



EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION

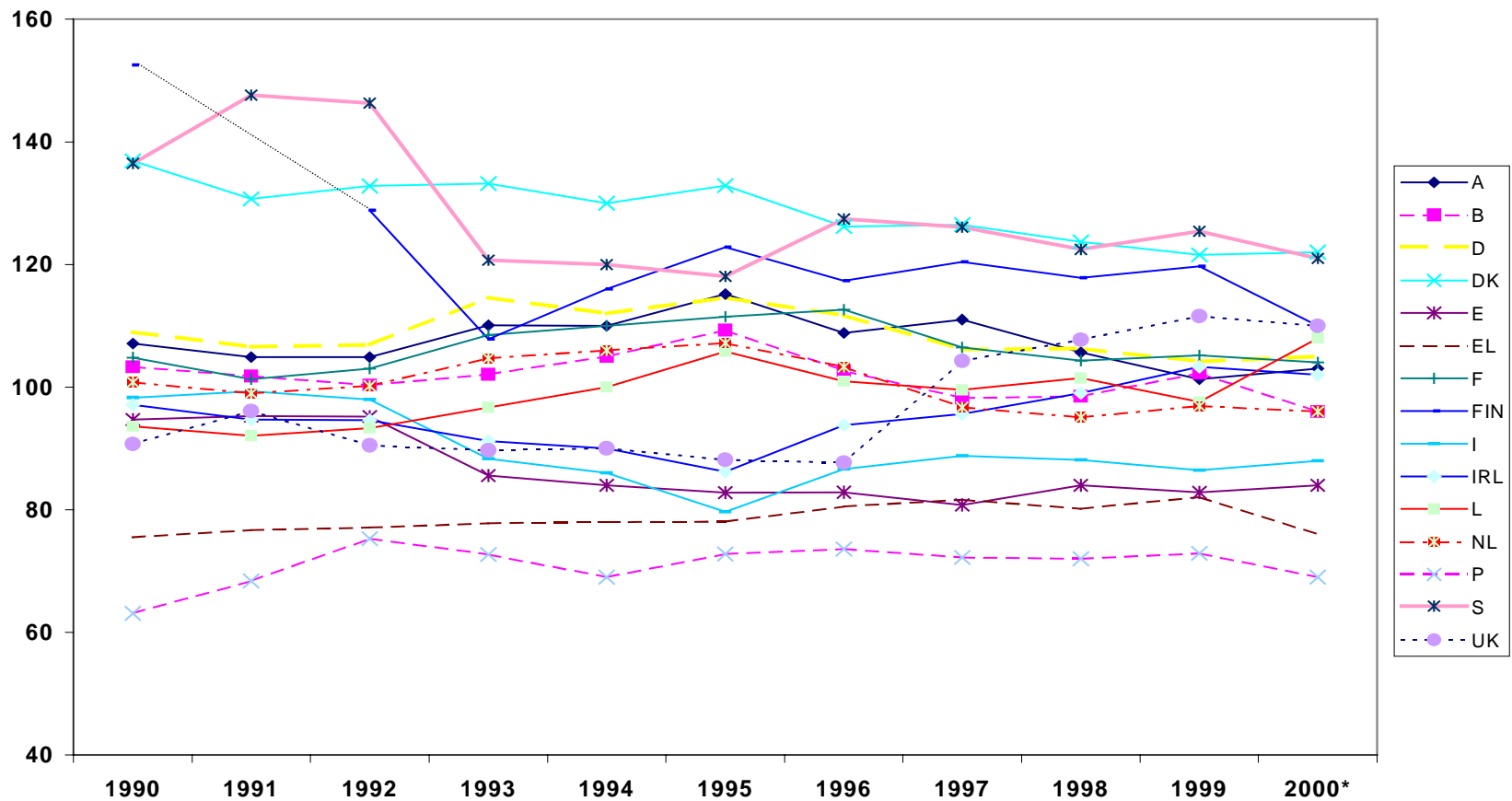
Bryssel den 7.12.2001
SEK(2001) 1993

ARBETSDOKUMENT FRÅN KOMMISSIONENS AVDELNINGAR

**Statistisk och teknisk bilaga till Rapport om produkt- och kapitalmarknadernas
funktion i gemenskapen**

{COM(2001)736 final}

Diagram 1: Den privata konsumtionens prisnivå 1990–1999, jämfört med EU-genomsnittet (EU15=100, inklusive indirekta skatter)



Källa: Eurostat/OECD

Anm.: Uppgiften för 2000 är ungefärlig. Serien är bruten 1992 och 1999.

Ruta 1

Mäta priskonvergens

Av tabell 1 framgår tre olika mått på priskonvergens för de valda produktkategorierna. Beräkningarna baseras på uppgifter om köpkraftsparitet från Eurostat, och anger prisnivån i de enskilda länderna jämfört med genomsnittet för EU-15.

I de båda första kolumnerna visas variationskoefficienten 1990 resp. 1998. Det framgår tydligt att prisvariationen har sjunkit under perioden för alla utom tre produktkategorier.

I de båda följande kolumnerna anges två skilda konvergensmått, som båda visar den priskonvergens som förekommit. Konvergensmättet i den första kolumnen utgörs av en beräkning av korrelationen mellan den ursprungliga prisnivån 1990 och prisnivån under perioden fram till 1998. För konvergerande priser är korrelationen mellan de båda variablerna negativ. Länder med en hög prisnivå 1990 bör uppvisa en sjunkande prisnivå under perioden, medan länder som ursprungligen hade en låg prisnivå bör förete stigande prisnivåer. Denna priskonvergens kallas *betakonvergens*. I allmänhet gäller regeln att ju högre betakoefficient (absolut värde), desto större konvergens. Måttet är oberoende av det ursprungliga ingångsvärdet. Detta medför att en kategori som enligt variationskoefficienten ursprungligen uppvisar en mycket stor prisspridning kan ha samma betakoefficient som en produktkategori där prisvariationen ursprungligen var liten. "Kött" och "alkoholhaltiga drycker" visar t.ex. båda tecken på kraftig betakonvergens, men utifrån olika ingångsvärden.

I den sista kolumnen anges konvergensen som ändringen av standardavvikelsen över tiden. De kategorier som konvergerar uppvisar en mer samstämd prisnivå och följaktligen en minskande standardavvikelse. Storleken på detta mått saknar betydelse. Det viktiga är huruvida värdet är positivt (divergens) eller negativt (konvergens). Detta mått på priskonvergens kallas *sigmakonvergens*.

Asteriskerna bredvid koefficienterna anger om variablerna är signifikanta på 5- (**) eller 10- (*) procentsnivån, och anger därmed i vilka produktkategorier som priserna verkligen konvergerar.

I allmänhet är betakonvergens en förutsättning för konvergens, men inte tillräcklig. Det kan till exempel vara så att länder "byter plats", att länder med en låg prisnivå blir dyra, och tvärtom. Detta är möjligt utan att de enskilda prisnivåerna för de olika kategorierna i respektive land närmar sig varandra särskilt mycket. Detta speglar till viss del kategorin "mjölk, ost och ägg", där Spanien ursprungligen uppvisade en prisnivå som låg över EU-genomsnittet, men som 1998 hade en prisnivå under detta genomsnitt. Motsatsen gäller för Belgien.

Ett absolut villkor är därför att även standardavvikelsen minskar, vilket mäts genom sigmakoefficienten. I kategorin "mjölk, ost och ägg" är sigmakoefficienten negativ, men inte signifikant, vilket betyder att det saknas tydliga tecken på att standardavvikelsen faktiskt minskat inom kategorien över tiden, trots att prisnivån sjunkit i högkostnadsländer och ökat i lågkostnadsländer. Å andra sidan uppvisar kategorin "oljor och fetter" tydliga tecken på såväl sigma- som betakonvergens, vilket tyder på verklig konvergens.

Samtliga mått anger avvikelsen från EU-genomsnittet. Därför är det inte möjligt att utläsa om konvergensen är ett resultat av stigande priser i lågkostnadsländer eller fallande priser i högkostnadsländer.

Tabell 1

Priskonvergensindikatorer för utvalda produktgrupper (1990–1998)

Produkter som konvergerar	Variationskoefficient		Indikator 1 Beta ¹	Indikator 2 Sigma ²
	1990	1998		
Kläder, inklusive lagning	17 %	9 %	-1,05 **	-0,54
Oljor och fetter	37 %	14 %	-0,80 **	-4,13 **
Mjölk, ost och ägg	14 %	9 %	-0,75 **	-0,47
Transportutrustning	13 %	8 %	-0,74 **	-1,09 **
Skodon, inklusive lagning	19 %	13 %	-0,70 **	-1,25 **
Alkoholhaltiga drycker	59 %	30 %	-0,66 **	-4,70 *
Kött	26 %	17 %	-0,66 **	-1,35 **
Hushållstextilier inkl. lagning	25 %	17 %	-0,61 **	-1,45 **
Bröd och övriga spannmålsprodukter	31 %	17 %	-0,58 **	-2,21 **
Kommunikationer	35 %	17 %	-0,57 **	-2,38 **
Icke alkoholhaltiga drycker	36 %	27 %	-0,56 **	-1,20
Frukt, grönsaker och potatis	23 %	16 %	-0,51 **	-1,04 **
Persontransportmedel	26 %	19 %	-0,41 **	-1,32 **
Produkter som inte konvergerar				
Drift av persontransportmedel	21 %	17 %	-0,36 **	-0,34
Bygg och anläggning	19 %	23 %	-0,34	0,39 **
Tobak	33 %	32 %	-0,22	-0,19
Transporttjänster som tillhandahålls mot betalning	26 %	26 %	-0,15	-0,16
Bränsle och el	13 %	18 %	0,13	0,57 **

Källa: Köpkraftsparitetsuppgifter från Eurostat för de aktuella åren.

Anm.: Produkterna sorteras först efter storleken på betakoefficienten och sedan efter huruvida sigmavärdet är signifikant eller inte. Varor med ett signifikant betavärde över 0,4 och negativ signifikant sigmakoefficient anses som konvergerande. Några produkter har höga betavärden men insignifikanta sigmavärden. De räknas som konvergerande. Definitionen av beta- resp sigmavärden finns i ruta 1.

1) Betakoefficienterna beräknas genom en regression, där undersökningsvariabeln utgörs av förändringen i landet i 's prisnivå för produkten j under den aktuella perioden. Bakgrundsvariabeln utgörs av den ursprungliga prisnivån på produkten j i landet i . Regressionerna beräknas med OLS-metoden. Med "***" anges att variabeln är signifikant på 5-procentsnivån, och "**" att den är signifikant på 10-procentsnivån.

2) Sigmakoefficienterna beräknas genom en regression där undersökningsvariabeln utgörs av standardavvikelsen för produkten j i de olika länderna under år k . Bakgrundsvariabeln utgörs av en trendvariabel. År 1991 har inte tagits med i regressionen eftersom det inte finns någon information om Finland för det året. Med "***" anges att variabeln är signifikant på 5-procentsnivån, och "**" att den är signifikant på 10-procentsnivån.

Ruta 2

Snabbköpspriser

Undersökningen av snabbköpens priser inom EU har genomförts i samtliga medlemsländer utom Luxemburg. Datamaterialet baseras på elektroniska data (streckkod) från butiker över hela Europa och samlades in under en ettårsperiod från juli 1999 till juni 2000. Ansvarig för själva undersökningsarbetet är AC Nielsen i Storbritannien, och studien utgör en del av ett gemensamt projekt mellan GD Hälsa och konsumentskydd, Eurostat och GD Inre marknaden.

I undersökningen ingår prisuppgifter för 68 olika produktkategorier, som aftershave, deodoranter, torr och färsk pasta, frysta grönsaker, mineralvatten, sallads dressing och tandkräm. För varje produkt noteras priserna för fyra olika märken. I arbetet skiljer man mellan "europeiska märkesvaror", dvs. varumärken som finns representerade i mer än sju medlemsländer, och "generiska produkter", här definierat som inhemska eller multinationella märken som kan köpas i färre än sju medlemsländer. För varje vara, t.ex. en särskild tandkrämssort, anges priset på den vanliga förpackningsstorleken i varje land samt en enhetlig storlek i alla länder. Vilka förpackningsstorlekar som föredras kan variera betydligt mellan olika länder. Beräkningarna i bilagan är därför baserade på genomsnittspriser för både de vanligaste förpackningsstorlekarna och konsistenta storlekarna, viktade efter försäljningsvolym. Resultaten varierar något beroende på om en varukategori består av både europeiska märkesvaror och generiska produkter eller endast europeiska märkesprodukter.

Viktade genomsnittspriser på nationell nivå, uppdelade efter region och butikstyp, rapporteras varje år. Nedan finns en sammanställning med tillgängliga uppgifter för respektive land.

Man bör komma ihåg att butikindelningen varierar mellan olika länder. Särskilt Storbritannien, Irland, Grekland och Holland utmärker sig på denna punkt. Dessutom är den regionala prisinformationen från Grekland och Nederländerna knapphändig.

Med hjälp av streckodsdata som samlas in i butikerna är det möjligt att beräkna genomsnittspriser utifrån ett mycket stort material, vilket ökar den statistiska säkerheten betydligt. Konsulten har informerat kommissionen om att standardavvikelsen för streckodsdata är åtminstone 3 gånger mindre än för uppgifter som samlas in manuellt. Utifrån befintliga data beräknas standardavvikelsen för nationella uppgifter som rapporteras in till kommissionen ligga inom intervallet 0,3 % – 1 % för mindre länder, och 0,2 % – 0,5 % för större länder. Standardavvikelsen för regionala och butikindelade uppgifter är högre.

Priser exklusive moms beräknas utifrån de momssatser som gällde under hösten 2000. Undersökningen av snabbköpens priser inom EU är en av tre konsumentprisundersökningar. Resultaten från de båda andra undersökningarna av konsumentelektronik och färska livsmedel rapporterades i Inre marknads resultatavla nr. 8, maj 2001¹.

¹ Undersökningen kan hämtas från Inre marknads hemsida på följande internetadress:
http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/score/score8en.pdf

Information m regioner och butikstyper		
	Antal regioner	Butikstyper
Österrike	5	H,S,T
Belgien	5	H,S,T
Danmark	2	H,S,T
Finland	6	H,S,T
Frankrike	9	H,S,T,O
Tyskland	7	H,S,T,D,O
Storbritannien	9	S,T,O
Grekland	6	S,T,O
Irland	4	S,T,O
Italien	4	H,S,T,D,O
Nederländerna	5	S,T
Portugal	6	H,S,T,O
Spanien	8	H,S,T,O
Sverige	6	H,S,T,O

Butikstyper: *stormarknad* (H) (butiksyta > 2 500 m²), *snabbköp* (S) (butiksyta 400 – 2499 m²), *traditionella* (T) (vanliga butiker < 400 m²), *lågprisbutiker* (D) (utom ALDI), *övriga* (O) (kiosker, apotek, småbutiker, bagerier osv.)

