere slike krav.

## 4.0 Utenlandsk arbeidskraft og produksjon i andre EØS-land?

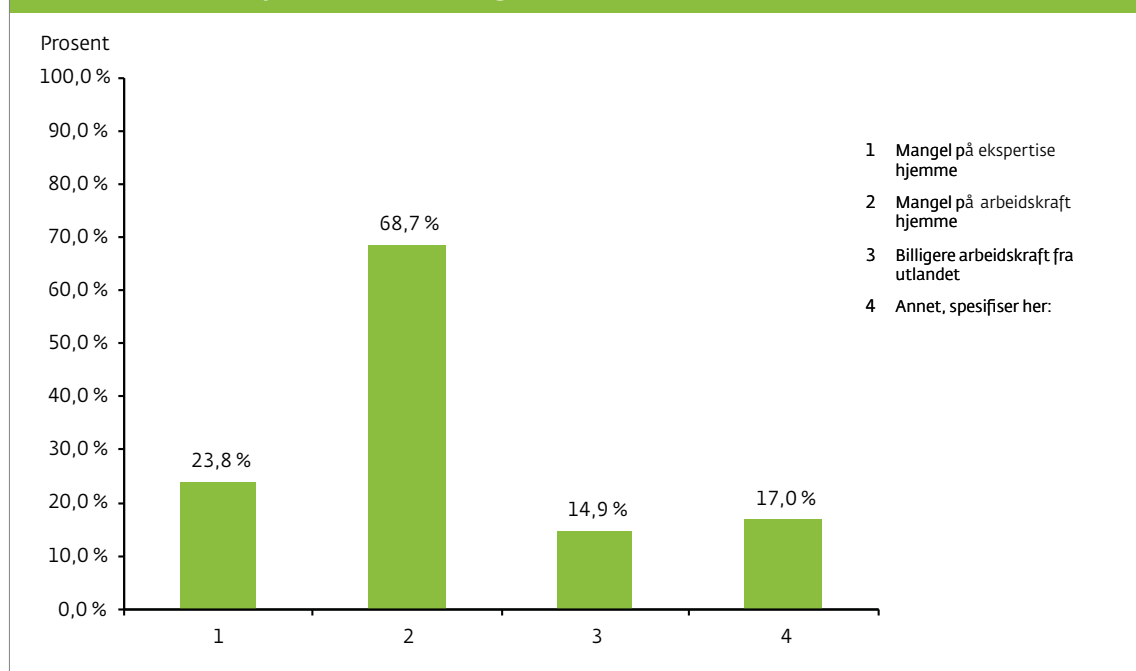
### 4.1 Bruk av utenlandsk arbeidskraft

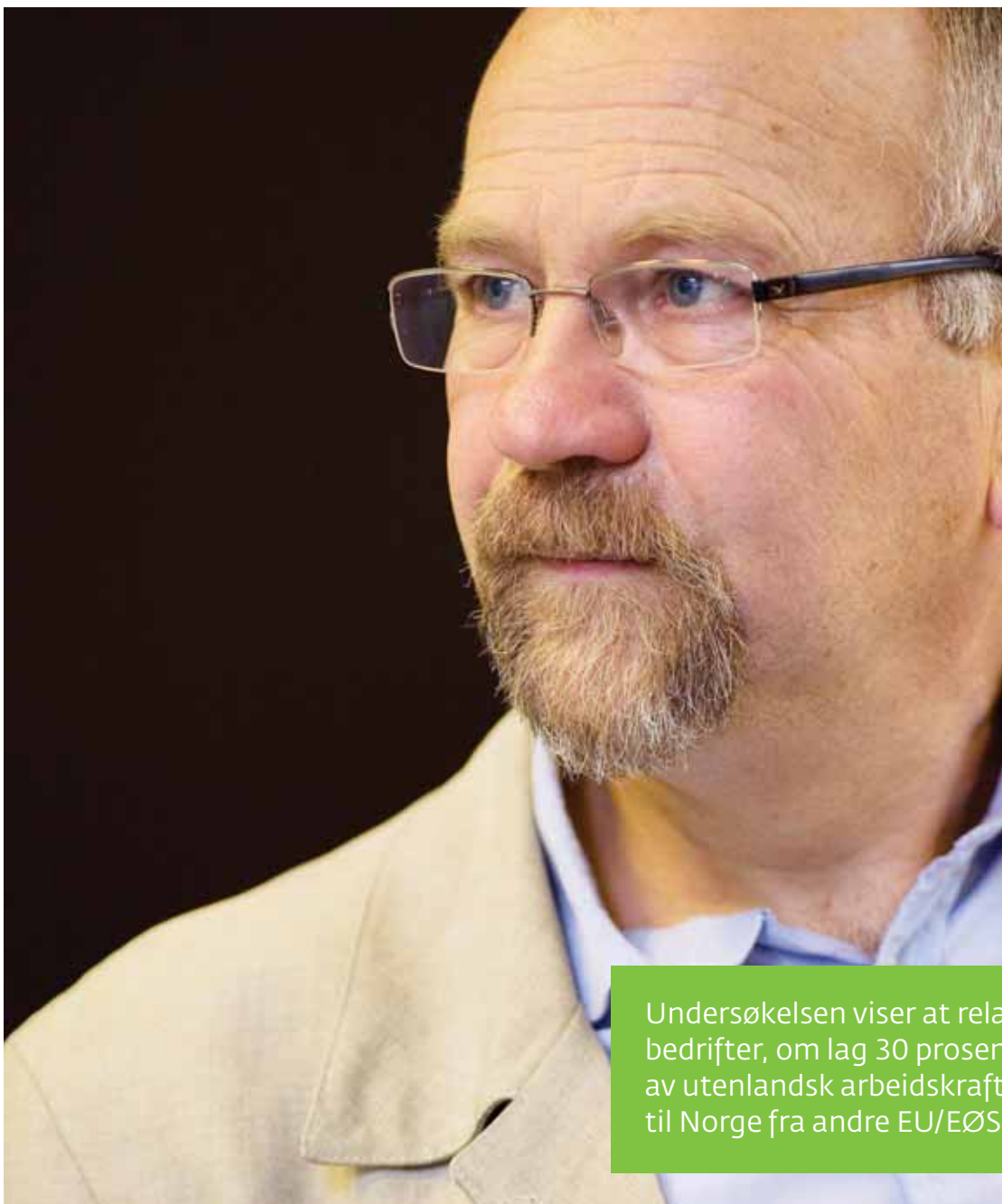
#### 47. Benytter bedriften seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land?



