DI Analyse

August 2025

Christian Bartels Kastrup, Chefkonsulent, cbak@di.dk, 2814 1783

Det indre marked er guld værd – men potentialet er stadig enormt

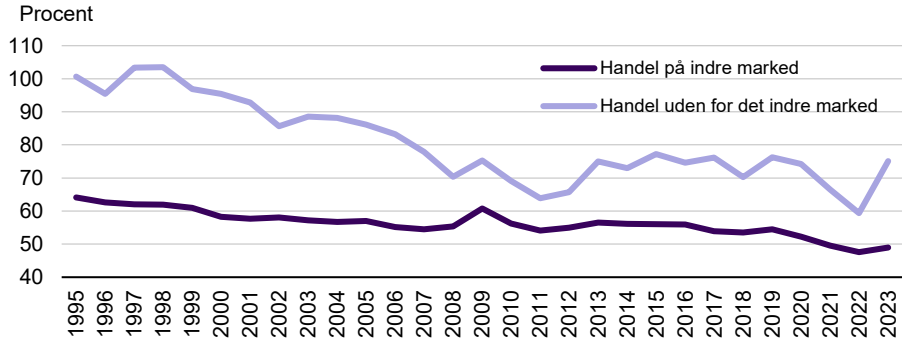
EU's indre marked er en enorm fordel for danske virksomheder, men har potentiale til langt mere. Der er stadig barrierer som nationale særregler, manglende harmonisering samt implementering og administrative byrder, der begrænser den frie og fair handel på tværs af EU. Fuld udnyttelse af det indre marked kan styrke både produktivitet og konkurrenceevne markant.

Det indre marked har sænket barrierer svarende til 26 procentpoint lavere told

Siden etableringen i 1993 har EU's indre marked været en kæmpe gevinst for danske virksomheder. Fjernelsen af told og indførelse af fælles regler har gjort det markant lettere at handle med varer og tjenester inden for EU. Den implicitte told på varehandel mellem EU-landene er over de seneste 30 år faldet fra 64 procent til nu 49 procent. Reduktionen af barrierer på det indre marked svarer til, at den implicitte toldsats nu er hele 26 procentpoint lavere

Det indre marked har mindsket barriererne for varehandel

Implicit toldsats ved varehandel på indre marked samt uden for



Anm.: Estimerede "Ad-valorem ækvivalenter" (AVE'er) ved handel på indre marked samt uden for EU. AVE'er er en oversættelse af eksisterende barrier til en toldsats. Toldsatsen dækker over alle barrierer ved varehandel, herunder lovgivning, produktkrav, toldsatser, forbrugernes præferencer mm. Yderligere informationer indgår til sidst i Faktaboks 3.

Kilde: DI-beregninger på baggrund af data fra OECD, Eurostat, CEPII og Head og Mayer (2021).

Dansk Industri

end den implicitte toldsats, der er forbundet med europæiske virksomheders handel med varer på markeder uden for EU. Den store forskel kan langt fra forklares af den faktiske told på handel uden for det indre marked.

Det indre marked fremhæves som største EU-fordel

En ny undersøgelse blandt 475 af DI's medlemsvirksomheder fra juni 2025 bekræfter de positive fordele for danske virksomheder ved det indre marked: Det indre marked vurderes som den største fordel ved EU-samarbejdet.

Det indre marked er stadig blandt de områder, hvor udviklingspotentialet er størst

Selvom mange barrierer er fjernet, er det indre marked[1] langt fra færdigudviklet. Virksomheder møder stadig store forhindringer – især når det gælder tjenesteydelser, forskelle i medlemslandenes regulering og administrative byrder. Det bekræfter en anden DI-undersøgelse fra marts 2025, hvor virksomhederne fremhæver byrdereduktion som en af de vigtigste veje til at styrke EU's konkurrenceevne.

De eksisterende barrierer svarer til hele 49 procent told, sammenlignet med 13 procent i USA

De resterende barrierer på EU's indre marked svarer ifølge nye DI-estimater stadig til en implicit toldsats ved varehandel på hele 49 procent. Til sammenligning er de interne handelsbarrierer mellem amerikanske delstater tidligere estimeret til blot 13 procent. Det understreger, at EU stadig halter efter, og at potentialet i et mere effektivt indre marked er enormt.

Især tjenesteydelser står overfor enorme barrierer svarende til 116 procent told

Tjenesteydelser er stadig langt mindre liberaliserede end varer, og gensidig anerkendelse af certifikater fungerer ikke altid i praksis. Estimater fra DI viser, at barriererne ved tjenestehandel svarer til en implicit toldsats på hele 116 procent.

EU's produktivitet sakker bagud USA

EU's økonomi sakker bagud, når det gælder produktivitet.[2] Fra 1995 til 2019 voksede produktiviteten i USA i gennemsnit med 2,1 procent om året – mere end dobbelt så hurtigt som i EU, hvor væksten kun var én procent årligt. Siden 2019 er kløften blevet endnu større: USA er fortsat fremad med 1,5 procent om året, mens EU nærmest står stille.

