

4. april 2019

Høring vedrørende dansk interessevaretagelse i forhold til en ny Kommission – handelspolitiske sager.

Generelle bemærkninger

I forlængelse af ovennævnte høring modtaget den 29. marts vil Dansk Erhverv gerne understrege vigtigheden af, at den næste Kommission kommer til at fortsætte og værne om den frihandelsorienterede linje, som Juncker-Kommissionen har fremmet i den indeværende periode. I en tid med en protektionistisk omlægning af amerikansk handelspolitik, et handlingslammet WTO, Brexit, tysk-franske protektionistiske forslag, handelskrig mellem verdens to største økonomier og risikoen for en egentlig handelskrig også mellem USA og EU er det overordentlig vigtigt, at danske virksomheder kan forlade sig på, at den næste Kommission vil arbejde målrettet og systematisk for at forbedre deres adgang til eksportmarkeder og deltagelse i globale værdikæder.

Under Juncker-Kommissionen er der opnået betydelige resultater bl.a. i form af CETA-aftalen med Canada, EPA-aftalen med Japan, Singapore-aftalen, Mexico-aftalen, igangsættelse af FTA-forhandlinger med Australien og New Zealand samt tiltag til at sikre en bedre toldudnyttelse af eksisterende frihandelsaftaler hos europæiske virksomheder. Det er alt sammen positivt. Dansk Erhverv vurderer imidlertid, at international handelspolitik af ovennævnte grunde befinder sig i en vanskelig brydningsperiode, hvor de tektoniske plader er kommet i bevægelse med væsentlige risici for danske virksomheder med internationale aktiviteter. Det er derfor på ingen måde tidspunktet for Kommissionen at hvile på laurbærerne. Det er derimod tidspunktet til at træde yderligere på speederen med hensyn til at skabe konkrete resultater til gavn for europæiske virksomheder og derigennem europæisk jobskabelse, velstand og vækst.

Specifikke bemærkninger

1) Den næste Kommission bør anerkende, at det eksisterende system til indhentning af specifikke klager fra europæiske virksomheder om markedsadgang i udlandet og diskriminerende handelsbarrierer på eksportmarkeder af ikke-toldmæssig karakter ikke i praksis fungerer tilfredsstillende. MAC-komiteen og Kommissionens "Market Access Database" afspejler langt fra det reelle niveau af unfair og uretmæssige compliance-udfordringer for europæiske eksportører. Systemet med, at europæiske virksomheder af egen kraft skal indberette deres klagesager til deres nationale myndigheder, som derpå skal videreformidle dem til Kommissionen, som derpå skal drøfte det i MAC-

komitéen med medlemslandene, og som derpå skal tage stilling til, om der fra EU's side skal ageres på sagen, er alt for indirekte og bureaukratisk samt forudsætter en viden om EU's handelspolitik hos de europæiske virksomheder, der ikke eksisterer hos ret mange virksomheder.

Dansk Erhverv har derfor i flere omgang argumenteret offentligt for, at der etableres et nyt og mere direkte partnerskab mellem Kommissionen og europæiske eksportører omkring udnyttelse af EU's samlede aftalegrundlag (dvs. ikke kun frihandelsaftaler) med tredjelande til at forbedre den ikke-toldmæssige markedsadgang for europæiske virksomheder internationalt. Redskabet i Kommissionens værktøjskasse hedder "regulatorisk samarbejde", og er beskrevet i EU's frihandelsaftaler med tredjelande. I Canada- og Japan-aftalen er det meget tydeligt, i Sydkorea-aftalen mindre, mens en særskilt forhandling om regulatorisk samarbejde er indledt med USA. Selv i forhold til tredjelande uden frihandelsaftaler med EU bør den næste Kommissionen indlede mere intensive forhandlinger om at fjerne unfair ikke-toldmæssige barrierer.

Partnerskabet kunne i første omgang have karakter af et halvårligt mødeforum i Bruxelles, hvor relevante compliance-medarbejdere for interesserede europæiske eksportører mødes med Kommissionen for at fortælle om deres compliance-udfordringer på eksportmarkederne. En sådan af-rapporteringsmekanisme mellem compliance-arbejdet ude hos enkeltvirksomheder og Kommissionen vil give sidstnævnte langt bedre kort på hånden til at forhandle om regulatorisk strømning og færre compliance-barrierer med tredjelande. Data og evidens fra virksomhederne udgør nødvendig viden for Kommissionen i dialogen med tredjelande.