På spørsmål om bedriften benytter seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU-/EØS-land, svarer nesten 1 av 3 av respondentene bekreftende. Det klart høyest representerte landet her er Polen. Videre er Litauen, Tyskland samt Sverige og Danmark godt representert. Ved å sammenligne dette med hvilke næringskategorier som bedriftene er registrert innenfor, kan en se hvilke land som er representert i hvilke bransjer. Polen og Litauen er sterkt representert innen jordbruk. Innen bygg og anlegg er Polen også sterkt representert. Mer enn 3 av 4 av bedriftene innen kategorien benytter seg av arbeidskraft derfra. Hotell- og restaurantbransjen oppgir Tyskland som det vanligste landet å hente arbeidskraft fra. Sverige var overraskende nok ikke signifikant her, noe som gjør at man kan stille spørsmål ved om tallene fullt ut er representative. Innen annen forretningsmessig tjenesteyting er det Danmark og Sverige som oftest blir trukket fram.

#### 49. Hva er begrunnelsen for å bruke utenlandsk arbeidskraft i Norge? (Sett flere kryss om nødvendig)





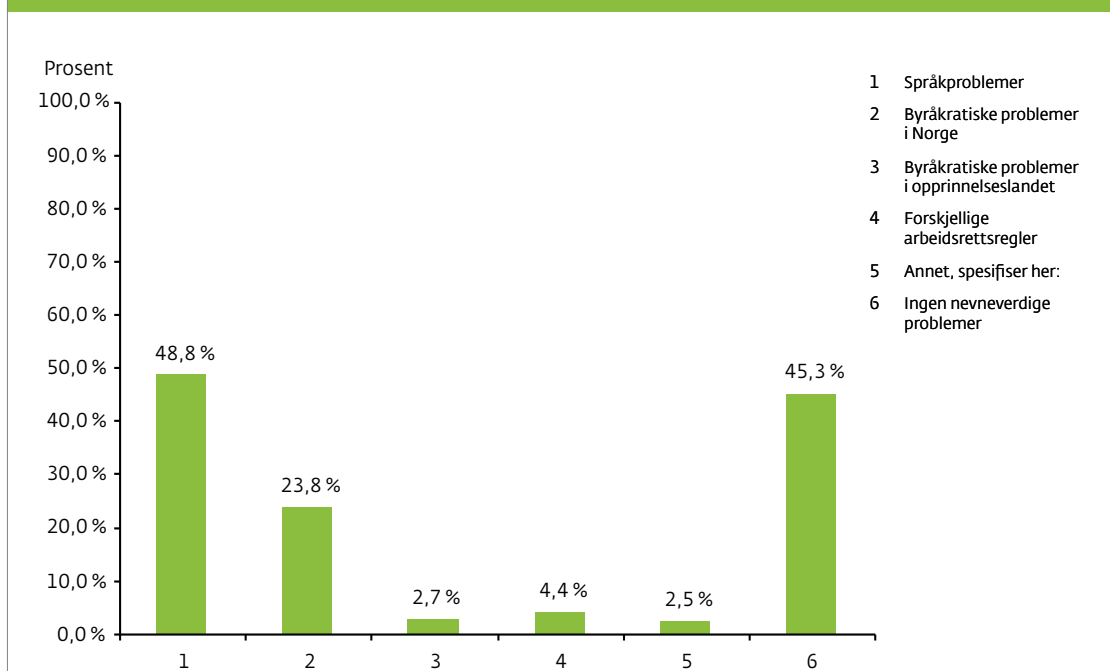
Undersøkelsen viser at relativt mange bedrifter, om lag 30 prosent, benytter seg av utenlandsk arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land.

Som begrunnelse for å bruke utenlandsk arbeidskraft er "mangel på arbeidskraft hjemme" oftest oppgitt. Videre oppgir 1 av 4 av bedriftene "mangel på ekspertise hjemme" som begrunnelse, mens noen færre enn 1 av 6 forteller at grunnen var "billigere arbeidskraft fra utlandet". Litt over 1 av 6 bedrifter oppgir andre grunner. Disse ser vi også på etter næringskategori. Blant jordbruksbedrifter er billigere arbeidskraft hovedbegrunnelsen. Blant industribedrifter er mangel på arbeidskraft den viktigste grunnen. Disse er derimot signifikant underrepresentert innen begrunnelsen "billigere arbeidskraft". Innen bygg og anlegg er det igjen billigere arbeidskraft som er overrepresentert. Blant bedriftene innen "eiendomsdrift og annen forretningsmessig tjenesteyting", er det mangel på ekspertise som stikker seg ut. Disse er derimot underrepresentert i kategoriene "mangel på arbeidskraft hjemme" og "billigere arbeidskraft fra utlandet". Innen "andre sosiale og personlige tjenester" er også "mangel på ekspertise hjemme" oftere valgt. "Mangel på arbeidskraft hjemme" er her signifikant underrepresentert.