Tabell 2

Översikt över prisspridningen för vissa europeiska märkesvaror

(inklusive skatter)	Variations- koefficient på landsnivå	Maximal prisskillnad	Dyrast	Billigast	Genomsnittlig variations- koefficient på regional nivå	Maximal variations- koefficient på regional nivå i resp. land	Näst högsta variationskoefficient på regional nivå i resp land
Blöjor (Pampers baby)	9 %	32 %	B	AT	1 %	3 %	2 %
Tepåsar (Twinings)	12 %	50 %	DK	B	4 %	12 %	7 %
Trosskydd (Carefree)	14 %	52 %	B	Irl	2 %	2 %	2 %
Snabbkaffe (Nescafe)	14 %	73 %	IT	EL	2 %	4 %	3 %
Tandkräm (Colgate)	14 %	65 %	UK	P	3 %	11 %	7 %
Torr pasta (Barilla)	16 %	90 %	B	IT	3 %	10 %	3 %
Schampo (Pantene pro)	16 %	66 %	Irl	E	2 %	5 %	3 %
Färsk pasta (Rana tortellini)	17 %	62 %	S	AT	2 %	7 %	3 %
Hårsprej (Pantene)	18 %	70 %	UK	E	5 %	19 %	5 %
Ketchup (Heinz)	18 %	108 %	IT	D	2 %	5 %	4 %
Engångsrakhyvlar (Bic classic)	18 %	88 %	S	D	6 %	20 %	9 %
Kolsyrade drycker – kola (Coca cola)	19 %	90 %	DK	D	3 %	17 %	4 %
Deodoranter (Rexona)	20 %	114 %	EL	D	2 %	4 %	3 %
Ansiktskräm (Nivea)	22 %	112 %	UK	D	3 %	7 %	4 %
Tvål (Dove)	23 %	91 %	S	IT	3 %	5 %	4 %
Chokladkaka (förpackning om en) (Mars)	24 %	95 %	DK	B	2 %	3 %	3 %
Kolsyrade drycker – kola (Pepsi)	24 %	132 %	DK	D	5 %	26 %	8 %
Salta kex (Tuc)	24 %	89 %	S	D	3 %	6 %	4 %
Torr pasta (Buitoni)	26 %	130 %	B	IT	4 %	9 %	6 %
Rakgelé (Gillette)	26 %	132 %	Fin	D	3 %	8 %	6 %
Rengöringsmedel (Mr Proper)	31 %	161 %	Fin	E	2 %	4 %	3 %
Rengöringsmedel (Ajax)	36 %	281 %	Irl	E	4 %	17 %	9 %
Mineralvatten (Evian)	44 %	328 %	Fin	F	3 %	8 %	5 %
Tvål (Lux)	44 %	194 %	S	D	4 %	6 %	4 %

Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Tabell 3 **Prisindex för vissa varukategorier - Genomsnittet för EU = 100 (inklusive moms)**

	AT	BE	DK	FIN	FR	DE	GB	GR	IRE	IT	NL	PT	ES	S
Europeiska märkesvaror														
Kolsyrade drycker – kola	90	99	139	112	78	73	113	91	92	88	116	82	93	135
Kolsyrade drycker – utom kola	95	90	145	120	85	81		95	115	82	77	81	88	146
Chokladkaka (förpackning om en)	98	73	143	95		85	78			98	80	106		142
Engångsrakhyvlar		76	129		78	93	100	84	111	89	123	103	93	121
Hårbalsam	112		118	103	90	82	100	109	113	97		94	86	95
Snabbkaffe	103	93	113	108	93	88	94	77	100	133	86	117	87	107
Mineralvatten	116	63		189	44	85	99	76	98	58	95			176
Frukostflingor	123	91	88	112	94	100	71	152		115	93	85	82	93
Schampo	98	88	107	112	100	82	111		126	83	125	91	76	
Rakgelé	91	85	116	115	81	90	142			84	91	89	84	131
Rengöringsmedel	85	83	97	129	61	107	120	71	169	64		154	44	115
Tandkräm	101	94		95	88	102	126	108	109	101	101	76	76	124
Generiska produkter														
Smör	102	98	127	79	99	87	102		77	124	84	98	121	
Drickchoklad	78		118	91	76	56	104			147		97	76	157
Mjöl	117		114	72	118	116	126			144	63	75	87	66
Fryst pizza	103	100	103	107	99	71	110	83		89	78	152	96	108
Malt kaffe och kaffeböner		82	87	87	107	80	145	129	178	75	69	98	54	108
Strösocker	106	89	113	96	120		77		114		87	100	89	110
Marmelad	119	80	154	119		100	75		81	88	65	142	79	97
Mjölk, helfet, högpastöriserad	113	65		137	121	75	133			126	64	84	78	106
Mellanmjölk, högpastöriserad		90		139	103	97				123	88	80	82	99
Mineralvatten	60	79	139	153	57	109	129	73	145	49	68		39	199
Diskmedel	142	125		93	124	116	88	73	40	97	70	109	86	136

Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Tabell 4 Prisskillnad mellan europeiska märkesvaror och generiska produkter*

	Antalet länder där "europeiska märkesvaror" är		Prisskillnad		
	– dyrare än generiska produkter	– billigare än generiska produkter	Genomsnitt	Max	Min
Aftershave	17	3	33 %	171 %	-30 %
Kolsyrade drycker – kola	17	5	33 %	153 %	-13 %
Kolsyrade drycker – utom kola	16	8	10 %	44 %	-38 %
Hundmat	12	3	15 %	114 %	-41 %
Hårbalsam	19	3	21 %	65 %	-15 %
Hårsprej	14	3	28 %	95 %	-14 %
Ketchup	13	3	16 %	65 %	-10 %
Marmelad	9	1	18 %	86 %	-7 %
Mineralvatten	10	1	38 %	155 %	-11 %
Schampo	16	2	39 %	173 %	-29 %
Rakgelé	15	8	15 %	64 %	-19 %
Tvål	10	3	39 %	137 %	-35 %

Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

* Se definitioner i ruta 2.

Anm.: Tabellen har ställts samman genom att man jämfört priset på den europeiska märkesvaran (vanligtvis två stycken per produktkategori) med genomsnittspriset på generiska produkter i respektive land, under förutsättning att det funnits tillgängliga uppgifter.

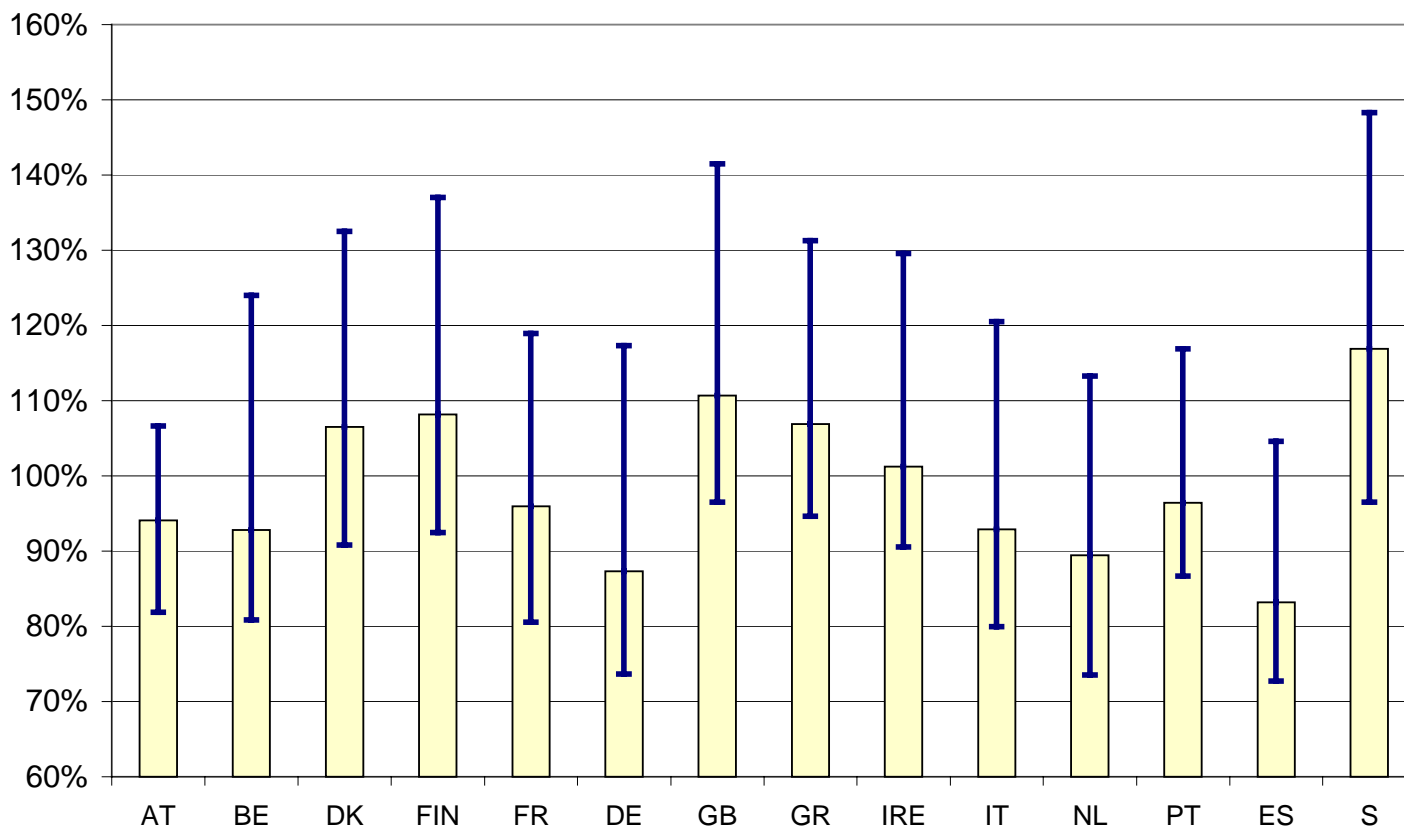
Tabell 5 Prisspridning för homogena respektive heterogena produkter

HOMOGENA PRODUKTER	Variationskoefficient
Smör	17 %
Mjölkdryck med chokladsmak	27 %
Kondomer	15 %
Mjöl	30 %
Färsk pasta	23 %
Frysta grönsaker	35 %
Strösocker	11 %
Honung	24 %
Mjök, helfet, högpastöriserad	22 %
Mellanmjök, högpastöriserad	20 %
Lättmjök, högpastöriserad	30 %
Blöjor	16 %
Minvärde för homogena produkter	23 %
Maxvärde för homogena produkter	35 %
Minvärde för homogena produkter	11 %
ANDRA PRODUKTER (DIFFERENTIERADE)	
Genomsnittsvärde för alla andra produkter	31 %
Medianvärde för övriga produkter	30 %
Maxvärde för övriga produkter	68 %
Minvärde för övriga produkter	15 %

Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Diagram 2

Prisnivån på snabbköpens varor inom EU (EU14=100) (Priser exklusive moms)



Anm.: Av diagrammet framgår den genomsnittliga prisnivån i respektive land på varor som säljs i snabbköp, såväl generiska som europeiska märkesvaror, jämfört med medelvärdet inom EU. Märken som finns representerade i färre än sju länder i undersökningen har inte tagits med i beräkningarna. I diagrammet visas även prisnivåerna vid de 25:e och 75:e percentilerna. Den lodräta linjens nedre slutpunkt anger prisnivån vid den 25:e percentilen, dvs. 25 % av observationerna ligger under denna prisnivå. Den lodräta linjens övre slutpunkt anger prisnivån vid den 75:e percentilen, dvs. 25 % av observationerna ligger över denna prisnivå. 50 % av iakttagelserna kan alltså hänföras till det intervall som täcks av den lodräta linjen.

Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Ruta 3: Lagen om ett pris

Konkurrensen på en integrerad marknad bör göra att priserna på handelsvaror i genomsnitt ligger på ungefär samma nivå på hela marknaden. Denna iakttagelse betecknas ofta som lagen om ett pris (LOOP: *the law of one price*). Lagen finns i två olika versioner. I sin striktaste form måste priserna vara exakt desamma på hela marknaden. I den flexibla finns det utrymme för prisskillnader för regioner eller länder p.g.a. transport- och sökkostnader. Sådana kostnader öppnar för prisskillnader eftersom det blir dyrt för konsumenter och återförsäljare att utnyttja de prisskillnader som finns i olika regioner/länder. Varje region/land kan därmed ha en egen prisnivå, som bestäms utifrån lokala förhållanden, t.ex. inkomstnivå (lönenivå), lagerkostnader, skatter, konsumentvanor osv.

Kommissionens prisuppgifter för snabbköpsvaror gör det möjligt att pröva lagens giltighet på både mellanstatlig och regional nivå inom ett enskilt lands gränser. Eftersom sannolikheten är större för att marknaden i ett enskilt land skall vara integrerad, kan resultaten på regional nivå fungera som riktmärke i bedömningen av lagen om ett pris.

Prisspridningen mellan olika länder enligt variationskoefficienten ligger ofta, som framgår av tabell 2, mellan 20 och 30. Det står därför klart att LOOP i sin starkare version inte fungerar för snabbköpens utbud i Europa. Den striktare versionen verkar inte heller vara giltig i enskilda länder. Även om prisvariationen är betydligt mindre, finns det regionala skillnader i länderna. Den striktare versionen av LOOP måste sålunda förkastas på såväl EU-nivå som på nationell nivå.

Eftersom den striktare versionen av LOOP kan utslutas, är nästa steg att titta på den flexibla versionens giltighet. Detta kan göras med en regression², varigenom man ser om det finns utmärkande drag vad gäller den generella prisnivån i de enskilda länderna. Detta är jämförbart med att ställa följande fråga: ligger prisnivån i landet X alltid lägre/högre än EU-genomsnittet för samtliga produkter? Om den flexibla versionen av LOOP håller, skall den genomsnittliga prisnivån i de olika länderna skilja sig markant från EU-genomsnittet, och prisvariationen mellan länderna skall företrädesvis kunna förklaras utifrån särdrag i de enskilda länderna. Om prisnivåerna i länderna varierar, och det saknas landspecifika faktorer som kan förklara prisskillnaden mellan länderna, bör lagen förkastas.

I tabellen nedan anges resultaten av en regression som förklarar prisvariationen i förhållande till EU-genomsnittet med hjälp av 14 "dummy-variabler" för de olika länderna³. Resultaten bekräftar att det finns signifikanta skillnader i prisnivåerna mellan olika länder. Fem länder har prisnivåer som inte skiljer sig nämnvärt från EU-genomsnittet: Österrike, Storbritannien, Irland, Nederländerna och Portugal. Dummy-variabeln för Grekland är signifikant på femprocentsnivån, men inte på enprocentsnivån. Prisnivån i de övriga länderna avviker markant från EU-genomsnittet. Detta bör tyda på att LOOP inte är giltig för EU. De estimerade koefficienterna visar dock på stora prisvariationer mellan länderna, och ländernas dummy-koefficienter har ett tämligen lågt förklaringsvärde. Endast omkring en femtedel av den sammanlagda prisvariationen kan förklaras utifrån landspecifika faktorer. Därför ser det inte ut som om dessa resultat bekräftar lagen om ett pris ens i sin flexibla version, även om landspecifika kostnadsfaktorer verkligen tycks spela in. För att kontrollera om lagen om ett pris håller på nationell nivå gjordes en liknande analys av de regionala prisnivåerna i de olika länderna⁴. Resultaten är förvånansvärt lika dem på statsnivå. (Se tabellen nedan.) Trots att prisvariationen på inhemsk nivå är betydligt lägre än mellan olika länder, verkar vissa regioner vara betydligt dyrare eller billigare än genomsnittet för landet. Dessutom ser det ut som om de regionala dummy-variablerna, med undantag för Storbritannien, kan förklara prisvariationen totalt sett. Generellt sett ser inte den flexibla varianten av lagen om ett pris ut att hålla på nationell nivå heller.

² Den rangordning som regressionen resulterar i skiljer sig åt från den som kan utläsas ur diagram 2, eftersom datamaterialet inte överensstämmer. Regressionen ingår inga generiska produkter eftersom det är svårare att bedöma produkternas jämförbarhet, ett problem som inte finns med europeiska märkesvaror. Coca-cola är Coca-cola inom hela EU.

³ Följande ekvation användes:

$$\ln\left(\frac{p_{ic}}{p_{i\cdot}}\right) = \beta_1 * D_{AU} + \beta_2 * D_{BE} + \dots + \beta_{14} * D_S + \varepsilon$$

där p_{ic} är priset på produkten i i landet c , och $p_{i\cdot}$ är EU-genomsnittspriset på produkten i . Underlaget för beräkningarna utgjordes endast av europeiska märkesvaror för vilka det fanns uppgifter i mer än sex länder. Dummy-variabeln DAU antar värdet 1 om landet är Österrike, och annars 0, osv.

⁴ För att garantera jämförbarheten med motsvarande värden på statsnivå, ingår endast priserna på europeiska märkesvaror i urvalet. Dessutom utelämnades produkter som det saknades regionala uppgifter för.

De franska resultaten ser dock ut att vara påverkade av vissa produkter med mycket hög prisvariation. Om dessa produkter utelämnas, vilket minskar antalet produkter i Frankrike till 36 från 42, ökar förklaringsvärdet av regionala dummy-variabler betydligt för Frankrikes del. Det ojusterade värdet på R^2 ökar då från 0,22 till 0,48. Eftersom prisvariationen är lägre i Frankrike än i övriga länder tyder detta på att lagen om ett pris i sin flexibla form faktiskt gäller för Frankrike⁵.

Det är intressant att titta på skillnaderna mellan de olika länderna. Rent allmänt återfinns den största prisvariationen inom ett enskilt land i Storbritannien, följt av Spanien, Tyskland och Frankrike. För de tre senare länderna verkar det som om prisskillnaderna följer ett tydligt regionalt mönster. Förklaringsvärdet för de regionala dummy-koefficienterna ligger nära det för länderna, med undantag av Storbritannien. Tittar man närmare på uppgifterna från detta land går det att se ovanligt stora prisskillnader mellan regioner för hygien- och skönhetsprodukter (aftershave, kroppsvårdsprodukter, ansiktskräm, traditionella rakhyvlar och tvål). Utesluts dessa produkter ökar förklaringsvärdet något för de landspecifika faktorerna ($R^2 = 0,11$), men resultaten förblir oförändrade.

Denna analys verkar peka på att det mönster prisskillnaderna följer inom ett land och mellan olika länder är förvånansvärt lika varandra. Generellt sett håller ingen av de båda versionerna av lagen om ett pris. Dessutom verkar det som om en proportionerlig andel av variationen, med undantag för Storbritannien, kan förklaras utifrån regionala eller landsspecifika mönster. För att förklara prisskillnader inom ett land och mellan olika länder måste andra variabler tas med, t.ex. producenternas och återförsäljarnas marknadsinflytande, hur återförsäljarnätet är uppbyggt osv.