2) Den næste Kommission bør tillige arbejde endnu mere målrettet for at indgå ambitiøse frihandelsaftaler med vigtige økonomier som Indien og Brasilien samt afslutte forhandlingerne om en investeringsaftale med Kina. Der bør afsættes flere ressourcer til det arbejde, og man bør fra EU's side undersøge, hvordan man kan forstærke incitamenterne for ovennævnte lande til at indgå disse aftaler. Mercosur-forhandlingerne har stået på "on and off" siden 2010, og 2019 bør blive året, hvor en aftale omsider lukkes.

3) Det er indlysende vigtigt for EU-virksomheder, at der mellem EU og Storbritannien efter et Brexit etableres handelsvilkår, som minimerer de ekstra transaktionsomkostninger for europæiske virksomheder, der må opstå pga. Brexit. Det gælder selvsagt på told-siden, men også i forhold til ikke-toldmæssige byrder såsom akkreditering af bemyndigede organer, certificering, produkt-sikkerhed m.m. Hertil kommer den forventelige regeldivergens mellem EU og UK på den lidt længere bane. En eventuel aftale må naturligvis på ingen måde undergrave Det Indre Markeds integritet, da dette fortsat udgør det klart største eksportmarked for Danmark

4) På Det Europæiske Råd den 20.-21. marts besluttede medlemslandene at genoptage forhandlingerne om "International Procurement Instrument" (IPI), som ellers har ligget i dvale siden 2016. Den reviderede version af Kommissionens forslag er ukendt på nuværende tidspunkt, men både 2016-forslaget og det efterfølgende kompromisforslag var efter Dansk Erhvervs vurdering

uhensigtsmæssigt. Vi er stærkt bekymrede over udsigten til konkurrenceforvridende eller protektionistiske effekter af, at stater, regionale enheder eller for den sags skyld Kommissionen kan pålægge ordregivere ikke at vælge det kommercielt bedste tilbud i et udbud. Det fælles og handelsliberale regelgrundlag for EU's offentlige indkøb er en væsentlig styrke i dag ved Det Indre Marked, og man skal være særdeles varsom, når man går ind og skruer på regelgrundlaget i mindre liberal retning. Der er potentielt også problemer med forslaget i forhold til at sikre, at EU-virksomheder, som deltager i EU-udbud med varer af f.eks. kinesisk eller indisk oprindelse, ikke bliver diskvalificeret af den grund. Dansk Erhverv vil naturligvis tage konkret stilling, når et egentligt nyt forslag foreligger og vil meget gerne inddrages i den danske proces vedrørende et nyt IPI-forslag.

5) Et regelbaseret multilateralt handelsregime skal sikres og eneste vej frem her er WTO – som desværre er under pres i skrivende stund. WTO-systemet er ikke fulgt med tiden, og der er opstået en række spændinger mellem medlemslandene. Der er således god grund til at forvente, at der på grund af USA's modvilje mod at udpege nye dommere til tvistløsning ikke kan træffes beslutninger i dette organ ved udgangen af 2019. Det er stærkt utilfredsstillende og Dansk Erhverv bakker op og Kommissionens reformforslag, der viser en vej frem for, hvordan systemet kan forbedres. Kommissionen bør med stærk støtte fra EU's medlemsstater (herunder Danmark) forsætte med at arbejde for, at det multilaterale system kan komme på plads og fungere i praksis. WTO's nye fokus på e-handel er et godt skridt på vejen til en fremtidssikring af systemet, og det støtter Dansk Erhverv op om.

6) Der bør tages skridt til at fremtidssikre kommende frihandelsaftaler med kapitler om datastrømme og e-handel. I det omfang datastrømme ikke kan indføres direkte i handelsaftalerne bør der hurtigst muligt laves tilstrækkelighedsvurderinger, der sikrer at data kan flyttes mellem parterne.

Med venlig hilsen

Michael Bremerskov Jensen
Chefkonsulent, EU & International afdeling
Dansk Erhverv