Videre blir de som ikke benytter seg av utenlandsk arbeidskraft, spurt om grunnen til dette. Her viser det seg at dette for de aller fleste ikke er aktuelt (nesten 60 %), eller at det var nok arbeidskraft hjemme (noe mindre enn 30 %). Videre oppgir nesten 1 av 10 språkproblemer, mangel på kunnskap og informasjon om mulighetene. Vanskeligheter med å bedømme kvalifikasjoner og vanskeligheter med pensjonsavtaler er andre grunner som er nevnt.

## 4.2 Opplever bedriftene problemer?

### 50. Er det noen problemer med å bruke utenlandsk arbeidskraft i Norge?



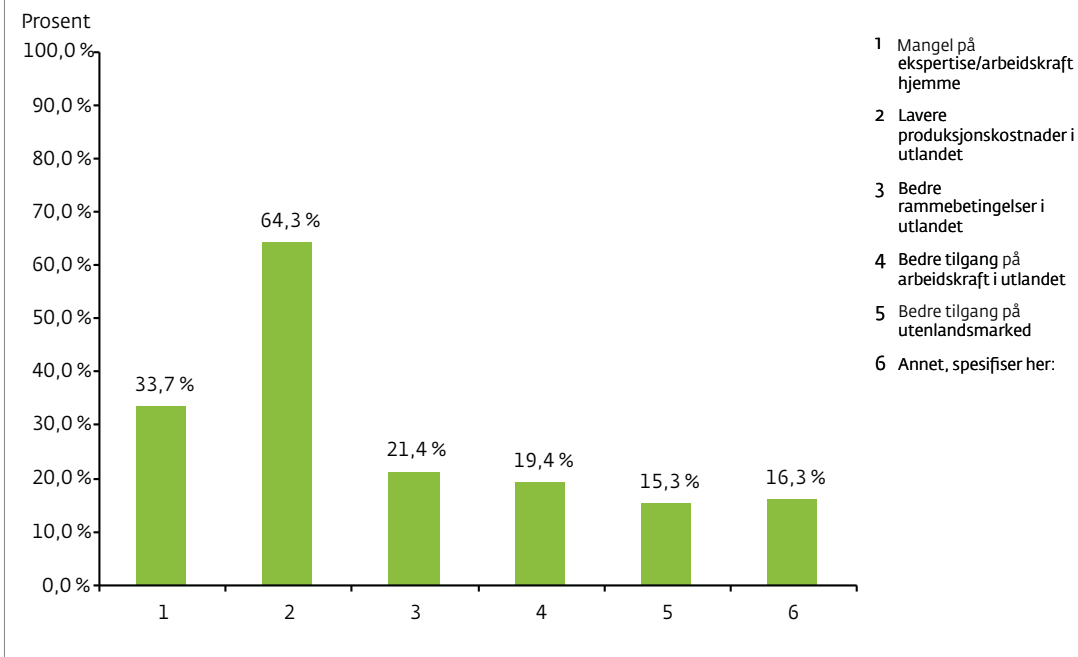
Nesten halvparten av bedriftene som benytter seg av utenlandsk arbeidskraft, melder om få problemer forbundet med dette. For de resterende er språk den største utfordringen. Videre viser nesten 1 av 4 bedrifter til mye byråkrati i Norge, mens kun et lite antall bedrifter har opplevd byråkratiske problemer i opprinnelseslandet. Forskjellige arbeidsrettsregler utgjør heller ikke noen vanskelighet. Litauen er overrepresentert på både språk- og byråkratiske problemer og Polen på språkproblemer.

### 4.3 Produksjon i andre EU/EØS-land

Kun 1 av 20 bedriftene svarer at de har flyttet hele eller deler av produksjonen til et annet EU/EØS-land. Polen og Sverige er de landene som flest har flyttet produksjon til.

Begrunnelsene for å flytte produksjon til utlandet er som vist i tabellen under.

## 55. Hva er begrunnelsen for å flytte produksjon til utlandet? (Sett flere kryss om nødvendig)



2 av 3 av bedriftene som har flyttet produksjonen til utlandet, svarer at de ikke opplever særlige problemer i forbindelse med dette. Av de hindringene som nevnes, er det igjen språk som slår sterk-est ut. Mer enn 2 av 10 bedrifter opplever dette. Videre oppgir 1 av 10 bedrifter at produksjonskostnadene var høyere enn forventet og 1 av 8 bedrifter rapporterer om for mye byråkrati i utlandet.

# Vedlegg 1 Metode, utvalg og om bedriftene

## 1. Metode

Utgangspunktet for denne rapporten er en spørreundersøkelse som ble gjennomført blant norske bedrifter i september 2008. Et elektronisk spørreskjema ble sendt ut per e post til 12 487 mottakere i Innovasjon Norge (IN) sin kontaktdatabase. Det ble foretatt en segmentering for å sikre et representativt utvalg i henhold til bransjefordelingen i Statistisk sentralbyrås (SSB) statistikk over norske virksomheter.

Av alle e poster som ble sendt ut, kom 2771 i retur på grunn av utdaterte og ugyldige adresser. Dette gir 9717 potensielle respondenter, hvorav 1772 besvarte undersøkelsen i løpet av de ti dagene denne var tilgjengelig. Dette gir en svarprosent på 18,2, som er akseptabelt for denne typen kvantitative undersøkelser.