Trots att det finns likheter mellan länder/regioner, är prisspridningen mycket större mellan olika länder. Detta tyder på att prisbarriärerna på statsnivå är högre än på nationell nivå.

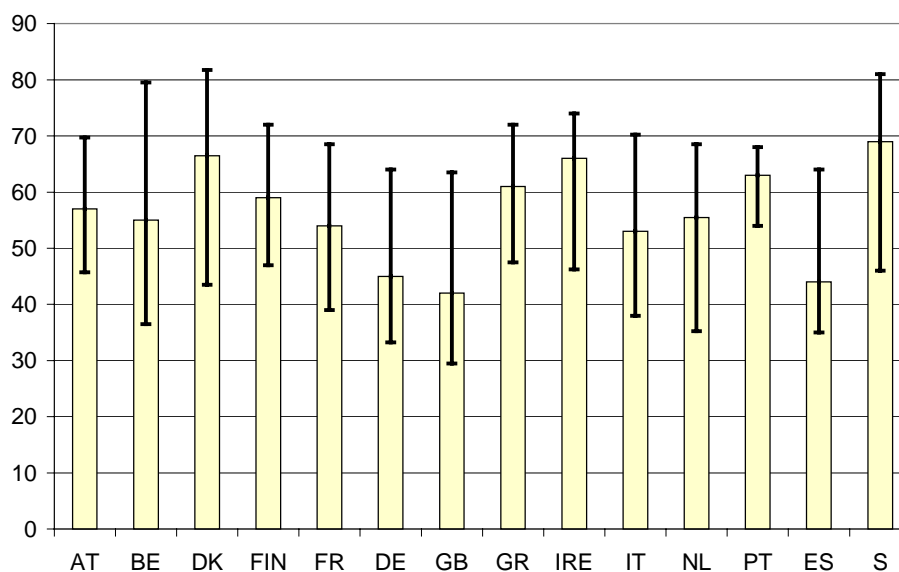
Mäta land- och regionspecifika effekter

Mellanstatlig		Nationell				
	Koefficienter		Tyskland	Spanien	Frankrike	Storbritannien
AU	-0,052	Region 1	-0,0080 *	0,00764	-0,0042	-0,0074
BE	-0,116**	Region 2	-0,0027	-0,0125 *	-0,0077**	-0,0052
DK	0,127**	Region 3	0,0256 **	0,0276**	-0,0004	0,0075
FIN	0,113**	Region 4	0,0111 **	-0,0323**	-0,0028	-0,0127 *
FR	-0,095**	Region 5	-0,0054	-0,0015	-0,0152**	0,0090
DE	-0,124**	Region 6	-0,0175**	0,0281**	0,0088**	-0,0152**
GB	0,031	Region 7	0,0047	0,0306**	0,0003	0,0074
GR	0,078**	Region 8	-0,0252**	-0,0115 *	0,0180**	-0,0045
IRE	0,027	Region 9			-0,0118**	-0,0030
IT	-0,101**	Region 10				-0,0182**
NL	-0,027					
PT	0,007					
ES	-0,191 **					
S	0,126 **					
Ojust. R^2	0,216		0,21	0,19	0,22	0,04

Anm. 1: Med "***" anges att variabeln är signifikant på 5-procentsnivån, och "*" att den är signifikant på 10-procentsnivån.

⁵ Även övriga länder har vissa produkter med stora prisvariationer. Resultaten påverkas dock inte nämnvärt om dessa produkter utelämnas från beräkningarna.

Diagram 3: Marknadskoncentrationen för varor som säljs i snabbköp i olika medlemsstater. De tre största producenternas genomsnittliga andel i varje land

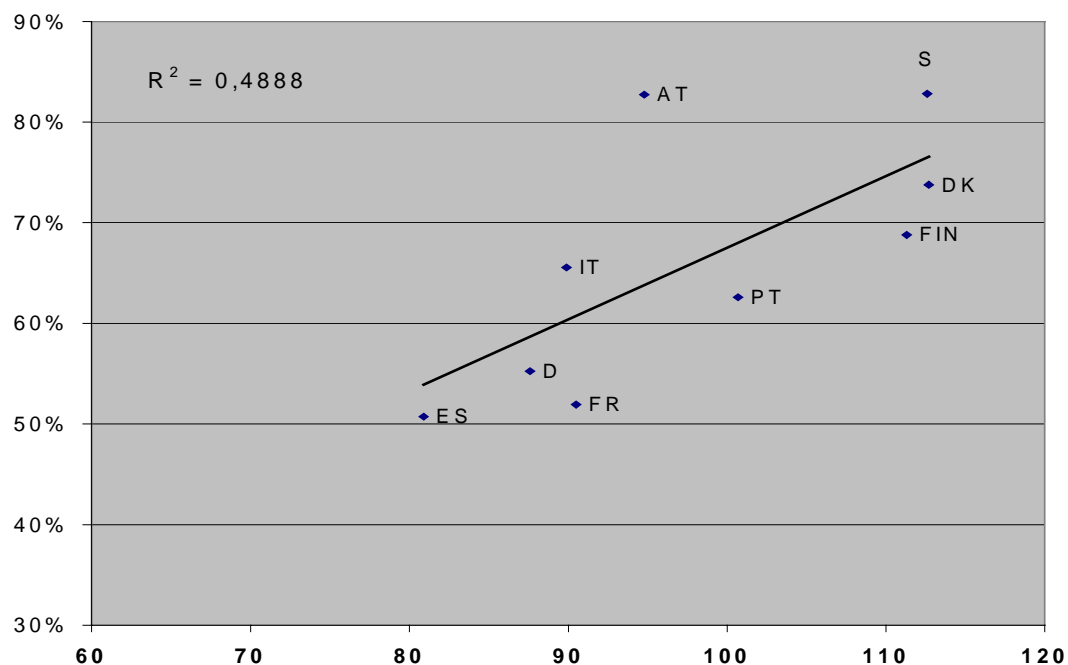


Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Anm.: Av diagrammet framgår medianen för den marknadsandel i varje land som behärras av de tre största märkesproducenterna tillsammans, alla produktkategorier sammantagna. Den lodräta linjen anger skillnaden i marknadsandel, oavsett produktkategori. Linjens nedre slutpunkt anger marknadsandelen vid den 25:e percentilen. Med andra ord har 25 % av varumärkena en marknadsandel under denna nivå. Linjens övre slutpunkt anger marknadsandelen vid den 75:e percentilen. Med andra ord har 25 % av varumärkena en marknadsandel över denna nivå. Följaktligen kan 50 % av iakttagelserna hänföras till det intervall som täcks av den lodräta linjen.

Diagram 4 Prisnivån på europeiska märkesvaror (exklusive moms) och snabbköpens marknadsandel

Snabbköpens marknadsandel

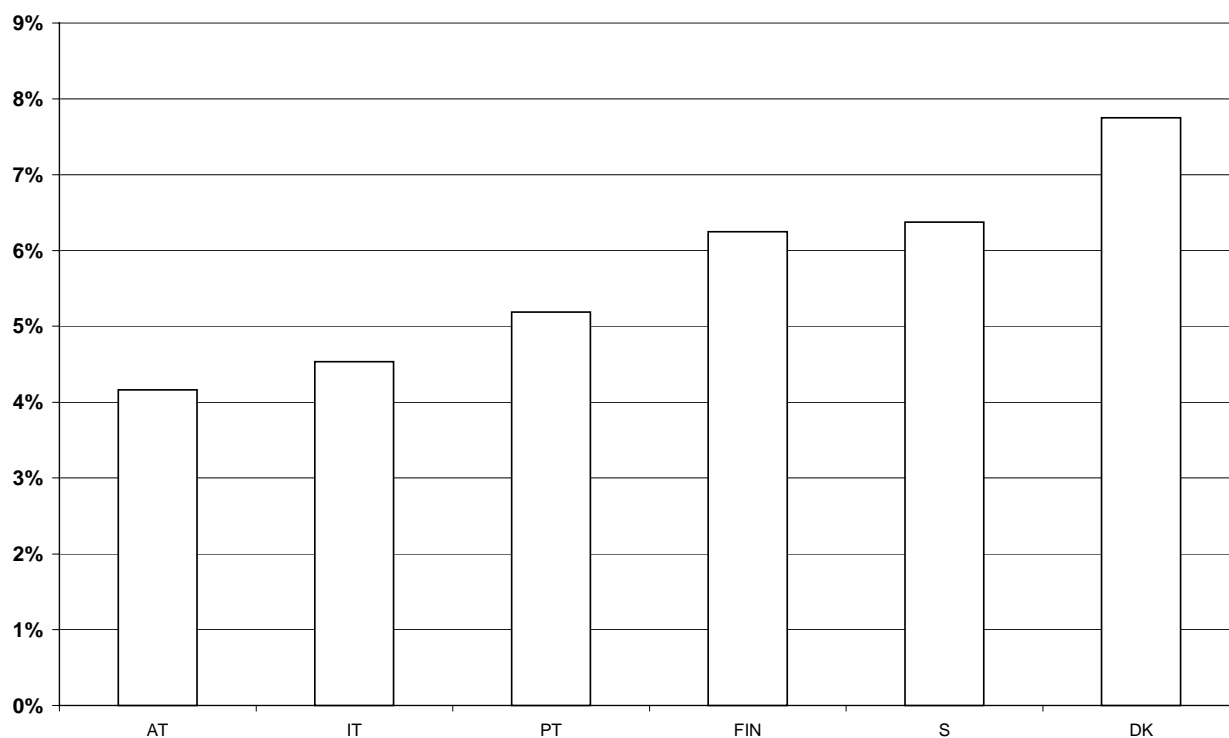


Prisnivån på europeiska märkesvaror (exklusive moms)

Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Anm.: Diagrammet visar prisnivån på europeiska märkesvaror (exklusive moms) (EU14=100) och snabbköpens marknadsandel. Denna beräknas som den del av den totala försäljningen av varorna i urvalet som sker i snabbköp jämfört med snabbköp, stormarknader och lågprisaffärer sammantaget. Butikstyperna definieras i ruta 2. Inga siffror anges för Storbritannien, Nederländerna och Grekland eftersom uppgifterna från dessa länder inte medger någon skillnad mellan stormarknader och snabbköp. Vad gäller uppgifter om lågprisbutiker finns endast dylika för Tyskland och Italien. Snabbköpens marknadsandel tenderar därför att överskattas i beräkningarna för de övriga länderna.

Diagram 5: Genomsnittlig prisskillnad mellan snabbköp och stormarknader i länder med hög prisnivå



Källa: GD MARKT, baserat på uppgifter från AC Nielsen

Anm.: I diagrammet kan man utläsa den genomsnittliga prisskillnaden mellan snabbköp, stormarknader och lågprisbutiker i länder med hög prisnivå. I Österrike är stormarknaderna i genomsnitt 4,2 % billigare än snabbköpen. Den genomsnittliga potentiella besparingen av att göra sina inköp i stormarknader och lågprisbutiker varierar beroende på land och vara. Det bör noteras att i synnerhet Danmark uppvisar en hög prisvariation mellan olika produkter. De högsta prisnivåerna och de största prisskillnaderna mellan stormarknader och snabbköp återfinns i Sverige, Danmark och Finland. I Österrike, Italien och Portugal är priserna lägre, men i dessa länder är också distributionen mer diversifierad.

Tabell 6A

Marknadsindikatorer över integration mellan den inre marknaden och strategier för en hållbar utveckling

	Antal som certifierats enligt ISO 14 000		Antal miljömärkta företag		EMAS: antal registrerade enheter			
	1997-1999 Medel- värde	2000	1997-1999 Medel- värde	2000	31.12. 1996	31.12. 1998	31.12. 2000	02.10. 2001
AT	123	203	n.a.	n.a.	35	141	252	359
BE	61	130	0	2	2	9	9	11
DK	655	1 260	0	0	15	83	151	174
FI	338	580	2	5	14	17	31	36
FR	12	42	2	0	7	28	35	35
DE	276	600	2,5	5	1116	1578	2124	2523
GR	270	710	3	4	0	0	1	4
IE	276	508	1	0	2	6	7	8
IT	98	163	1	0	0	13	34	68
LU	156	521	1	4	0	1	1	1
NL	6	9	n.a.	n.a.	9	19	26	27
PT	336	784	1	0	0	0	1	2
ES	17	47	0	0	1	18	88	151
SE	450	1 370	1,7	1	15	124	183	211
UK	1 019	2 534	3	0	15	59	77	78
EU-15	4 092	9 461	n.a.	n.a.	1231	2096	3020	3688

Källa: *European Commission IX Survey on State aids*, Generaldirektoratet för skatter och tullar samt Generaldirektoratet för inre marknaden, EMAS.

Tabell 6B

Strategiindikatorer över integration mellan strategierna för den inre marknaden och för en hållbar utveckling

	Statligt miljöstödet och stöd till minskad energiförbrukning		Meddelade miljönormer		Överträdelser mot reglerna för den inre marknaden, innehållande en miljökomponent		Överträdelser på miljöområdet		Icke genomförda direktiv på miljöområdet (%)		Miljöskatternas andel av de totala skatteintäkterna	
	1996-1998 Medelvärde	1999	1997-1999 Medelvärde	2000	1997-1999 Medelvärde	2000	1997-1999 Medelvärde	2000	1997-1999 Medelvärde	2000	1995-1998 Medelvärde	1999
AT	55,2	57,03	4	5	1	0	18,3	29	4,5	4,3	6,4	5,2
BE	5,8	5,07	4,67	1	3	3	23	19	11,7	8,6	9,3	6,2
DE	295,4	262,21	3	0	4	3	66,3	137	6,9	9,7	5,5	5,4
DK	360,5	410,11	4	3	0,7	1	16	13	1,8	3,2	9,5	10,1
EL	0,1	2,13	0,67	0	1,7	3	23	49	n.a.	n.a.	6,5	0,7
ES	37,4	46,22	0,67	1	0,3	3	99	132	3,7	6,4	5,8	:
F	54,3	78,32	3,33	1	2,3	0	65	51	6,8	6,4	9,4	:
FI	31,3	63,64	1	1	n.a.	n.a.	17,3	15	2,7	0	8,0	7,4
IE	2,0	5,15	0,67	0	0,3	0	43,3	110	4,8	6,4	7,7	8,0
IT	57	35,3	1,33	2	3	2	39	59	5,6	3,2	9,2	9,5
LU	2	2,02	0,33	0	0	0	6	7	3,3	5,4	5,2	7,3
NL	266,4	225,44	22	13	0,3	1	13,7	28	1,8	4,3	10,4	9,4
PT	9,1	7,87	1,33	0	0,7	0	27,7	33	4,5	7,5	6,9	:
SE	74,0	186,98	1	1	2	2	14,3	18	5	0	6,2	5,7
UK	20,1	30,9	2	5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	6,8	6,4	8,2	8,4
EU15	1270,0	1418,39	n.a.	n.a.	20	18	502,7	751	5,4	5,4	6,5	5,2

Källa: Nionde översikten över statligt stöd i Europeiska unionen, Generaldirektoratet för skatter och tullar samt Generaldirektoratet för inre marknaden.