Respondentenes fordeling på bransjer kan ses i tabell 1. Tabellen viser også hvordan denne fordelingen forholder seg til tallene fra SSB. Noen avvik er tydelige, spesielt ser vi en overrepresentasjon av jordbruks- og industribedrifter

Videre ble enkelte respondenter fulgt opp på telefon for å få et klarere innblikk i de faktiske problemstillingene de hadde møtt på ved eksport til EU. Disse ble valgt ut i fra svar avgitt i fritekstfelt i spørreundersøkelsen, der respondentene fikk mulighet til å utdype sine positive og negative erfaringer med EØS-avtalen, beskrive forskjellige hindringer og krav de har møtt på, og forklare andre detaljer rundt sin eksportvirksomhet.

## 2. Utvalg

Bedriftene i undersøkelsen er alle registrerte i INs næringslivsdatabase. Selv om dette gir en god fordeling med tanke på bransjer, må man ta i betraktning at INs database ikke nødvendigvis er fullt ut representativ i forhold til det totale antall bedrifter i Norge. Bedriftene i denne databasen har på et tidspunkt vært i kontakt med IN. Det kan dermed diskuteres hvorvidt disse bedriftene ikke allerede er spesielt aktive i utviklingen av sin eksportvirksomhet og slik sett ikke er representative for alle norske (eksport-)virksomheter. Likevel ble det besluttet å benytte dette utvalget, da det inneholder direkte og treffsikre e postadresser. Dette gir en høyere svarprosent. Alternativet, som vil ha vært å kjøpe e postadresser fra en kommersiell aktør, ville kun gitt felles e postadresser av typen firmapost@bedrift.no. Selv om et slikt utvalgt ville vært mer representativt, oppnådde vi ved å bruke vår database å nå personer som jobber med bedriftens eksportvirksomhet. Det kan dermed sies at en valgte mer kvalifiserte svar og høyere svarprosent, fremfor det å ubetinget kunne generalisere til hele populasjonen av norske bedrifter. Det noe skjeve utvalget har blitt tatt hensyn til i analysen, ved at en ikke automatisk har kunnet konkludere for hele populasjonen av norske bedrifter ut i fra funnene. En kan likevel generalisere til bedriftene i INs database, noe som innebærer nesten 100 000 forskjellige virksomheter.

## 3. Om bedriftene i undersøkelsen

Respondentene fra bedriftene fikk spørsmål om å kategorisere seg selv innen næringssegment. Tabell 2 viser en grovere fordeling mellom hovednæringskategorier.

Tabell 3 viser fordelingen mellom størrelsen på de forskjellige bedriftene og antall ansatte. Vi ser at et klart flertall av bedriftene har under 10 ansatte, i tillegg har vi et stort antall enkeltpersonsforetak. Tabell 4 viser omsetningen til bedriftene. Her også de mindre bedriftene sterkest representert. Tabell 5 gir en oversikt over hvor lenge bedriftene har eksistert. Dette er en nyttig indikator på erfaringen bedriften har med eksport, og ikke minst på om bedriften har erfaring fra tiden før EØS-avtalen trådte i kraft. Både nyere og eldre bedrifter er jevnt representert her.

### - Bedrifters eksportvirksomhet

31 prosent av respondentene i undersøkelsen svarer at deres bedrift driver med eksportvirksomhet. Dette tilsvarer 550 respondenter. Hvordan dette tallet forholder seg til den virkelige fordelingen blant bedrifter i Norge, er det vanskelig å si noe om, da Statistisk sentralbyrå (SSB) ikke har tall på dette. Ved forespørsel til SSB ble det opplyst om at disse tallene er heller vanskelige å regne seg frem til. Dermed var det vanskelig å sammenligne vårt utvalg med fordelingen i populasjonen.

Omfanget av bedriftenes eksportaktivitet varierer, og for flertallet stammet kun en mindre del av omsetningen fra eksport. Tabell 1 viser at under ¼ av bedriftene har over 70 prosent av omsetning fra eksport. Over halvparten hadde derimot under 30 prosent. Videre var det tydelig at de aller fleste eksporterer til EØS-land, noe som stemmer godt med SSBs statistikker. Hele 38,9 prosent av bedriftene har kun eksport til dette markedet, i motsetning til 4 prosent som kun eksporterer til andre markeder. Det viser seg også at et flertall på 72,5 prosent eksporterer til færre enn seks EU-land. Kun 9,1 prosent opplyser om eksport til flere enn 10 EØS-land.

Videre ble bedriftene spurt om hvorvidt andelen av eksporten deres til EØS har økt, sunket eller holdt seg jevn sammenlignet med for fem år siden. Mens 12,4 prosent svarte at andelen hadde sunket, svarte 25,8 at den hadde økt. For 35,1 prosent av bedriftene var andelen uforandret. De største andelenene av bedrifter som hadde økt sin eksport til EØS, var innenfor varekategoriene "olje, gass og andre utvinningsprodukter", "bygg- og anleggsrelaterte produkter" og "metallvarer". Kategoriene der andelen eksport til EØS hadde minket, var i hovedsak "fisk og fiskeriprodukter" samt "maskiner og utstyr". Det er ingen belegg for denne nedgangen i tall fra SSB eller fra eksportutvalget for fisk, og det kan dermed antas at utslaget her er tilfeldig.

### **- Vare og tjenestekategorier**

Blant de 550 eksportbedriftene i undersøkelsen, eksporterer 72 prosent varer, mens 47 prosent eksporterer tjenester. 21 prosent av bedriftene eksporterer begge deler. Fordelingen mellom forskjellige vare- og tjenestekategorier er som vist i tabell 2 og 3. De av bedriftene som eksporterte både varer og tjenester, befant seg i hovedsak innen varekategoriene "elektriske produkter", "maskiner og utstyr", "bygg og anleggsrelaterte produkter", "olje, gass og andre utvinningsrelaterte produkter" samt "hjem- og fritidsrelaterte produkter". De tjenestekategoriene de representerte, var "konsulent-tjenester", "bygg- og anleggsrelaterte tjenester", "IT-tjenester inkl. programvare" samt "tekniske håndverkstjenester". Sistnevnte er en kategori som dekket de som drev med installasjon og service av sine maskiner og utstyr i utlandet.

### **- Eksportmarkeder**

Som nevnt ovenfor, eksporterte de aller fleste av bedriftene hovedsaklig til EØS-land. Når respondentene blir bedt om å identifisere de tre viktigste markedene for bedriften, peker de ofte på Frankrike, Tyskland, Storbritannia og Nederland, i tillegg til Sverige og Danmark. Dette stemmer veldig godt over ens med tall fra SSB på dette området (tabell 4). Det er også klart at tallmaterialet for mange mindre viktige eksportland var veldig begrenset, i tillegg til at noen land ikke var representert i det hele tatt.

### 15 år med EØS-avtalen:

#### Bedrifters erfaringer med EU og EØS

Formålet med denne spørreundersøkelsen er å kartlegge hvilke EØS-spesifikke problemstillinger norske bedrifter støter på i det indre markedet. Undersøkelsens resultater vil kunne bidra til å forbedre handelsrelasjonene med EU og gi norske myndigheter et bedre grunnlag for det videre arbeidet med EØS-avtalen.

#### 1) INFORMASJON OM BEDRIFTEN

##### 2) Bedriftens navn (vil ikke bli offentligjort) \*

##### 3) Antall ansatte i bedriften \*

Enkeltpersonsforetak

- 1-9
- 10-50
- 51-250
- over 250

##### 4) Hvor lenge har bedriften eksistert? \*

- 0-2 år
- 3-7 år
- 8-14 år
- 15 år eller lenger

##### 5) Er bedriften del av et internasjonalt konsern? \*

- Ja
- Nei

##### 6) Har bedriften representasjon eller annen tilstedeværelse i utlandet? \*

- Ja
- Nei

##### 7) Omsetning per år \*

- Mindre enn 15. mill. NOK
- 16 mill. - 75 mill. NOK
- 76 mill - 350 mill. NOK
- over 350 mill. NOK

##### 8) Næringssegment

(Her er vi ute etter bedriftens hovednæring. Industri dekker all vareproduksjon utenom jordbruk. Merk av det svaret som er mest dekkende for hovedaktiviteten til bedriften) \*

- Varehandel
- Tjenesteyting
- Industri
- Bygg og anlegg
- Jordbruk og fiske

##### 9) SPØRSMÅL OM BEDRIFTENS EKSPORTVIRKSOMHET

##### 10) Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? \*

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

##### 11) Vareeksport:

Hvilken av følgende kategorier er mest dekkende for bedriftens vareeksport? (Hvis bedriften ikke eksporterer varer, velg "Ingen eksport av varer", nederst). \*

- Jordbruksprodukter
- Fisk- og fiskeriprodukter
- Andre nærings- og nytelsesmidler
- Gummi- og plastprodukter
- Kjemikalier og kjemiske produkter
- Elektriske og optiske produkter
- Metaller og metallvarer
- Maskiner og utstyr
- Transportmidler
- Bygg og anlegg
- Olje og gass
- Legemidler
- Hjem- og fritidsrelaterte produkter
- Leketøy og barnelaterte produkter
- Produksjon av tekstiler, bekledningsvarer samt lærprodukter
- Trevarer
- Møbler
- Annet, spesifiser her
- Ingen eksport av varer

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

##### 12) Tjenesteeksport:

Hvilken av følgende kategorier er mest dekkende for bedriftens eksport av tjenester? (Hvis bedriften ikke eksporterer tjenester, velg "Ingen eksport av tjenester", nederst). \*

- Transporttjenester
- Konsulenttjenester inkl. juridisk, finansiell og teknisk rådgivning
- Kommunikasjonsrelaterte tjenester inkl. telekom og post
- Finanstjenester inkl. forsikring, bank og eiendom
- Reise og turisme
- Bygg- og anleggstjenester
- Kurs- og utdanningsrelaterte tjenester
- IT- og informasjonsrelaterte tjenester inkl. programvare
- Arbeidsformidling og vikarbyråttjenester
- Vaktjenester
- Personlige, kulturelle og fritidsrelaterte tjenester
- Annet, spesifiser her:
- Ingen eksport av tjenester
- Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.

- Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:
- Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

### 13) Hvor stor andel av bedriftens omsetning stammer fra EKSPORT av varer og tjenester? \*

- Under 10%
- 10 - 30%
- 31 - 50%
- 51 - 70%
- Over 70%

All omsetning stammer fra eksport av varer og tjenester- Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

### 14) Hvor stor andel av eksporten går til EU/EØS-land? \*

- Ingen eksport til EU/EØS-land
- Under 10%
- 10 - 30%
- 31 - 50%
- 51 - 70%
- 71 - 100%

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

### 15) Hvor mange EU/EØS-land eksporterer bedriften til? \*

- 1-5 land
- 6-10 land
- Flere enn 10 land.