Tabell 7

Bankavgifter för olika typer av utlandsbetalningar

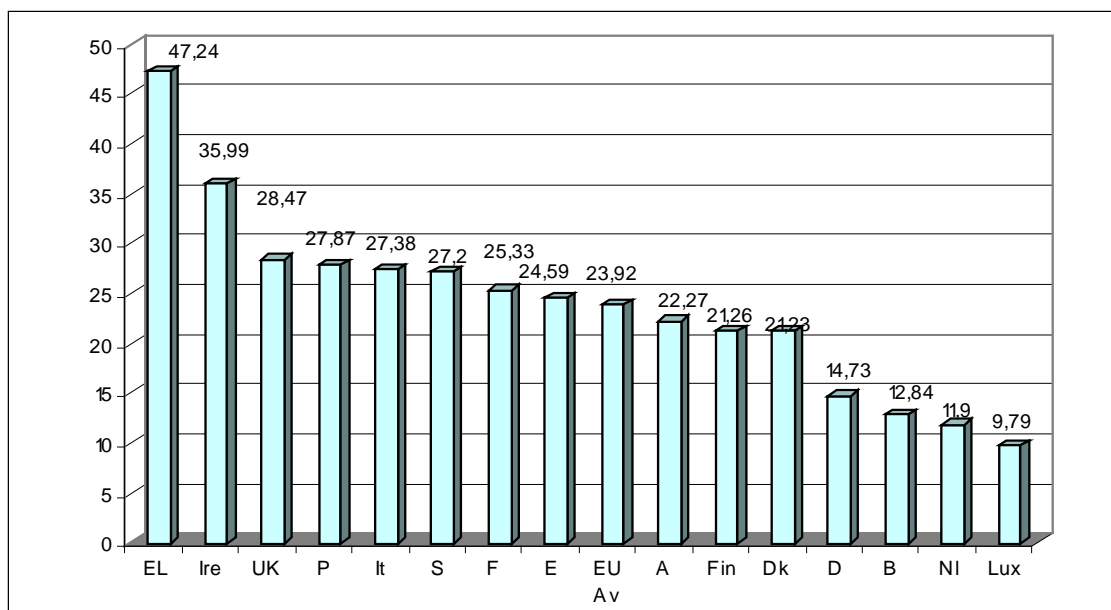
	BANKKORT						MANUELL VÄXLING AV VALUTA		
	Kortbetalning utomlands	Kontantuttag utomlands				Kostnad för att växla sedlar på bankkontor		Kostnad för att växla sedlar på växlingskontor	
	Avgifter i det land där kortet utfärdas (euro)	Avgifter i det land där kortet utfärdas		Avgifter i det land där kontot finns		Avgift i det land där pengarna tas ut		Genomsnittlig kostnad för att växla sedlar på bankkontor	Genomsnittlig kostnad för att växla sedlar på växlingskontor
Valutaland		(+/-) 50 euro	(+/-) 100 euro	(+/-) 50 euro	(+/-) 100 euro	(+/-) 50 euro	(+/-) 100 euro	(+/-) 50 euro	(+/-) 50 euro
A	0,38	6,73	3,89	-16 %	-14 %	8,88	4,8	7,14	9,77
B	0,25	7,09	3,87	-10 %	-8 %	10,02	5,3	2,07	9,17
D	0,23	10,02	5,3	37 %	26 %	6,77	3,87	3,01	
E	0	4,82	3,75	7 %	0 %	6,74	5,38	7,09	6,02
FIN	0	6,45	4,47	10 %	3 %			4,79	4,45
F	0,53	7,08	3,79	56 %	56 %	5,65	3,43	15,09	15,76
Irl	0	3,27	1,64	-6 %	-6 %			3,91	7,04
It	0	8,88	4,8	0 %	0 %	6,73	3,89	5,06	4,29
L	0	8,6	4,96	24 %	18 %			9,21	8,13
NL	0,04	5,48	3,92	30 %	86 %	7,08	3,79	8,06	7,19
P	0,32	6,74	5,38	14 %	-9 %	4,82	3,75	2,43	5,18
Genomsnitt EU11	0,16	6,83	4,16	+11 %	+8 %	7,09	4,28	6,11	7,7

Källa: Undersökning av IEIC för GD SANCO, maj, 2001.

Undersökningsresultaten speglar konsultens uppfattning och utgör på intet sätt kommissionens officiella ståndpunkt.

Diagram 6

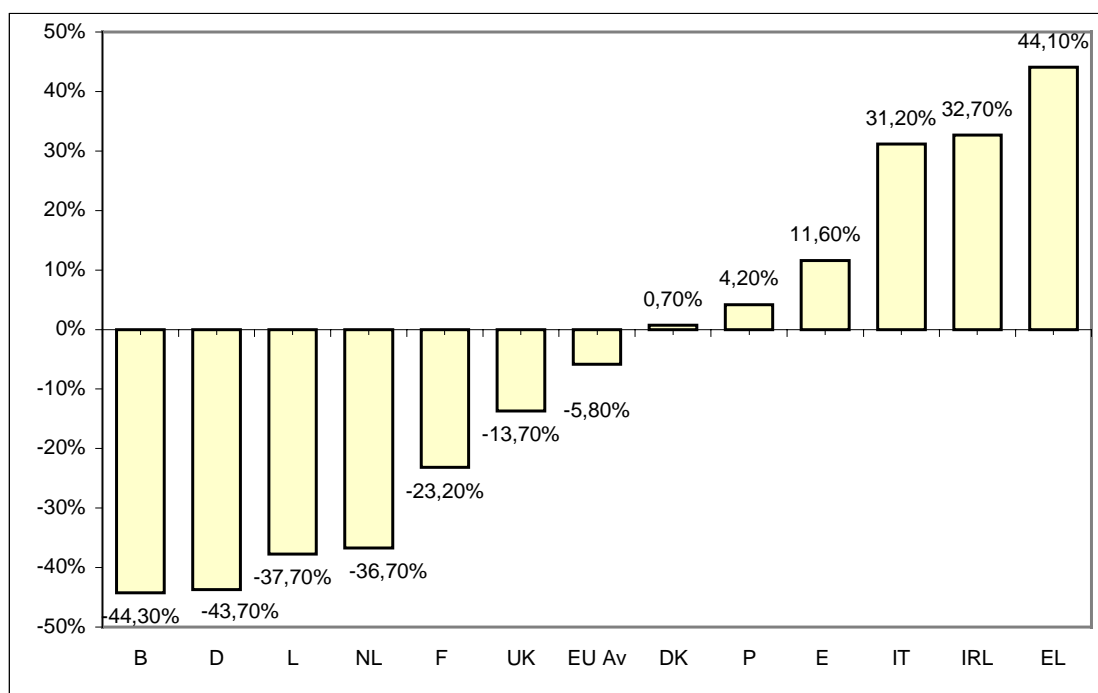
Privatpersoners utlandsbetalningar: totalkonstnaden för en utlandsbetalning på 100 euro (i euro)



Källa: RBR. Undersökningen *Verification of a Common and Coherent Application of Directive 97/5/EC on Cross-Border Credit Transfers in the 15 Member States*. Rapport till Europeiska gemenskapernas kommission (Generaldirektoratet för inre marknaden)

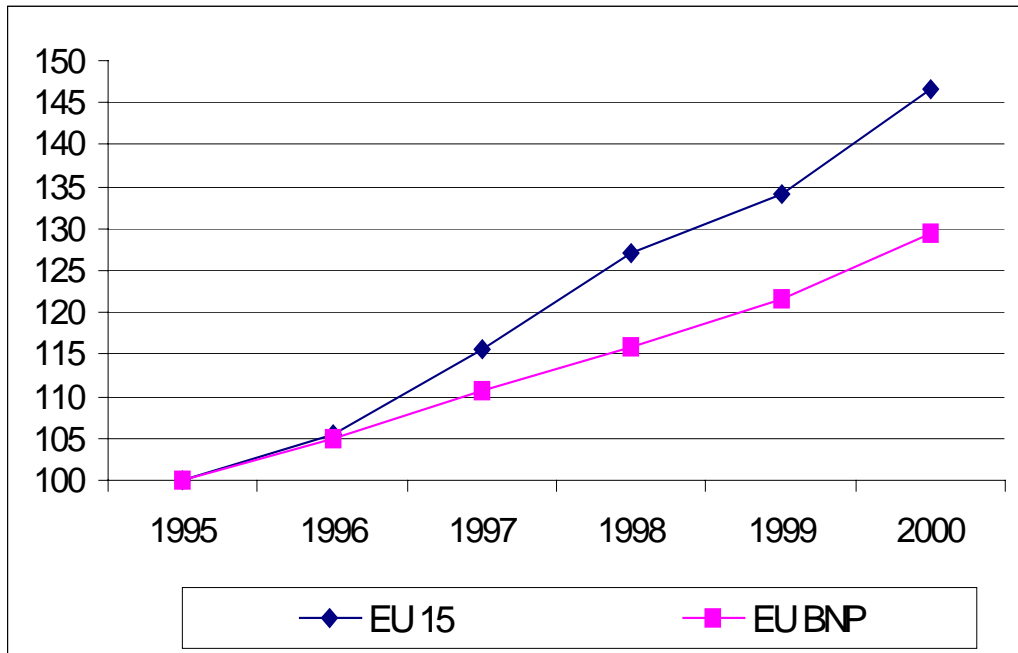
Diagram 7

Privatpersoners utlandsbetalningar: förändring av totalkostnaden för utlandsbetalningar i det land varifrån utbetalningen görs, 1994 jämfört med 2001



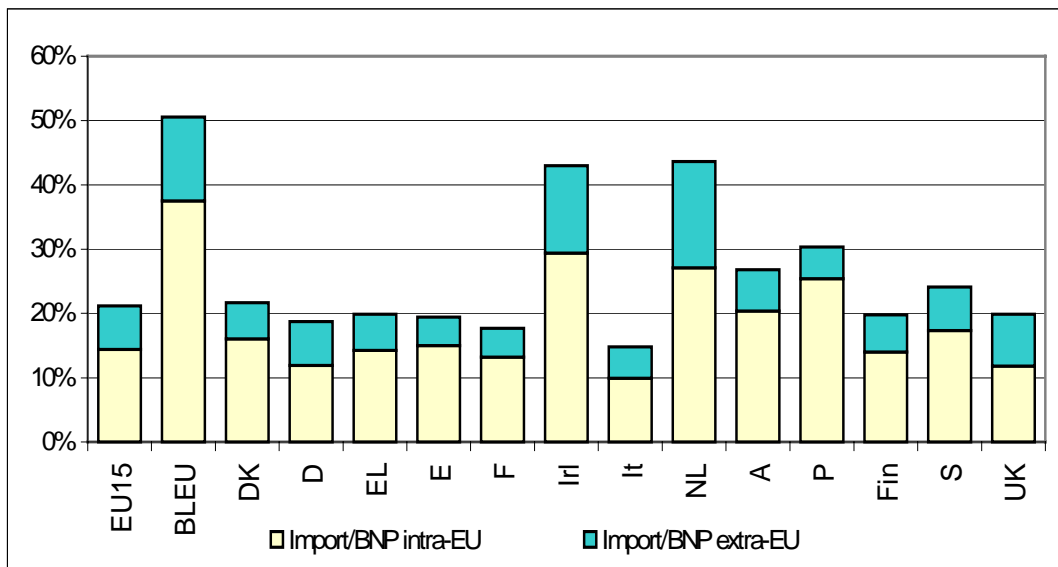
Källa: RBR. Undersökningen *Verification of a Common and Coherent Application of Directive 97/5/EC on Cross-Border Credit Transfers in the 15 Member States*. Rapport till Europeiska gemenskapernas kommission (Generaldirektoratet för inre marknaden)

Diagram 8: Utveckling av EU:s BNP i förhållande till handeln med industriprodukter inom EU 15
(Index 1995=100)



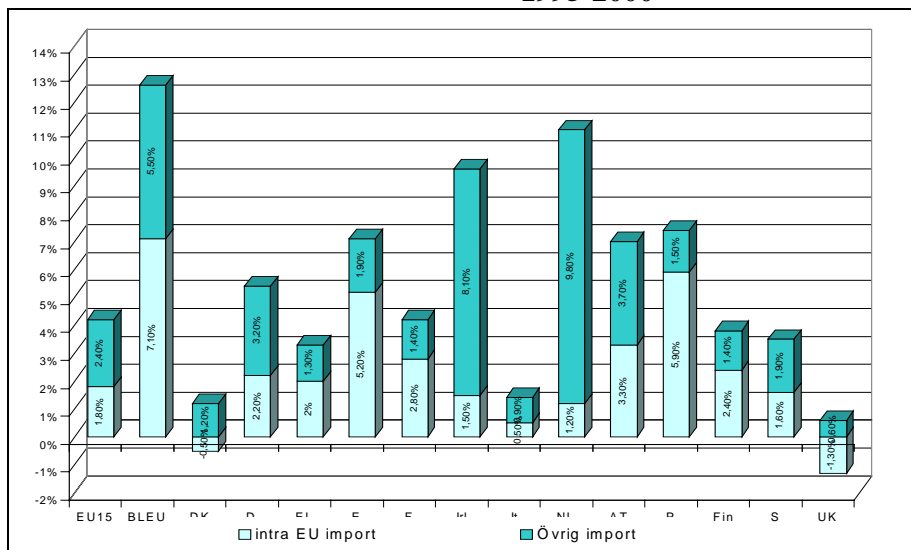
Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Diagram 9: Importens betydelse för medlemsstaternas ekonomi, 1995-2000



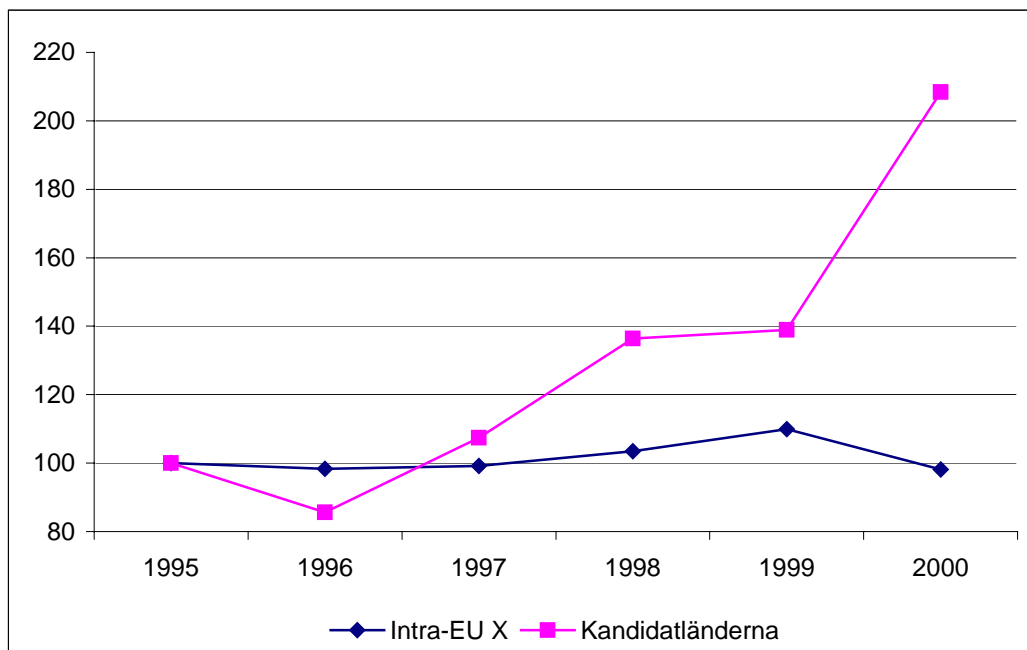
Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Diagram 10: Förändring i importens relativa betydelse efter medlemsstat 1995-2000



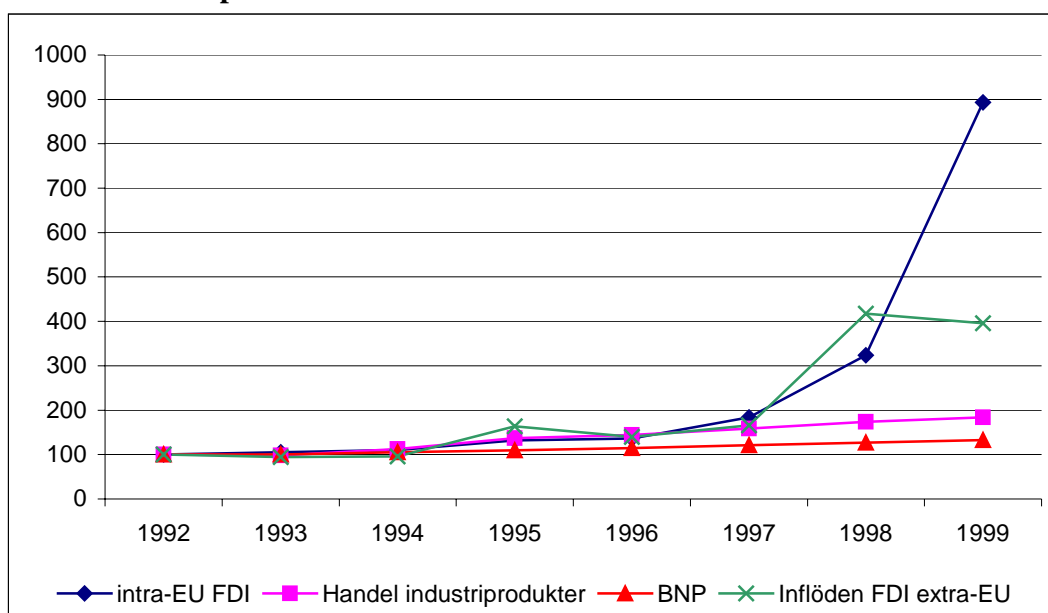
Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Diagram 11: Greklands export av industriprodukter, 1995-2000



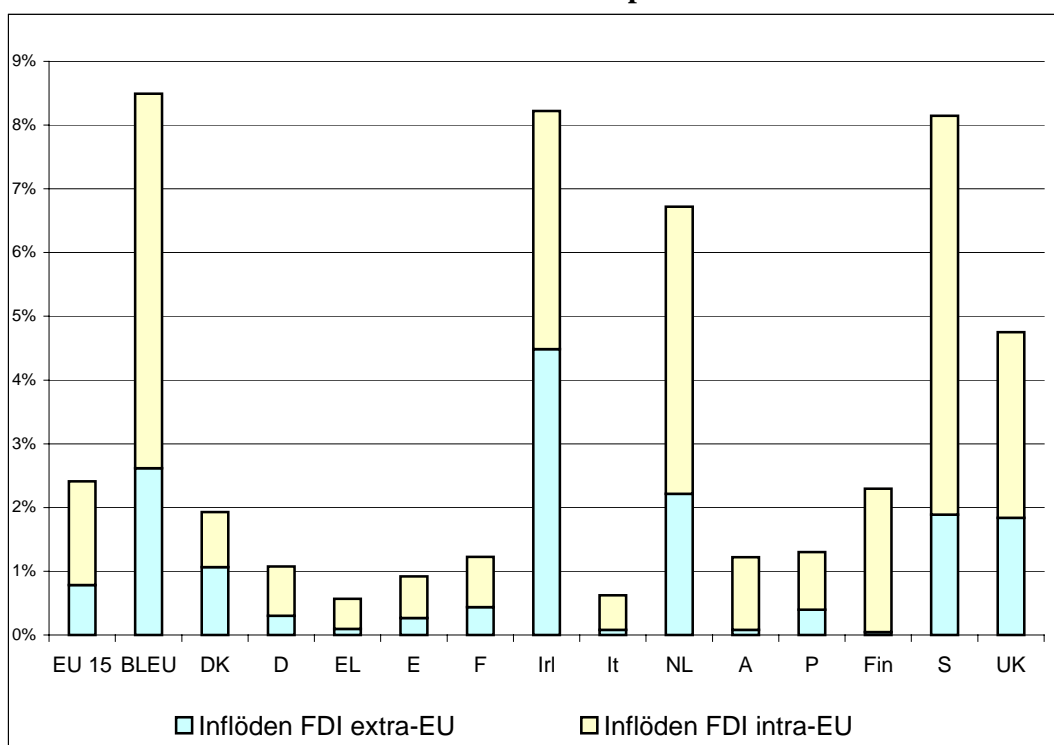
Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Diagram 12: Utländska direktinvesteringar (FDI), handeln med industriprodukter och BNP i EU under perioden 1992-1999



Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Diagram 13: Betydelsen av de utländska direktinvesteringarnas inflöden för den inhemska ekonomin under perioden 1995-1999



Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Ruta 4

I vilken mån har den inre marknaden integrerat medlemsstaternas marknader?

Integreringen av den inre marknaden kan inte pågå för all framtid. Det måste komma till en punkt där integreringen är fullbordad och indikatorerna för integrering inte längre visar några ytterligare resultat. Men var går gränsen för den inre marknads integrering och hur långt har vi dit? Det är rimligt att ställa dessa frågor när man undersöker hur långt integreringen av EU:s marknad har nått.

Ett enkelt sätt att besvara frågorna är att fråga sig hur handeln skulle ha tätt sig på en fullständigt integrerad inre marknad och sedan ha denna modell för den inre marknaden som utgångspunkt för en jämförelse med hur den inre marknaden verkligen ser ut. En sådan metod tillämpas av J. Frankel⁶ i andra syften. Resonemanget är följande: På en fullständigt integrerad inre marknad kostar transporterna ingenting. Det finns absolut inga handelshinder och ingen föredrar varor och tjänster från den egna medlemsstaten framför sådana som produceras i en annan medlemsstat. Vi måste också anta att denna fullständigt integrerade inre marknad existerar i rymden, dvs. det finns ingen värld utanför EU.

Kolumn 1 = andel av EU:s BNP
Kolumn 2 = gemenskapsintern export av varor och tjänster / BNP
Kolumn 3 = hypotetisk gemenskapsintern export av varor och tjänster / BNP
Kolumn 4 = hypotetisk export / faktisk export

1998	(1)	(2)	(3)	(3) / (2)
BLEU	3 %	53 %	97 %	1,8
Danmark	2 %	20 %	98 %	5,0
Tyskland	27 %	14 %	74 %	5,4
Grekland	1 %	18 %	99 %	5,6
Spanien	7 %	17 %	93 %	5,4
Frankrike	17 %	15 %	83 %	5,7
Irland	1 %	50 %	99 %	2,0
Italien	14 %	16 %	86 %	5,5
Nederländerna	5 %	39 %	96 %	2,5
Österrike	3 %	24 %	98 %	4,1
Portugal	1 %	22 %	99 %	4,4
Finland	1 %	21 %	99 %	4,6
Sverige	3 %	25 %	97 %	3,8
Förenade kungariket	15 %	15 %	85 %	5,8
EU15	100 %	17 %		4,7

Källa: GD Inre marknaden och Eurostat data

Innebörden av denna modell till en inre marknad är att den andel av en medlemsstats produktion som landets egna konsumenter förbrukar skall (genomsnittligt) vara lika stor som dess andel av EU:s totala BNP. Låt oss ta Frankrike som exempel. År 1998 producerade landet 17 % av EU:s BNP. Om EU därför vore fullständigt integrerat, skulle 17 % av den franska konsumtionen bestå av varor producerade i Frankrike och resten vara import från resten av EU. Samma gäller alla de andra medlemsstaterna. Observera också att symmetrin kräver att om 17 % av den franska produktionen konsumeras inom landet, måste resten exporteras till EU:s medlemsstater. Med hjälp av denna metod kan man beräkna att på en fullständigt integrerad inre marknad skulle handeln inom EU vara nästan fem gånger större i värde än vad den är för närvarande (se tabellen, sista kolumnen, sista raden). Detta är naturligtvis inte särskilt realistiskt. Den inre marknaden kommer aldrig att leda till en sådan situation, även om alla handelshinder undanröjs. Transportkostnaderna t.ex. spelar in. Men metoden har i alla händelser sin betydelse, eftersom man på det sättet kan beräkna de maximala effekterna av en integrerad marknad. Även om det är en omöjlighet är en rörelse i riktning mot denna omöjliga grad av integration även den ett bevis på integration av marknaden. Man kan också beräkna sektorernas avstånd till deras hypotetiska riktpunkt för att rangordna sektorerna efter deras grad av marknadsintegration. Det kan vara nyttigt av politiska skäl, därför att det ger en möjlighet att upptäcka sektorer där uppsplittringen är störst och behovet av åtgärder således mest akut.

⁶ En hypotetisk situation där andelen konsumerade produkter av inhemskt ursprung i en medlemsstat är lika stor som den medlemsstatens andel av EU: BNP; övrig konsumtion består av import från övriga EU-länder. Detta resonemang bygger på en metod som utarbetats av J. Frankel i Globalisation of the economy för NBER (National Bureau of Economic Research) (augusti 2000)

Ruta 5

Att mäta vinsterna av en bättre tillämpning av principen om ömsesidigt erkännande

Genom att använda modellen för en fullständigt integrerad inre marknad (ruta 4) i kombination med ett mindre tillägg kan man beräkna de maximala kostnader som kan uppkomma om man inte tillämpar principen om ömsesidigt erkännande. Tillägget innebär ett antagande om att en sektors andel av industriproduktionen är lika stor som samma sektors andel av handeln inom gemenskapen.

Principen om ömsesidigt erkännande bör gälla produkter som inte omfattas av någon överenskommelse om standarder för produkter som förekommer i den gemenskapsinterna handeln och produkter om vilka medlemsstaterna i stort är överens att nationella bestämmelser kan antas ha motsvarande verkan. Enligt beräkningar omfattas 21 % av EU:s industriproduktion eller 7 % av dess BNP av ömsesidigt erkännande⁷ och ca 28 % av den gemenskapsinterna handeln med industriprodukter⁸ (vars värde uppgår till ca 5 % av EU:s BNP). Om den inre marknaden vore fullständigt integrerad⁹ skulle värdet av handeln med produkter som omfattas av ömsesidigt erkännande vara lika stort som deras bidrag till BNP (dvs. 7 % av EU:s BNP). Det skulle innebära att den nuvarande handeln med produkter som omfattas av ömsesidigt erkännande ligger 45 % lägre än den skulle göra på en fullständigt integrerad inre marknad, vilket motsvarar 1,8 % av EU:s BNP. Om däremot det ömsesidiga erkännandet omfattar 36 % av den gemenskapsinterna handeln med industriprodukter¹⁰ (dvs. strax över 6 % av EU:s BNP), ligger den faktiska handeln som omfattas av ömsesidigt erkännande närmare vad den skulle göra på en hypotetiskt fullständigt integrerad inre marknad, även om 13 % fortfarande innebär en betydande skillnad (vilket motsvarar 0,7 % av EU:s nuvarande BNP).

Självklart beror skillnaderna mellan handeln på en fulländad inre marknad och dagens verkliga inre marknad inte bara på att det ömsesidiga erkännandet inte tillämpas fullt ut. Det finns flera andra faktorer än brist på ömsesidigt erkännande som den gränsöverskridande handeln måste övervinna (t.ex. språkliga och geografiska hinder). Men åtminstone vet man nu vilka slags vinster som det ömsesidiga erkännandet egentligen inte kan förväntas generera. Om man kunde få det ömsesidiga erkännandet att fungera perfekt inom EU i framtiden, skulle det i ett slag öka EU:s BNP med maximalt 1,8 %.

⁷ *The single market review*, serie III, volym 1: Tekniska handelshinder

⁸ op cit

⁹ En hypotetisk situation där andelen konsumerade produkter av inhemskt ursprung i en medlemsstat är lika stor som den medlemsstatens andel av EU: BNP; övrig konsumtion består av import från övriga EU-länder. Detta resonemang bygger på en metod som utarbetats av J. Frankel i Globalisation of the economy för NBER (National Bureau of Economic Research) (augusti 2000)

¹⁰ Europeiska kommissionen, Cardiff-rapporten, januari 2000

Ruta 6

Att beräkna vinsterna av att integrera EU:s tjänstemarknader

Ett direkt sätt att beräkna vilka effekterna på BNP skulle bli om det inte fanns några hinder på den inre marknaden är att fråga tjänsteleverantörerna om deras uppfattning. I en undersökning om företagstjänster som utförts för kommissionens räkning svarade 40 % av de tillfrågade tjänsteleverantörerna att de trodde att undanröjda hinder för den gränsöverskridande handeln med företagstjänster skulle öka deras försäljning (och följaktligen omsättningen) med upp till 20 %. Om man utgår från denna siffra och en försiktigare beräkning på 5 % kommer man fram till vad som skulle kunna anses som de troliga effekterna på omsättningen inom sektorn om denna inte var uppsplittrad. Antag att förhållandet mellan omsättningen av företagstjänsterna och mervärdet är konstant. Om omsättningen då ökar med 20 % kommer också mervärdet som produceras genom företagstjänster att öka med 20 %. Av tabell 8 framgår det att företagstjänsternas bidrag till EU:s BNP är ca 21 %. Om omsättningen bland företagstjänsterna ökades med 20 %, skulle således EU:s BNP öka med lite mer än 4 % (20 % av 21 %). Om emellertid omsättningen bara kan höjas med 5 %, då kommer ökningen av EU:s BNP att bli ungefär 1 %.

Om man extrapolerar företagstjänsterna på alla tjänstesektorer skulle en ökad omsättning med 20 % generera en ökad BNP inom EU med nästan 14 %, medan en ökad omsättning med 5 % skulle höja EU:s BNP med 3,4 %.

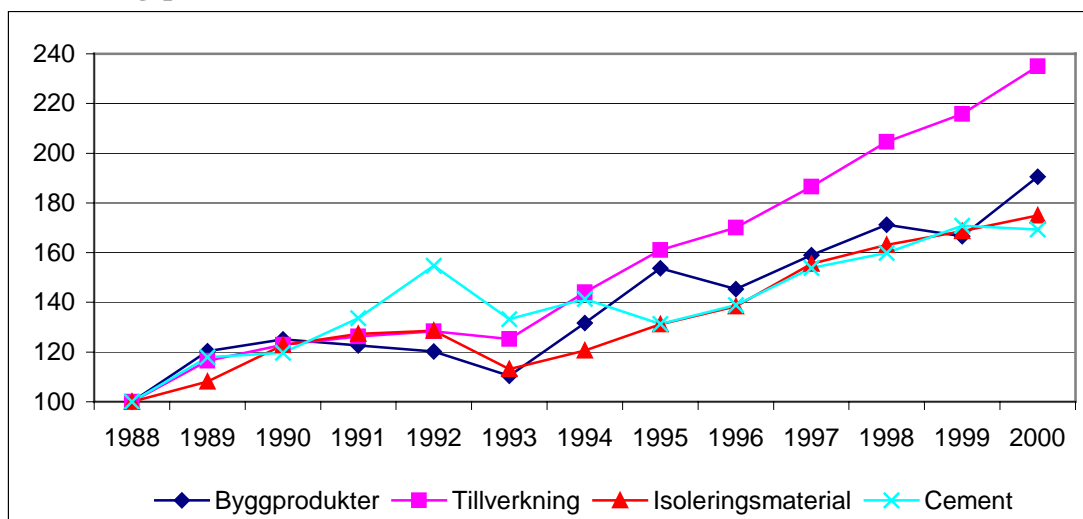
Tabell 8

Jämförelse mellan tjänstesektorn i EU och USA

	USA					EU				
	Sysselsättning		BNP			Sysselsättning		BNP		
	antal (miljoner)	procent- andel	miljarder PPS	per capita	procent- andel	antal (miljoner)	procent- andel	miljarder PPS	per capita	procent- andel
Totalt	276		7159	25,9		374		6759	18,1	
Arbetskraft	136,3					170				
Tillverkning	21,9	16 %	1475	67	21 %	39,1	23 %	1325	34	20 %
Tjänster	101,3	74 %	4968	49	69 %	85,0	50 %	4563	54	68 %
därav, företagstjänster	29,8	22 %	1976	66	28 %	25,5	15 %	1419	56	21 %
Övrigt	6,4	5 %	716	112	10 %	27,2	16 %	872	32	13 %
Arbetslöshet	6,7	5 %				17,0	10 %			

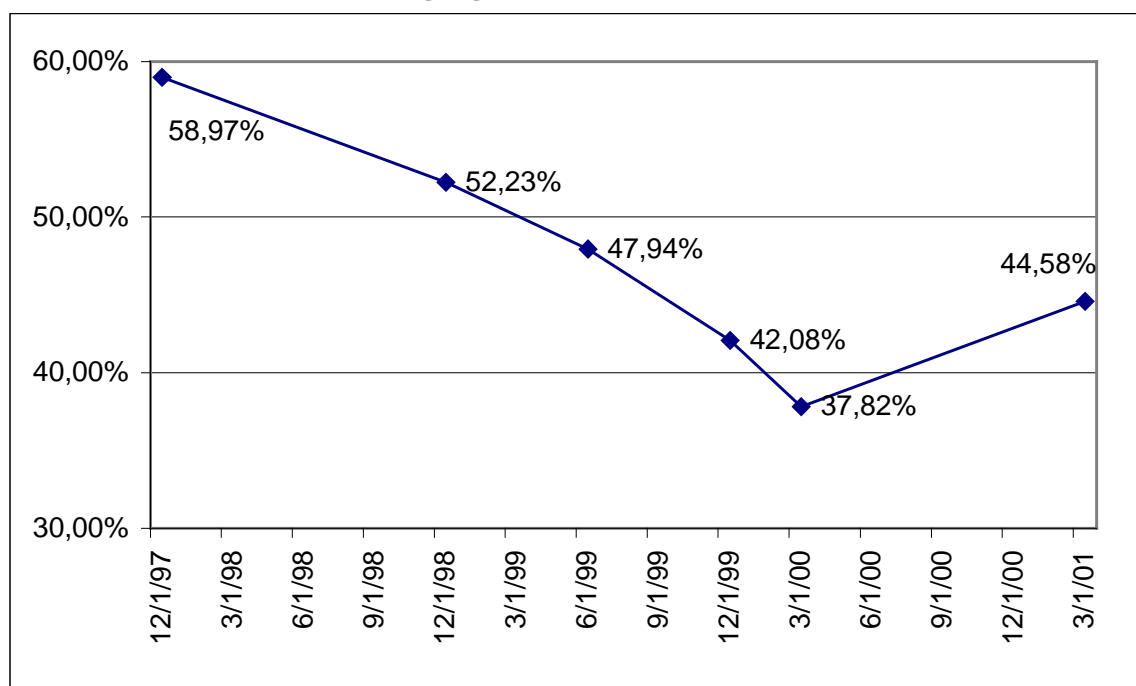
Källa: Eurostat

Diagram 14: Utvecklingen av handeln inom EU-12 med bygg- och tillverkningsprodukter