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

### 16) Hvilke tre EU/EØS-land er de viktigste markedene for deres bedrift? (Sett opptil tre kryss) \*

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Island
- Italia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Nederland

- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Storbritannia
- Sverige
- Tsjekia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike
- Ingen eksport til EØS-land

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

### 17) Hvor stor er andelen av eksporten som går til EU/EØS-land nå, sammenlignet med for 5 år siden? \*

- Mindre andel går til EU
- Ca. den samme andelen går til EU
- Større andel går til EU
- Ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Nei

### 18) Har bedriften drevet med eksport tidligere? \*

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Nei

### 19) Hva er grunnen til at bedriften ikke driver med eksport nå? (Sett flere kryss om nødvendig) \*

- Nok etterspørsel på hjemmemarkedet
- Produksjon ikke egnet for eksport
- Har foreløpig ikke vurdert mulighetene for eksport
- Bekymret for handelsbarrierer og andre krav
- Bedriften driver kun med import og videre salg
- Har prøvd, men møtt på problemer
- Mangler de nødvendige økonomiske midlene
- Tollbarrierer er et problem for lønnsomhet
- Trenger mer informasjon om eksport muligheter til EU/EØS
- Annet, spesifiser her

## 20) BEDRIFTEN OG EUS INDRE MARKED

**21) På hvilken måte holder bedriften seg informert om EUs indre marked og om eventuelle muligheter for eksport? (Sett flere kryss om nødvendig) \***

- Holder seg ikke oppdatert/Ikke aktuelt for bedriften
- Egen avdeling/ansatt med ansvar for EU og annen internasjonal virksomhet
- Abonnerer på EksportAktuelt/andre nyhets brev
- Innleid konsulent ved behov
- Eget utenlandskontor i Brussel e.l.
- Får informasjon fra organisasjoner bedriften er medlem av
- Annet, spesifiser her:

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**22) Hvilken betydning har EØS-avtalen for bedriften, med tanke på salg av varer og tjenester til EU-land? \***

- Den gjør salg betydelig enklere
- Den gjør salg litt enklere
- Den har ingen betydning
- Den gjør salg litt vanskeligere
- Den gjør salg betydelig vanskeligere

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**23) Hva er det EØS-avtalen forenkler? Sett flere kryss hvis nødvendig. \***

- Forenklet håndtering av merverdiavgift
- Enklere tollbehandling
- Færre produktkrav/krav til tjenester
- Færre dokumentasjonskrav
- Forenklet godkjenning av kvalifikasjoner
- Annet, spesifiser her:
- Ingen av delene

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**24) Hva er det EØS-avtalen gjør vanskeligere? Sett flere kryss hvis nødvendig. \***

- Flere produktkrav/krav til tjenesten
- Flere dokumentasjonskrav
- Vanskeligere tollbehandling
- Problemer ifm. med godkjenning av kvalifikasjoner
- Vanskeligere håndtering av merverdiavgift
- Annet, spesifiser her:
- Ingen av delene

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**25) Er det deres inntrykk at det er enklere eller vanskeligere å selge varer/tjenester til EU/EØS-land enn andre eksportmarkeder? \***

- Betraktelig enklere
- Litt enklere
- Ingen forskjell
- Litt vanskeligere
- Betraktelig vanskeligere

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Er det deres inntrykk at det er enklere eller vanskeligere å selge varer/tjenester til EU/EØS-land enn andre eksportmarkeder? - Betraktelig enklere

**26) Beskriv kort hva som gjør det enklere å eksportere til EU/EØS enn andre markeder. (valgfritt, trykk "Neste" for å fortsette uten å avgi svar)**

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Er det deres inntrykk at det er enklere eller vanskeligere å selge varer/tjenester til EU/EØS-land enn andre eksportmarkeder? - Betraktelig vanskeligere

**27) Beskriv kort hva som gjør det vanskeligere å eksportere til EU/EØS enn andre markeder. (valgfritt, trykk "Neste" for å fortsette uten å avgi svar)**

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**28) Krav for eksport og gjensidig godkjenning av varer**

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**29) Har bedriften ved salg av varer eller tjenester til kunder i EU/EØS-land møtt på noen av de følgende kravene eller hindringene for eksport? \***

- Ja
- Nei
- Krav til selve produktet eller tjenesten
- Krav til kvalifikasjoner
- Krav til markedsføring (språkkrav eller lignende)
- Krav til emballasje
- Administrative/byråkratiske krav

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja og Krav til selve produktet eller tjenesten - Ja

**30) Hvis bedriften har opplevd en eller flere typer krav: Hva bestod disse i?**

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja og Administrative/byråkratiske krav - Ja

**31) Hvis bedriften har opplevd en eller flere typer krav: Kom kravene fra myndigheter eller fra kundene?**

- Fra myndighetene
- Fra kundene
- Har opplevd begge deler
- Har ikke opplevd krav
- Vet ikke

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**32) Hvis bedriften har opplevd krav til selve produktet eller til emballasje; hva har vært begrunnelsen?**

- Nasjonale særregler (godkjenning, testing og lignende)
- Spesielle kundekrav (produktkrav, sertifikater, merking og lignende)
- Lokal tradisjon for bruk av nasjonale produktmerker
- Tekniske forskjeller i infrastruktur (forskjellige plugg, volt, rørdimensjoner eller lignende)
- Annet, spesifiser her:
- Ikke opplevd denne typen krav

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

For varer som ikke er gjenstand for spesielle produktkrav eller standarder har EØS-avtalen fastlagt prinsippet om gjensidig godkjenning. Dette prinsippet innebærer at et produkt som er lovlig produsert i et av EØS/EU-landene, som hovedregel ikke kan nektes markedsført i et annet.