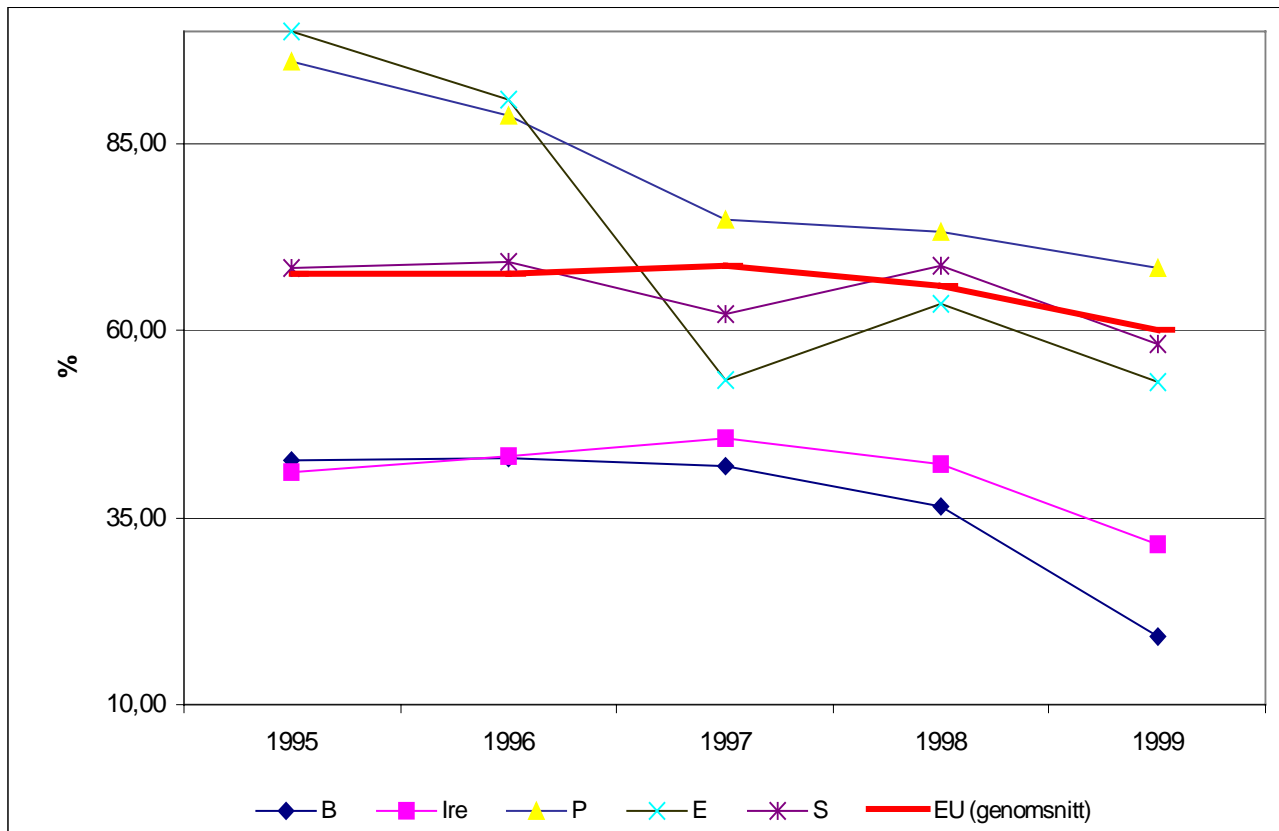
Källa: GD Inre marknaden och COMEXT data.

Diagram 15: Inhemsk inriktning på investeringsfonderna: tillgångar investerade i inhemska fonder av de totala tillgångarna (december 1997- mars 2001)



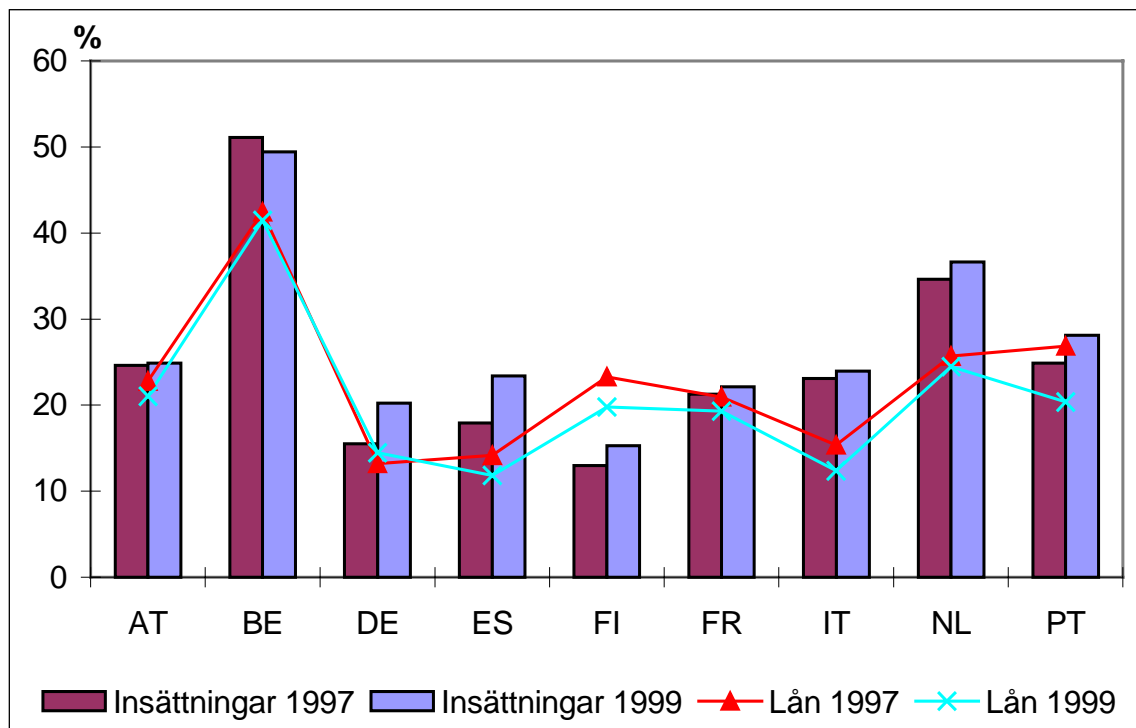
Källa: GD Inre marknaden och FEFSI data

Diagram 16: Inhemsk inriktning på pensionsfonderna: tillgångar investerade i inhemska fonder av de totala tillgångarna (1995-1999)



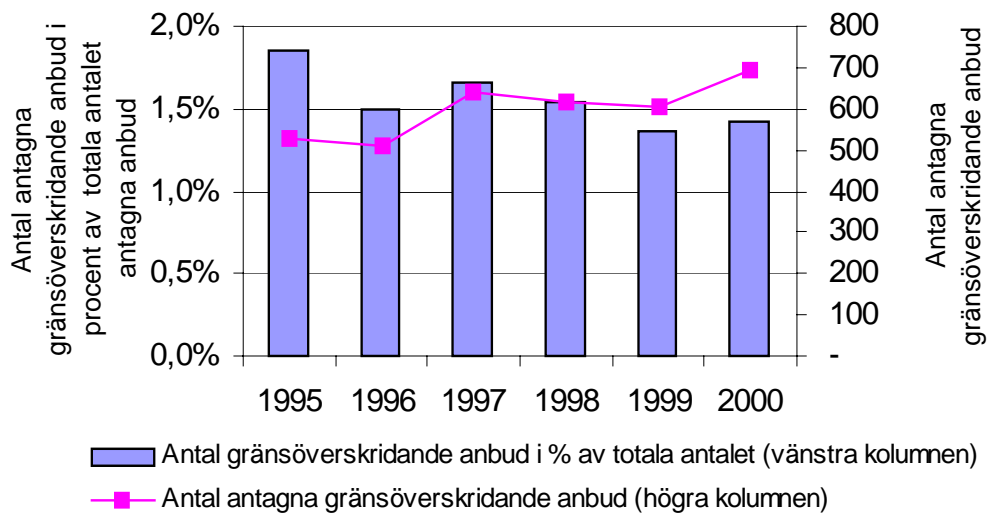
Källa: EFRP 2001.

Diagram 17: Utländska medborgares insättningar i % av de totala insättningarna hos kreditinstitut och lån beviljade utländska medborgare i % av de lån som kreditinstituten totalt beviljat (1997 och 1999)



Källa: Eurostat och ECB.

Diagram 18: Antagna gränsöverskridande anbud



Källa: Europeiska kommissionen – GD Inre marknaden – MAPP

Tabell 9: Värdet av den upphandling som annonserats offentligt/totala värdet av den offentliga upphandlingen

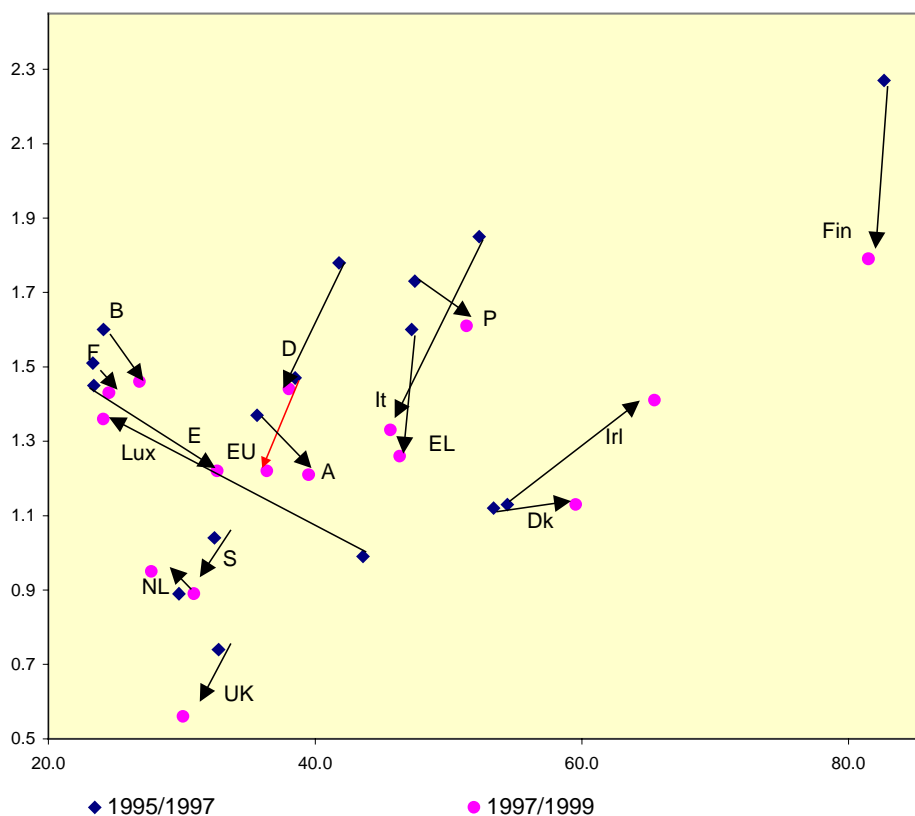
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AT	5%	8%	7%	8%	7%	13%
BE	7%	8%	11%	14%	16%	16%
DE	5%	6%	6%	7%	5%	6%
DK	16%	13%	13%	13%	14%	21%
ES	9%	11%	11%	12%	17%	25%
FI	8%	9%	8%	9%	10%	13%
FR	5%	7%	8%	11%	12%	15%
GB	15%	15%	17%	16%	15%	22%
GR	34%	37%	43%	45%	38%	n.a.
IE	11%	16%	19%	16%	17%	21%
IT	10%	10%	11%	11%	13%	18%
LU	5%	7%	9%	14%	13%	12%
NL	5%	5%	6%	5%	6%	11%
PT	15%	18%	15%	16%	15%	15%
SE	12%	12%	13%	13%	14%	20%
EU totalt	8%	9%	11%	11%	11%	15%

Källa: Europeiska kommissionen, GD Inre marknaden

Diagram 19

Totalt statligt stöd som andel av BNP samt regionalt och horisontellt stöd (exklusive nöd- och omstruktureringshjälp) som andel av totalt stöd (exklusive jordbruk och fiske) 1995-97 och 1997-99

y-axel: Totalt stöd som andel av BNP (%)



x-axel: Det horisontella och regionala stödets andel av totala stödet (%)

Källa: IX:e undersökningen om statliga stöd, Europeiska kommissionen

Ruta 7

Nivån och strukturen på det statliga stödet

Detta diagram visar utvecklingen i medlemsstaternas position avseende hur de lyckats uppnå det dubbla målet att minska utgifterna för statligt stöd och omstrukturering av statligt stöd mot mindre snedvridande typer av stöd (horisontellt och regionalt stöd i stället för sektorspecifikt stöd). I det jämförs situationen i varje medlemsstat 1995/97 och 1997/99.

Länder som ligger i den nedre delen av diagrammet har minskande utgifter för statligt stöd. Med undantag för Luxemburg, Irland och Nederländerna har alla medlemsstater minskat utgifterna och EU:s medelvärde har följaktligen sjunkit.

Länder som ligger i den högra delen av diagrammet har "förbättrat" strukturen på utgifterna för sitt statliga stöd genom att öka andelen som går till horisontellt och regionalt stöd i förhållande till totalt stöd. Detta gäller Spanien, Danmark, Frankrike, Belgien, Irland, Portugal och Österrike. Endast Danmark och i mindre utsträckning Österrike, har lägre utgiftsnivå och stöd med mindre snedvridning än EU i genomsnitt. P.g.a. svårigheterna att klassificera stöd efter typ eller kategori måste dessa resultat tolkas med försiktighet.

Tabell 10

Jämförelse av snedvridningseffekter av sektorspecifikt statligt stöd

	Minskning mellan 1995 och 1999 (i % av 1995 års nivå)	Procent av totalt stöd 1997	Procent av totalt stöd 1999	1997-1999 ⁽⁹⁾					
				Stöd per anställd (1000 euro)	Totalt stöd i förh. till produktionsvärdet (%)	Totalt stöd i förh. till förädlingsvärdet i sektorn (%)	Totalt stöd i förh. till driftsöverskott, brutto (%)	Totalt sektorstöd i förh. till synlig konsumtion (%)	Totalt stöd i förh. till medlemsstaternas handel inom EU (%)
- Järn och stål ⁽¹⁾	98,0	0,3	0,0	0,3	0,1	0,4	1,4	0,1	0,3
- Fartygsbyggande ⁽²⁾	53,1	1,4	1,1	6,9	5,5	17,5	199,5	7,0	16,1
- Kol och torv ⁽³⁾	25,4	8,1	8,2	45,4	66,4	98,8	1.410,9	44,0	591,5
- Transporter ⁽⁴⁾	17,9	33,6	40,0	13,8	18,9	34,4 (4)			
- Järnvägar	12,6	31,9	39,2			25,1(4)			
varav rel. förordning 1191/69	-0,6	11,4	14,0			8,8 (4)			
-Luft- och rymdtransporttjänster ⁽⁵⁾	100,0	1,3	0,0	2,0	0,6	0,3 (4)			
- Turism ⁽⁶⁾	-43,9	0,4	0,5	0,2	0,2	0,5			
- Finansiella tjänster ⁽⁷⁾	4,9	3,6	1,4	1,1					
- Media och kultur	-10,5	1,0	0,9						
- Motorfordon ⁽⁸⁾	71,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,9	0,1	0,1

(1) (NACE rev 1 27.1 27.2 & 27.3) Uppgifter saknas Irl och Nl för alla kategorier, och för Lux, A och Dk för "andra järn- och stålprodukter". 1996 uppgifter för EL och F (för "järn och stål"), EL, I och Lux (för "rör") samt EL och I för "annat".

(2) (NACE Rev. 1 35.1) uppgifter saknas för Nl.

(3) (NACE Rev. 1 10.1 .2 .3) För torv saknas uppgifter för UK, A, NL, Irl, E, Dk och B samt för brunkol saknas uppgifter för UK, A, E och EL. För stenkol har produktionsvärden i F uppskattats på grundval av basis o fysisk utleverans samt uppgift saknas för förädlingsvärde och driftsöverskott.

(4) (NACE rev 1. 60, 61 & 62) I produktion ingår inte Bleu, D, El och UK samt förädlingsvärdet omfattar inte D och EL. I sysselsättningen ingår inte EL och UK. 1998 års uppgifter för E och 1996 för I. Uppgifterna för Dk omfattar endast NACE rev 1 1.62 och för Fin endast NACE rev 1. 61 & 62.

(5) (NACE Rev 1 62) Uppgifter saknas för D, NL, L och EL. 1996 års uppgifter för I Fin & S. I sysselsättningen ingår ej uppgifter för UK, S, NL, L och EL samt 1996 års uppgifter för I & Fin.

(6) (NACE Rev 1 55.1-5 och 63.3) Ofullständiga uppgifter för 55 (UK, D, S, Irl, E, EL & Dk) och för 63 (DK, D, EL, S, UK och L). 1996 års uppgifter I.