**33) Har dere vært utsatt for krav eller reaksjoner fra myndigheter i et EU-land ved eksport av varer/tjenester som dere selger lovlig i andre EU/EØS-land? \***

- Ja
- Nei
- Vet ikke

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Har dere vært utsatt for krav eller reaksjoner fra myndigheter i et EU-land ved eksport av varer/tjenester som dere selger lovlig i andre EU/EØS-land? - Ja

**34) Hva ble brukt som begrunnelse for kravet? (Sett flere kryss hvis nødvendig)**

- Helse
- Miljø
- Sikkerhet
- Ingen begrunnelse
- Annet, spesifiser her:

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**35) Hva gjør dere hvis dere møter nasjonale krav om tilpasninger eller lignende hindringer for eksport? (Sett flere kryss hvis nødvendig)**

- Gjør de endringer som kreves
- Stiller spørsmål om kravene er i tråd med EØS-avtalen
- Lar være å eksportere til det aktuelle landet
- Annet, spesifiser her:
- Ikke relevant

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med eksport av varer og/eller tjenester? - Ja

**36) Er det noen EU/EØS-land som skiller seg ut med tanke på nasjonale krav og andre hindringer for eksport? (Sett flere kryss hvis nødvendig) \***

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Island
- Italia
- Kypros
- Latvia
- Litauen
- Liechtenstein
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Storbritannia
- Sverige
- Tsjekkia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike
- Nei, ingen skiller seg ut

**37) IMPORT FRA EU/EØS-LAND**

**38) Driver bedriften med import av varer eller tjenester fra EU/EØS-land? \***

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med import av varer eller tjenester fra EU/EØS-land? - Ja

### 39) Hvilke er de viktigste landene bedriften importerer fra? (Sett opptil tre kryss) \*

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Island
- Italia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Storbritannia
- Sverige
- Tsjekia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med import av varer eller tjenester fra EU/EØS-land? - Ja

### 40) Vareimport:

Hvilken av følgende kategorier er mest dekkende for bedriftens vareimport? \*

- Jordbruksprodukter
- Fisk- og fiskeriprodukter
- Andre nærings- og nytelsesmidler
- Gummi- og plastprodukter
- Kjemikalier og kjemiske produkter
- Elektriske og optiske produkter
- Metaller og metallvarer
- Maskiner og utstyr
- Transportmidler
- Bygg og anlegg
- Olje og gass
- Legemidler
- Hjem- og fritidsrelaterte produkter
- Leketøy og barnerelevante produkter
- Tekstiler, bekledningsvarer samt lærprodukter
- Trevarer
- Møbler
- Annet, spesifiser her:
- Ingen import av varer

- Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.
- Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:
- Driver bedriften med import av varer eller tjenester fra EU/EØS-land? - Ja

### 41) Tjenesteimport:

Hvilken av følgende kategorier er mest dekkende for bedriftens import av tjenester? \*

- Transporttjenester
- Konsulenttjenester inkl. juridisk, finansiell og teknisk rådgivning
- Kommunikasjonsrelaterte tjenester inkl. telekom og post
- Finanstjenester inkl. forsikring, bank og eiendom
- Reise og turisme
- Bygg- og anleggstjenester
- Kurs- og utdanningsrelaterte tjenester
- IT- og informasjonsrelaterte tjenester inkl. programvare
- Arbeidsformidling og vikarbyråttjenester
- Vakttjenester
- Personlige, kulturelle og fritidsrelaterte tjenester
- Annet, spesifiser her:
- Ingen import av tjenester

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med import av varer eller tjenester fra EU/EØS-land? - Ja

### 42) Er det noen problemer forbundet med import fra EU/EØS-land? (Sett flere kryss hvis nødvendig) \*

- Vanskeligere klagebehandling
- Problemer med produktkrav
- Problemer med dokumentasjonskrav
- Problemer med tollbehandling
- Problemer med godkjenning av kvalifikasjoner
- Problemer med håndtering av merverdiavgift
- Annet, spesifiser her:
- Ingen nevneverdige problemer

### 43) MERKING AV VARER

### 44) Bruker bedriften harmoniserte europeiske standarder for å dokumentere samsvar med krav i EU-direktivene? (For å f.eks. kunne CE-merke produktene) \*

- Ja
- Nei
- Vet ikke

45) Det er et myndighetsansvar å forsikre seg om at produktene på markedet tilfredstiller EU-kravene. Er det deres inntrykk at det skjer en effektiv håndhevelse og markedsovervåkning i EU/EØS-landene? \*

- Ja
- Nei
- Vet ikke

#### 46) ARBEIDSKRAFT FRA UTLANDET

47) Benytter bedriften seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land? \*

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Benytter bedriften seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land? - Ja

48) Fra hvilke land? (Merk flere hvis nødvendig)

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Island
- Italia
- Kypros
- Latvia
- Litauen
- Liechtenstein
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Storbritannia
- Sverige
- Tsjekkia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Benytter bedriften seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land? - Ja

49) Hva er begrunnelsen for å bruke utenlandsk arbeidskraft i Norge? (Sett flere kryss hvis nødvendig)

- Mangel på ekspertise hjemme
- Mangel på arbeidskraft hjemme
- Billigere arbeidskraft fra utlandet
- Annet, spesifiser her:

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Benytter bedriften seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land? - Ja

50) Er det noen problemer med å bruke utenlandsk arbeidskraft i Norge?

- Språkproblemer
- Byråkratiske problemer i Norge
- Byråkratiske problemer i opprinnelseslandet
- Forskjellige arbeidsrettsregler
- Annet, spesifiser her:
- Ingen nevneverdige problemer

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Benytter bedriften seg av arbeidskraft som har flyttet til Norge fra andre EU/EØS-land? - Nei

51) Hvorfor bruker ikke bedriften utenlandsk arbeidskraft i Norge? (Sett flere kryss om nødvendig)

- Ikke aktuelt for bedriften
- Nok arbeidskraft hjemme
- Språkproblemer
- Mangel på kunnskap og info om mulighetene
- Vanskelig å bedømme kvalifikasjoner
- Problemer iht. pensjonsavtaler og lignende
- Annet, spesifiser her:

#### 52) PRODUKSJON I UTLANDET

53) Har bedriften flyttet hele eller deler av produksjonen til et annet EU/EØS-land? \*

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Har bedriften flyttet hele eller deler av produksjonen til et annet EU/EØS-land? - Ja