(7) Uppskattning av den nedre gränsen är ofullständig för "försäkring" och "finanshus".

(8) (NACE Rev 1 35.1) Uppgifter saknas för A, Lux och Nl (endast sysselsättning). 1996 års uppgifter för I och Gr. Stöd omfattar inte fallen nedanför anmälningssgränserna.

(9) Produktion, förädlingsvärde, handels- och sysselsättningsuppgifter avser 1997. Medelvärde för 1997-1999 för uppgifter om stöd.

Källa: Eurostat SBS, *Panorama of the European Industry* och IX:e undersökningen om statliga stöd, Europeiska kommissionen.

Ruta 8

Jämförelse över snedvridningseffekten av sektorspecifikt statligt stöd

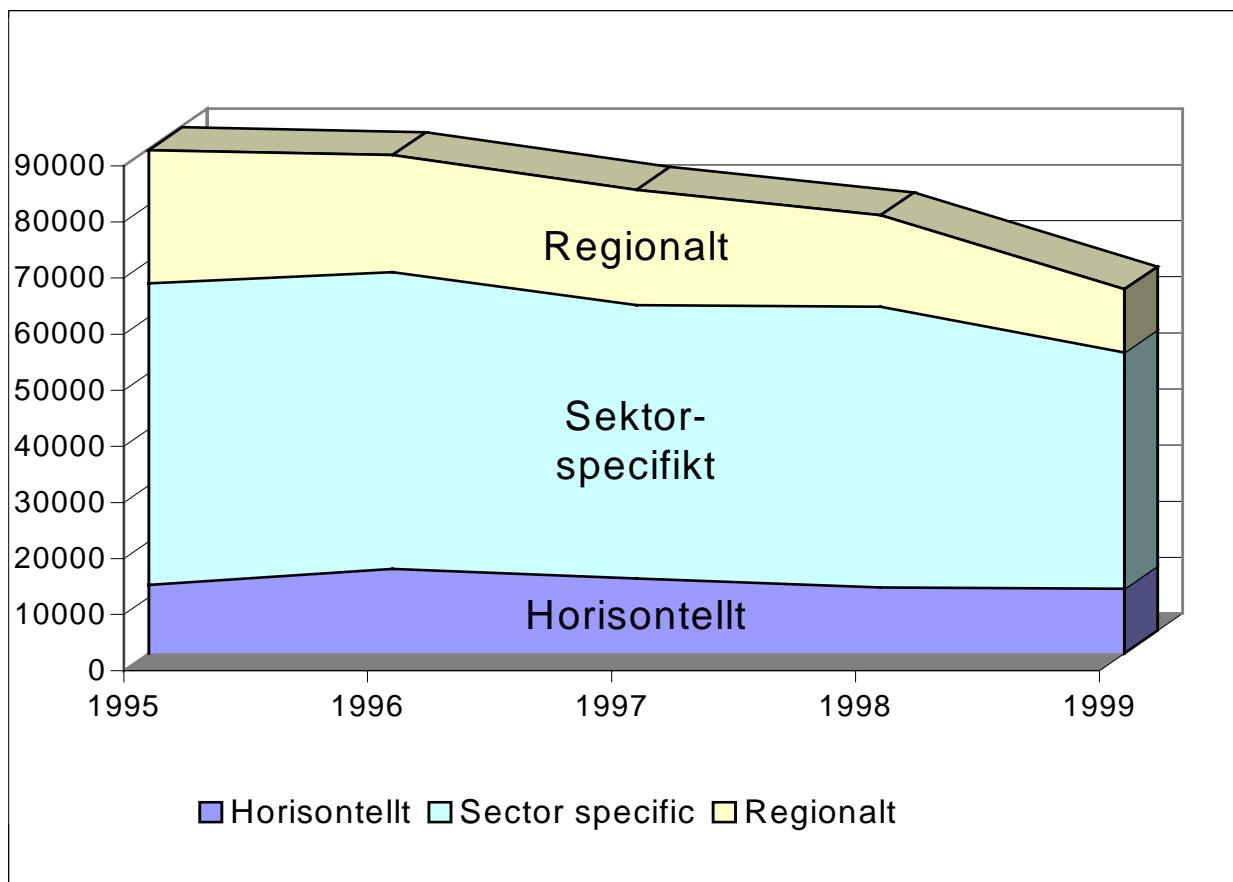
I slutsatserna från rådets möte (inre marknaden) förra året påpekas behovet av att skapa djupare kunskaper om den verkliga snedvridningseffekten av olika former av statligt stöd. Snedvridningseffekten av stöd kan endast mätas i fall för fall och är marknadsspecifik. Generella slutsatser grundade på samlad information kan vara missvisande. Information från specifika industrier i EU:s 15 medlemsstater kan användas för att beräkna vissa indikatorer som kan ge oss en grov men likväl användbar uppfattning om den relativa effekten av sektorspecifikt stöd i sektorer där stödet är omfattande.

Genom att beräkna stödet som en andel av mervärdet handel inom EU medlemsstaterna emellan och sysselsättningen som indirekta indikatorer på snedvridningseffekten av statligt stöd till dessa industrier, är det uppenbart att stöd till kolindustrin får en särskilt kraftig snedvridningseffekt under normala konkurrensförhållanden på denna marknad. Den slutsatsen förstärks av två faktorer: Stöd till kolindustrin ges endast i fyra länder och en omfattande andel av det totala stödet ges för att täcka driftskostnader. Särskilda skäl för leveranssäkerhet av energi och den sociala inverkan av stöd i denna sektor i vissa regioner förklarar situationen. Icke desto mindre även om den sociala och regionala betydelsen av dessa stödprogram är erkänd har kostnadseffektiviteten alltmer ifrågasatts. Medlemsstaterna har vidtagit åtgärder för att minska stödet till kolindustrin genom prisstöd, och istället behållit regionalstöd med mindre snedvridande metoder. Kommissionen har också lagt fram ett utkast till förordning om stöd till kolindustrisektorn där hänsyn tas till de sociala och leveranssäkerhetsmässiga målen i kombination med en bestående och betydande minskning av stödnivåerna för att få ett slut på rådande situation. Förordningen skall ersätta gällande regler vid utgången av EKSG-fördraget i juli 2002.

Det andra området där risken för betydande snedvridning på marknaden är stor är transportsektorn. Merparten av stödet här ges till järnvägar där en stor andel av stödet är kompensation för skyldigheten att tillhandahålla offentliga tjänster och måste strikt följa riktlinjerna för statligt stöd. Vad gäller luftfarten har en kraftig minskning av stödet skett under de senaste fem åren. Kommissionen har angett att den är beredd att ge tillstånd till vissa begränsade, tillfälliga insatser för att därmed mildra de skador som orsakades av de extraordinära händelserna den 11 september, även om kommissionen inte tror att statligt stöd är den rätta lösningen vid en efterfrågeminskning. Stödet till skeppsvarven och stålindustrin har minskat men är fortfarande omfattande, särskilt till varven. Det förtjänas att nämna det ökande statliga stödet till sektorer som media, kultur och turism. Även om nivån än så länge är låg, finns anledning att bevaka den framtida utvecklingen här.

Diagram 20 :

Totalt statligt stöd indelat efter typ 1995-1999 (eksklusive jordbruk och fiske)
(i miljoner av 1998 euro)



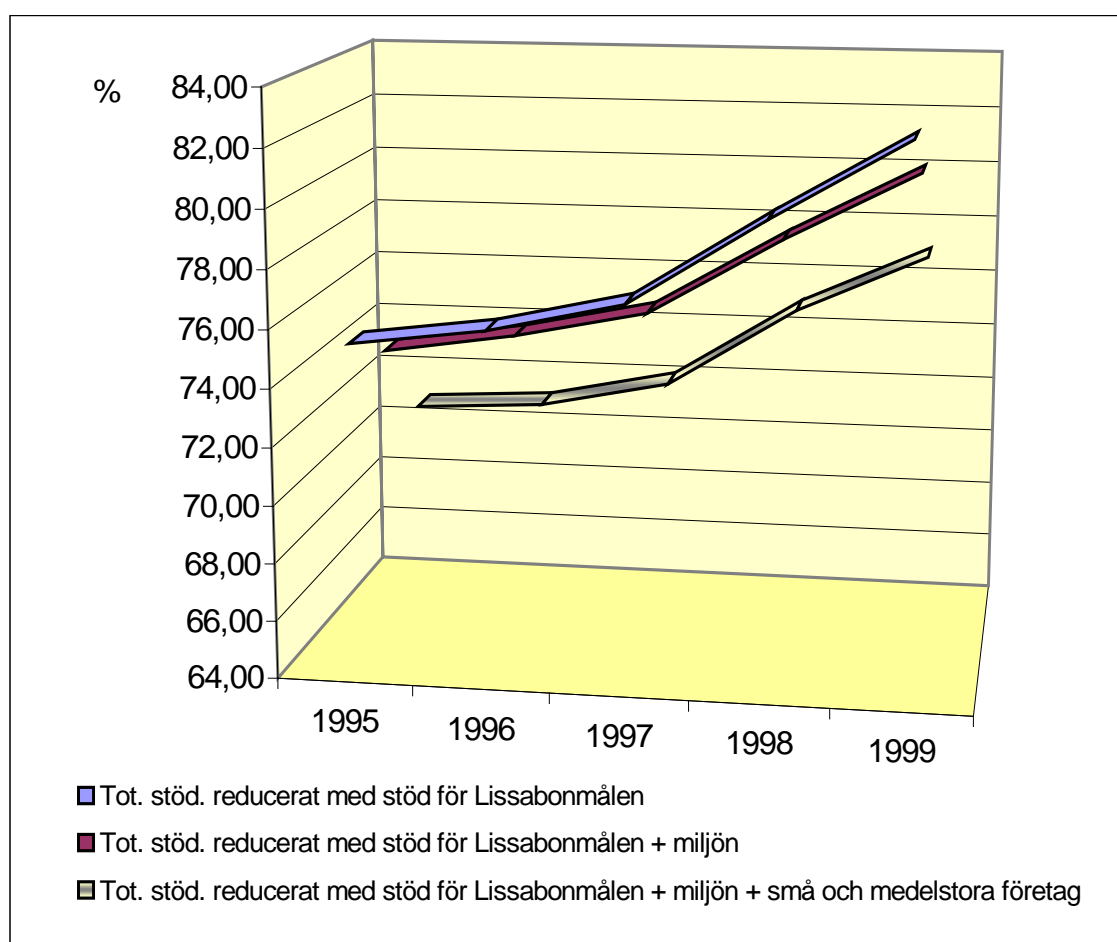
Ruta 9

Statligt stöd och Lissabonmålen

Europeiska rådet i Lissabon fastställde flera övergripande mål för att göra Europa till världens mest konkurrenskraftiga ekonomi. Från början omfattade målen fyra kategorier: Innovation, sysselsättning, ekonomisk reform och sammanhållning, varefter Europeiska rådet i Göteborg lade till en femte kategori, nämligen hållbar utveckling. Statligt stöd är varken det enda eller det viktigaste styrmedlet för att uppnå de fem målen, men de kan i större eller mindre utsträckning bidra till att de uppnås.

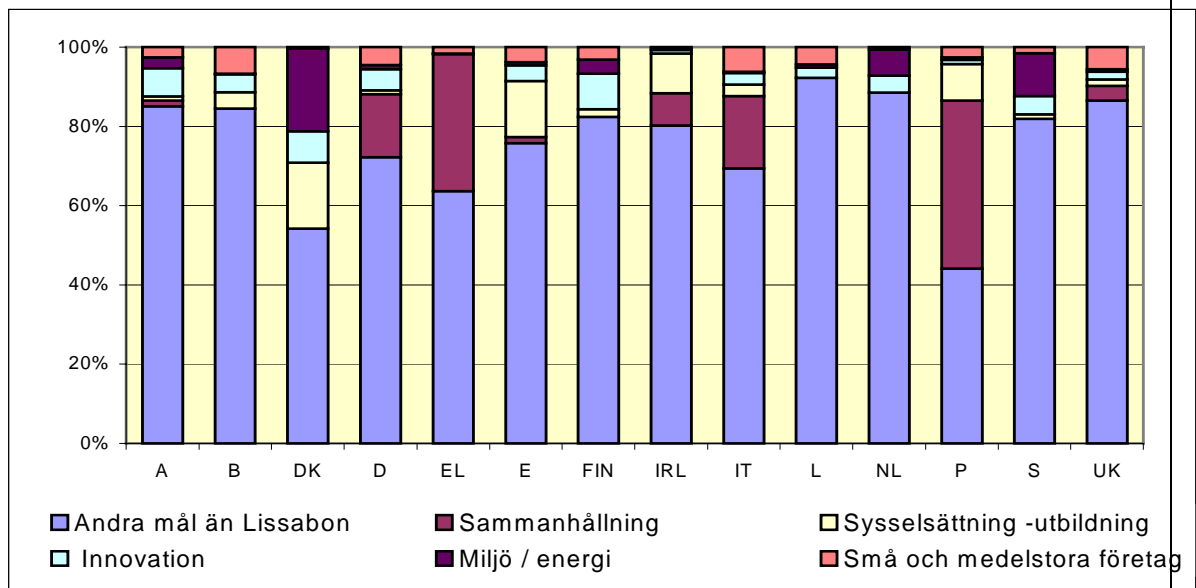
Nedan visas i diagrammet att stöd som inte kan anses bidra till Lissabonmålen (även om vi tar med allt stöd till små och medelstora företag och de utökade Lissabonmålen efter Göteborg) får en tydligt ökande trend mellan 1995 och 1999 (diagram A). Ur diagram B framgår att endast Portugal under 1999, tack vare sammanhållningsstödet, och Danmark, med sitt annorlunda fördelade statliga stöd, hade en andel av stödet som var avsedd för att uppfylla Lissabonmålen som översteg 40 %. Än en gång förtjänar att påpekas att dessa slutsatser måste tolkas med försiktighet, eftersom det är svårt att fastställa den exakta relationen mellan stödkategorier och Lissabonmålen.

Diagram A : EU 15: Stöd som ej bidrar till Lissabonmålen 1995 - 1999 som andel av totalt stöd (exklusive jordbruk och fiske)



Källa: IX:e undersökningen om statliga stöd, Europeiska kommissionen.

Diagram B: Stöd till Lissabonmålen som andel av totalt stöd (exklusive jordbruk och fiske) 1999



Källa: IX:e undersökningen om statliga stöd, Europeiska kommissionen.

Tabell 11 : Effektiv genomsnittlig skattesats per land, tillgång, finansieringskälla och sammantaget -1999 & 2001
(Endast bolagsskatt)

EFFEKTIV GENOMSNTLIG SKATTESATS												
Land	Bolags-skattesats (1) 2001	Sammantaget medelvärde 2001	Bolags-skatte-sats (1) 1999	Sammantaget medel-värde 1999	1999					1999		
					Immateriella tillgångar	Industribygg nader	Maskiner	Finansiella tillgångar	Varulager	Balanserade vinstmedel	Nytt eget kapital	Främmande kapital
AU	34,00	27,9	34,00	29,8	28,6	29,2	28,4	33,2	29,9	33,9	33,9	22,3
B	40,17	34,5	40,17	34,5	30,7	36,1	31,0	39,2	35,3	39,1	39,1	25,8
D	39,35	34,9	52,35	39,1	33,9	39,0	34,9	46,8	40,8	46,1	40,1	27,7
Dk	30,00	27,3	32,00	28,8	21,3	34,7	25,3	31,2	31,2	32,3	32,3	22,1
E	35,00	31,0	35,00	31,0	31,1	31,8	27,4	34,2	30,7	35,2	35,2	23,3
EL	37,50	28,0	40,00	29,6	35,5	30,4	33,4	11,6	37,1	34,4	34,4	20,8
F	36,43	34,7	40,00	37,5	30,6	40,6	40,1	39,0	37,1	42,1	42,1	28,8
Fin	29,00	26,6	28,00	25,5	24,8	24,8	23,1	27,3	27,3	28,8	28,8	19,3
It	40,25	27,6	41,25	29,8	24,9	29,8	27,4	36,1	31,1	31,8	31,8	26,1
Ire	10,00	10,5	10,00	10,5	8,9	15,8	8,2	9,8	9,8	11,7	11,7	8,2
Lux	37,45	32,2	37,45	32,2	28,6	33,7	29,2	36,6	32,9	36,6	36,6	24,0
NL	35,00	31,0	35,00	31,0	26,7	32,4	29,2	34,2	32,5	35,1	35,1	23,3
P	35,20	37,0	37,40	32,6	33,2	31,8	28,6	36,5	32,8	37,0	37,0	24,5
S	28,00	22,9	28,00	22,9	19,6	23,4	19,7	25,7	25,7	26,0	26,0	17,1
UK	30,00	28,3	30,00	28,2	24,2	33,7	24,7	29,3	29,3	31,8	31,8	21,6

Anm. Varje kolumn för tillgångar motsvarar ett medelvärde på alla tre typer av finansiering, med viktning 55 % balanserade vinster, 10 % nytt eget kapital, 35 % främmande kapital. Varje kolumn över finansiering motsvaras av ettoviktat medelvärde av alla 5 tillgångarna. Det sammantagna medelvärdet är ett medelvärde av alla 15 typer av investeringar, med samma viktning.

(1) Inklusive avgifter och lokal skatt.

Ruta 10

Uppstartskostnader i tid och pengar

Ett nyckelelement för företagandet och konkurrensen är hur lätt det är att etablera sig på marknaden. Förutsättningarna beror i mycket hög grad på startkostnaden för det nya företaget liksom även de administrativa procedurer som nystartade företag måste följa. För en ny företagare spelar inte bara pengar en viktig roll. Den tid som måste läggas ned på administrativa procedurer vid uppstart av ett företag förlänger den besvärliga period innan företaget når break-even och börjar på med vinst. Det gäller i synnerhet enmansföretag.

Att mäta villkoren för att etablera sig på en marknad är inte lätt. Villkoren för att etablera sig på en marknad (tid, kostnad, administrativ komplexitet) beror bl.a. på bolagsformen, ekonomisk sektor och geografisk placering av företaget. Dessutom varierar bolagsformerna mellan länderna vilket gör det svårare att jämföra. Slutligen kan vi mäta en genomsnittlig eller minimitid, kostnad och administrativa procedurer.

Den aktuella resultattavlan för företagande visar minimitiden och kostnaden för att starta en enskild firma och ett privat aktiebolag i EU (se tabell A). Begreppet "minimum" avser den minsta tid (eller kostnad) som behövs för att starta företaget under gällande regelverk. Det är mer en indikator på rättssystemets komplexitet än på administrativ effektivitet. Tidigt nästa år kommer kommissionen också att offentliggöra uppgifter som syftar till att visa den "typiska" tiden det tar att starta ett företag. Här kommer administrativ effektivitet också in i bilden.

En aktuell österrikisk undersökning visar "standardkostnad, standardtid" och antal administrativa steg för att starta företag i vissa medlemsstater och andra stater (se tabell B). En enkel jämförelse av siffrorna i dessa två tabeller visar tydligt på stor känslighet för den metod som används för att göra benchmarkingjämförelsen på upstartskostnader. Med även utan hänsyn till metod visar resultaten från båda undersökningarna att skillnaderna mellan länderna är enorma när det gäller kostnad och tid som krävs för att starta ett nytt företag. I de flesta medlemsstater har man emellertid förkortat den administrativa proceduren och sänkt kostnaderna på senare år. Länder som Danmark kan ses som bästa metod av andra medlemsstater i vilka procedurerna fortfarande är kostsamma och tidsödande.

Tabell A: Minimitiden och kostnaden för att starta en enskild firma och ett privat aktiebolag i EU

	Minimikostnad, euro		Minimitid (dagar)	
	Enskild firma	Privat aktiebolag	Enskild firma	Privat aktiebolag
AU	0	1120	1	10
B	62	980	2	16
Dk	0	0	6	7
F	50	213	3	4
Fin	58	252	7	7
D	15	634	1	3
ELe	750	1700	2	3
It	25	1270	2	4
Ire	32	445	6	7
Lux	150	850	15	25
NL	45	535	1	5
P	10	450	6	13
En	0	1518	2	11
S	88	186	6	8
UK	0	40	1	3
EU*	85,7	679,5	4,1	8,4

* oviktat medelvärde

Källa: GD Näringsliv, 2001.

Tabell B:

Proceduren att etablera ett företag

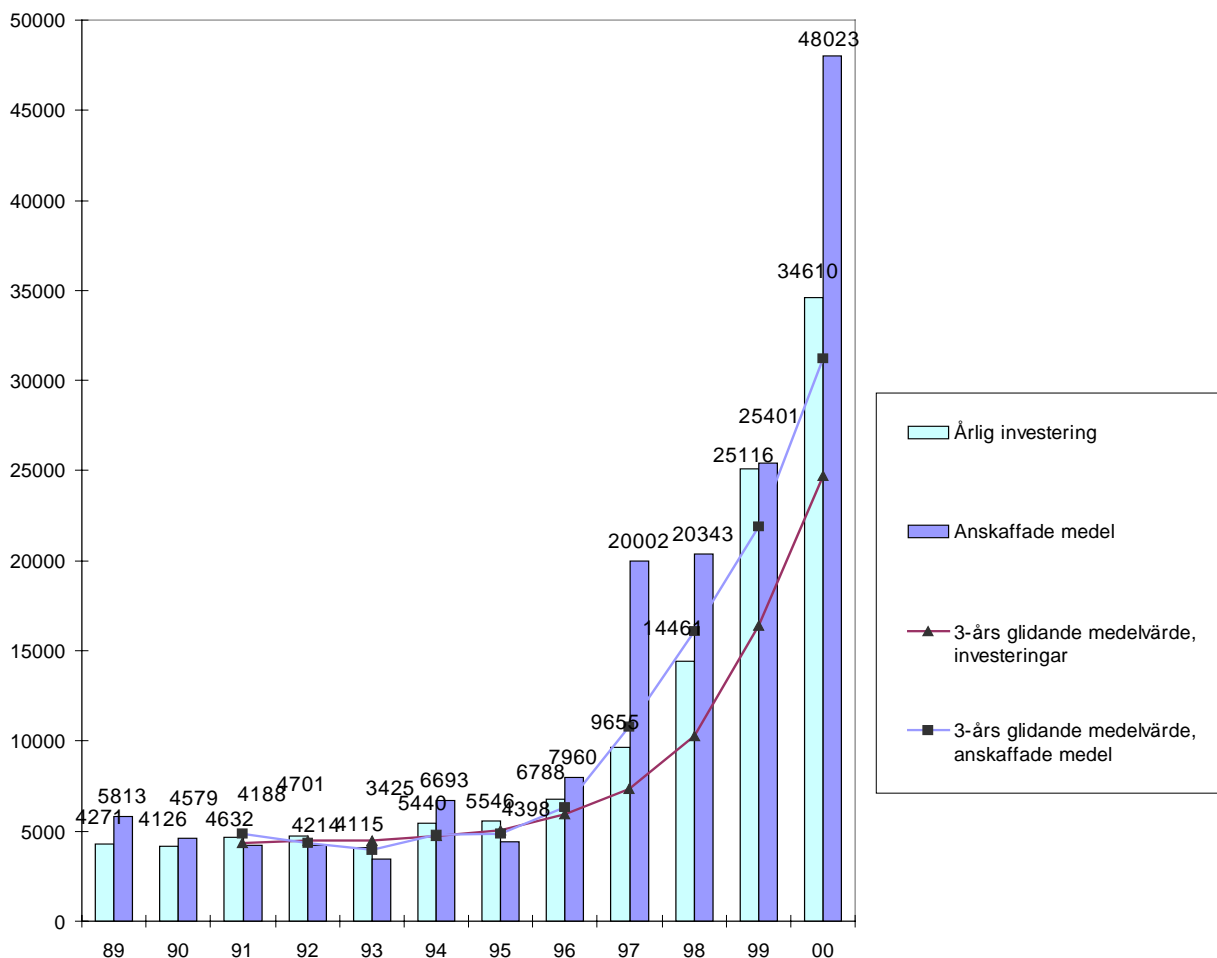
	A	D	SWE	NL	FIN	DK*	IRL*	NOR*	NZL*	CAN*	USA*
Antal steg											
En ägare	6	5	2	6	3						
Begränsat delägarskap	8	7	2	7	3						
Aktiebolag	9	8	3	7	6	3	3	4	3	2	3
Tid											
En ägare	3	4	11	6	33						
Begränsat delägarskap	23	15	20	7	33						
Aktiebolag	25	16	22	34	35	2	11	2	1	2	2
Kostnad i euro											
En ägare	0	0	0	66	59						
Begränsat delägarskap	785	798	88	111	118						
Aktiebolag	1 730	2 203	188	1 949	252	3 612	2 499	1 750	82	315	171

* Uppgifter för aktiebolag: Världsbankens länderförteckning.

Källa: Lettmayr, C. F. / Mandl, I. / Gruber, E. (2001): *Gründungskosten neuer Unternehmen in Österreich und Policy-Benchmarking im Bereich der Unternehmensgründung*, Wien: Austrian Institute for Small Business Research.

Diagram 21 :

Förändring av riskkapitalet i EU



Källa: EVCA: Årlig enkät om investeringar i noterade bolag och riskkapital i Europa

Tabell 12:

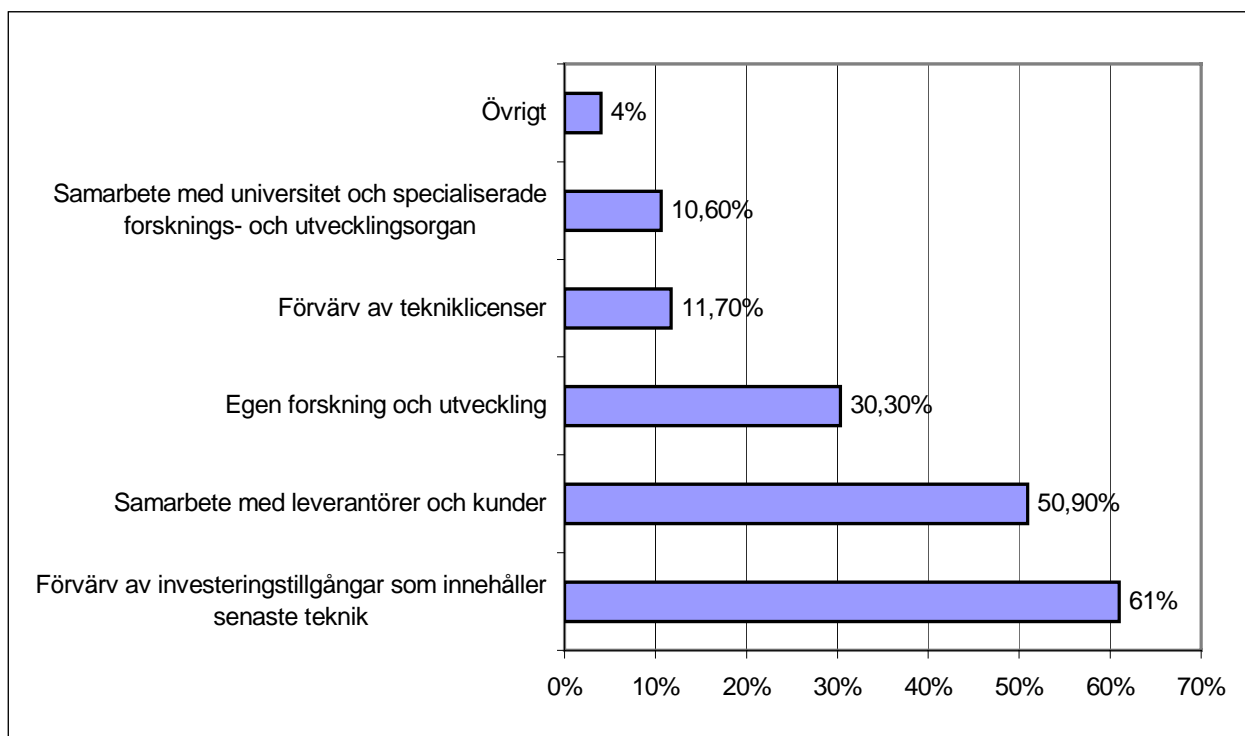
Trenderna för Europeiskt riskkapital, 1996-2000 (i 1000 euro)

	1996		1998		2000	
	Belopp	%	Belopp	%	Belopp	%
<i>Fördelning efter fas:</i>						
Grodd	68 992	1,0	169 271	1,2	819 680	2,3
Uppstart	375 430	5,5	1 468 511	10,2	5 843 723	16,7
Expansion	2 712 015	40,0	4 334 539	30,0	12 986 306	37,1
Ersättningskapital	481 014	7,1	1 078 675	7,5	930 092	2,7
Ledningsförvärv	3 150 195	46,4	7 409 785	51,2	14 405 952	41,2
Total investering	6 787 646	100	14 460 781	100	34 985 752	100
<i>Fördelning efter sektor:</i>						
Bioteknik	182 355	2,7	346 354	2,4	1 017 185	2,9
Högteknologi	1 347 926	19,9	4 026 917	27,8	10 976 494	31,4

Källa: EVCA, 2001.

Diagram 22

EU-företagens innovationskällor :

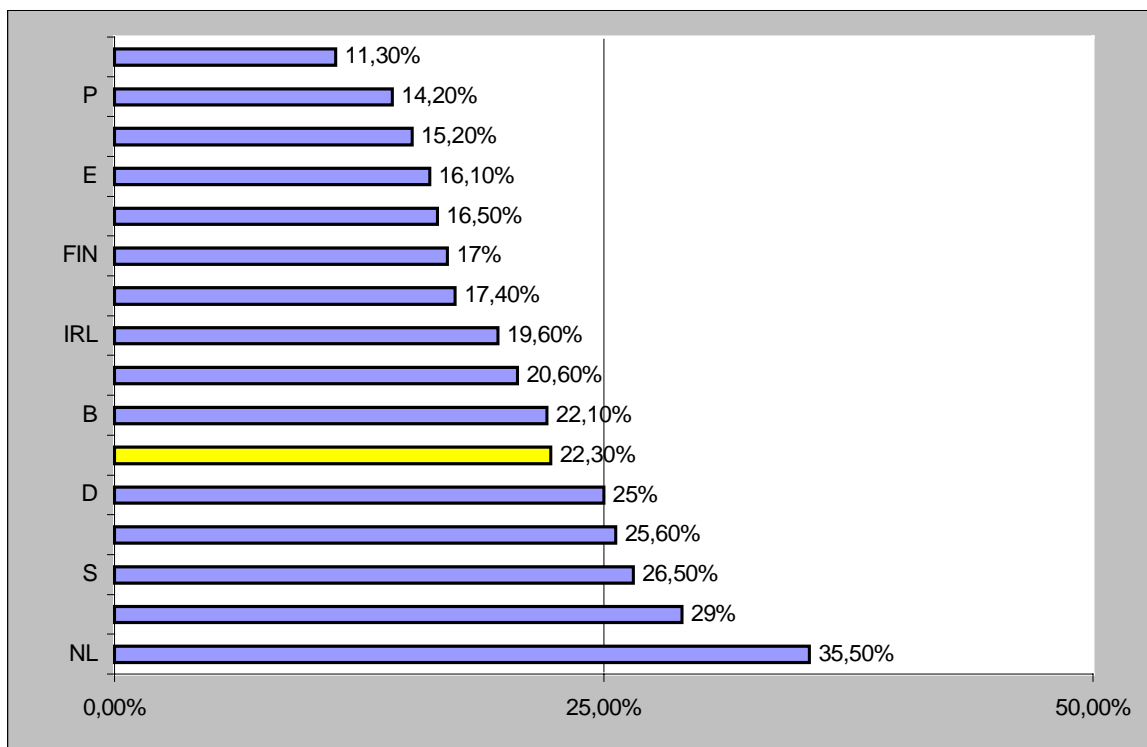


Källa: Innobarometer (EB 100)

Anm: Anger frekvensen för varje möjligt svar (den intervjuade kan ha lämnat mer än ett svar).

Diagram 23

Omfattningen av teknikmarknaden (avtalad FoU och licenser) som innovationskälla



Källa: Innobarometer (EB 100)

Tabell 13:

**Vald strategi för att skydda de industriella rättigheterna och
immaterialrättigheterna i EU-länderna**

Land	Försprång i tid	Varumärken, mönster eller modeller	Patent	Annan eller ej svar
EL	32,60 %	43,80 %	15,70 %	7,90 %
P	38,40 %	27,90 %	17,40 %	16,30 %
DK	53,20 %	20,70 %	8,50 %	17,60 %
E	56,60 %	17,40 %	15,30 %	10,70 %
AT	59,20 %	14,50 %	15,60 %	10,60 %
B	59,40 %	17,60 %	12,70 %	10,30 %
UK	59,40 %	15,30 %	10,10 %	15,30 %
NL	60,80 %	19,90 %	12,20 %	7,20 %
F	61,10 %	13,80 %	14,80 %	10,40 %
EU 15	63,30 %	14,30 %	13,90 %	8,50 %
SW	63,40 %	14 %	11,60 %	11 %
FIN	65,30 %	22,10 %	6,30 %	6,30 %
D	66,70 %	12,10 %	17 %	4,30 %
L	67,10 %	11,80 %	16,50 %	4,70 %
IRL	73,30 %	14,40 %	11,10 %	1,10 %
IT	73,50 %	8,40 %	10,40 %	7,80 %

Källa: Innobarometer (EB 100)