54) Hvilke(t) EU/EØS-land er dette? (Sett flere kryss hvis nødvendig) \*

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Island

- Italia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Storbritannia
- Sverige
- Tsjekia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Har bedriften flyttet hele eller deler av produksjonen til et annet EU/EØS-land? - Ja

#### 55) Hva er begrunnelsen for å flytte produksjon til utlandet? (Sett flere kryss hvis nødvendig) \*

- Mangel på ekspertise/arbeidskraft hjemme
- Lavere produksjonskostnader i utlandet
- Bedre rammebetingelser i utlandet
- Bedre tilgang på arbeidskraft i utlandet
- Bedre tilgang på utenlandsmarked
- Annet, spesifiser her:

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:

Har bedriften flyttet hele eller deler av produksjonen til et annet EU/EØS-land? - Ja

#### 56) Er det noen problemer forbundet med å flytte produksjon til andre EU/EØS-land? (Sett flere kryss hvis nødvendig) \*

- Produksjonskostnader er høyere enn forventet
- Språkproblemer med lokalt ansatte
- Byråkratiske problemer i utlandet
- Rammebetingelsene er dårligere enn forventet
- Annet, spesifiser her:
- Ingen nevneverdige problemer

#### 57) EU-UTVIDElsen

De tolv nye landene i EU regnes her som Polen, Ungarn, Romania, Bulgaria, Tsjekia, Slovakia, Slovenia, Latvia, Litauen, Estland, Malta og Kypros.

#### 58) Driver bedriften med handel (eksport og/eller import av varer og tjenester) med ett eller flere av de nye EU-medlemslandene? \*

- Ja
- Nei

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med handel (eksport og/eller import av varer og tjenester) med ett eller flere av de nye EU-medlemslandene? - Ja

#### 59) Med hvilke nye EU-land handler bedriften? (Sett flere kryss om nødvendig)

- Bulgaria
- Estland
- Kypros
- Latvia
- Litauen
- Malta
- Polen
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Tsjekia
- Ungarn

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med handel (eksport og/eller import av varer og tjenester) med ett eller flere av de nye EU-medlemslandene? - Nei

#### 60) Har bedriften vurdert etablering i et av de 12 nye EU-landene?

- Ja
- Nei
- Ikke aktuelt

Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen. Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten: Driver bedriften med handel (eksport og/eller import av varer og tjenester) med ett eller flere av de nye EU-medlemslandene? - Ja

#### 61) Er det deres inntrykk at det er lettere å selge varer til de "gamle" EU-landene enn de nye medlemslandene?

- Ja, det er lettere å selge til de "gamle" EU-landene.
- Nei, det er like lett å selge til "gamle" EU-landene som til de "nye" medlemslandene
- Nei, det er lettere å selge til de "nye" EU-landene
- Vet ikke

62) På en skala fra 1 til 5, der 1 er "negativ innvirkning" mens 5 er "positiv innvirkning"; hvordan har EUs siste utvidelser påvirket deres bedrift med tanke på: \*

	1	2	3	4	5
Økte markedsmuligheter og markedsadgang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Råmaterialekostnader	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeidskraftkostnader	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lønnsomhet					
Produktivitet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utsalgspriser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 63) GENERELT OM EU OG EØS

64) Ta standpunkt til disse påstandene på en skala fra 1 til 5, der 1 er "Helt uenig" mens 5 er "Helt enig" \*

	1	2	3	4	5
Det er viktig for bedriften å holde seg oppdatert og ha kunnskap om EU og EØS-avtalen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EU-medlemskap ville vært positivt for bedriften.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EØS-avtalen er viktig for bedriftens virksomhet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EØS-avtalen fører til at bedriften må forholde seg til et stort byråkrati og mange regler.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EØS-avtalen medvirker til økte produksjonskostnader for bedriften.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EØS-avtalen har ført til mer konkurranse for bedriften vår.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften vår vil gjerne øke sitt eksportmarked.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunnskapsnivået ang. EU og EØS er generelt godt i bedriften.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EØS-avtalen har forenklet eksportvirksomheten til bedriften.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EØS-avtalen gjør eksport og import vanskeligere.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Et EU-medlemskap ville gjort handel med EU-land enklere.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Avdelingen for Europasaker i Innovasjon Norge (IN) skal bidra til at norske bedrifter får mest mulig igjen for Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen. En sentral del av dette arbeidet er aktivitetene under den norske delen av nettverket Enterprise Europe Network, hvor IN er nasjonal koordinator i Norge. Gjennom nettverket leveres tjenester knyttet til:

- Rådgivning og veiledning om markedstilpasning ift EU-regelverk
- Kurs og seminarer og siste utvikling i EU/EØS av interesse for SMB
- Partnersøk og tilrettelegging for bedriftssamarbeid gjennom europeiske bedriftsmøteplasser samarrangert med andre deler av Enterprise Europe Network fra andre land.
- Råd- og veiledning om EU-programmer og mulighetene for prosjekt- og samarbeid gjennom EUs større og mindre bedriftsrelevante programmer.

Mer informasjon om våre tjenester finner man på Innovasjon Norges hjemmeside, [www.innovasjonnorge.no](http://www.innovasjonnorge.no), samt på nettverkets hjemmeside, [www.bedriftieu.no](http://www.bedriftieu.no)

ISBN: 978-82-92775-09-7  
ISSN:0809-8050

**Innovasjon Norge**  
Postboks 448 Sentrum, 0104 Oslo  
Telefon 22 00 25 00. Faks 22 00 25 01  
[post@innovasjonnorge.no](mailto:post@innovasjonnorge.no)  
[www.innovasjonnorge.no](http://www.innovasjonnorge.no)



*Vi gir lokale ideer globale muligheter*