Et mere effektivt indre marked kan øge produktiviteten med seks procent

En del af forklaringen kan findes i de mange barrierer, der stadig præger det indre marked, som beregningerne ovenfor illustrerer. Hvis EU kunne reducere disse barrierer til samme niveau som i USA, vil produktiviteten i EU kunne stige med op mod seks procent.[3] Barriereereduktion er altså ikke bare

[1] Det indre marked omfatter EU's 27 medlemslande samt Norge, Island, Liechtenstein og Schweiz

[2] Se Silva et. al. (2024)," Labor productivity growth in the euro area and the United States: short and long-term developments", ECB Economic Bulletin, Issue 6/2024.

[3] Trefler (2004) estimerer, at en ti procentpoint reduktion i tariffer på varehandel forbedrer arbejdsproduktiviteten med én procent. En reduktion fra 49 til 13 procent ved varehandel samt fra 116 til 31 procent ved tjenestehandel svarer til en forbedring af arbejdsproduktiviteten på seks procent, når varer og tjenester vægtes på baggrund af deres andel af handel på det indre marked. De 31 procent for services i USA er anslået på baggrund af forskellen mellem barrierer ved varehandel og servicehandel i EU, i tråd med IMF (2024),"Europe´s Declining Productivity Growth: Diagnoses and Remedies", Regional Economic Outlook.

et spørgsmål om handel – det kan være et af EU's mest effektive svar på den voksende produktivitetskrise.

Faktaboks 1: Hvad dækker "barrierer på det indre marked" over?

Selvom Danmark kun udgør 0,4 procent af verdensøkonomien, dækker danske virksomheder hele 73 procent af vores samlede forbrug af varer og tjenester. Samtidig kommer 53 procent af Danmarks import fra EU, selvom EU kun står for 16 procent af verdenshandlen. Både Danmark og EU fylder således meget i danskernes forbrug. Det kan skyldes **præferencer**, men i høj grad også **handelsbarrierer**.

I denne analyse måles **barriererne på EU's indre marked** som en slags **"toldsats"** – dog ikke i klassisk forstand. Det er en beregnet, implicit sats, der viser, hvor meget forskellige hindringer reelt begrænser handlen mellem EU-landene. Med andre ord: Toldsatsen viser, hvor høj en told der skulle indføres i en barrierefri verden for at genskabe dagens handelsmønstre.

Barriererne dækker f.eks. over:

- Forskellige nationale regler i de enkelte EU landene
- Forskellig implementering af de fælles regler
- Begrænsninger i adgangen til at levere tjenesteydelser
- Forskelle i moms, skatter og social sikring
- Handel på tværs af forskellige valutaer
- Administrative byrder og komplicerede procedurer
- Forbrugerpræferencer for at købe lokalt

Nogle barrierer skyldes **politik og regulering**, mens andre – som geografisk afstand eller kulturelle forskelle – ikke uden videre kan ændres. For at fokusere på de **politisk bestemte barrierer**, justeres der i analysen for faktorer som:

- Afstanden mellem landene (transportomkostninger)
- Medlemskab af WTO eller GATT
- Om landene taler samme sprog eller har historiske bånd
- Om de har fælles retssystem

På den måde forsøger analysen at isolere de barrierer, som EU rent faktisk **kan fjerne**, hvis den politiske vilje er til stede.

Det indre marked er uden sammenligning det største import- og eksportmarked

Et enormt marked for dansk import og eksport

Det indre er uden sammenligning det vigtigste eksportmarked for danske virksomheder. I 2024 eksporterede Danmark varer, der krydser den danske grænse, for hele 539 mia. kr. til det indre marked, mens importen lød på 585 mia. kr.

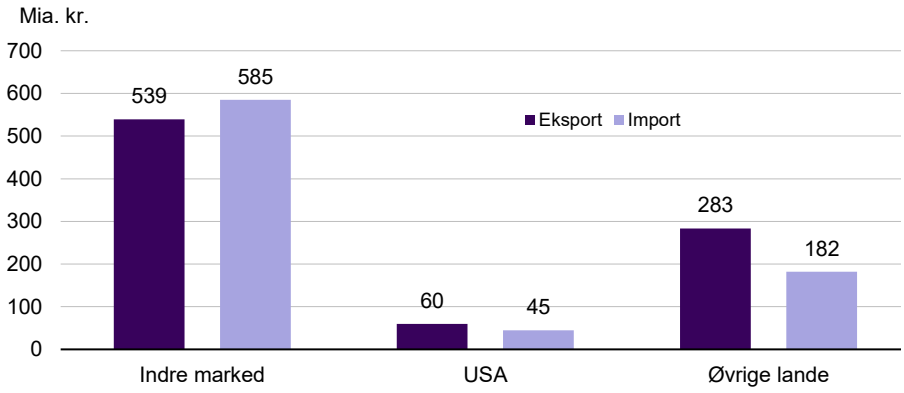
Til sammenligning udgjorde eksporten fra Danmark til USA 60 mia. kr. og importen 45 mia. kr., når der alene fokuseres på handel, der er toldbelagt, dvs. handel der krydser den danske grænse. Det amerikanske marked er altså kun omkring en tiendedel så stort som det indre marked målt på dansk varehandel fra Danmark.

De eksisterende barrierer ved handel mellem USA og EU estimeres til at udgøre 65 procent i 2023, og altså et pænt stykke over barriererne på det indre marked. Med den nye handelsaftale mellem EU og USA stiger den amerikanske told på importerede varer fra EU til hele 15 procent. Denne told kommer oven i de allerede eksisterende barrierer ved handel mellem USA og EU.

En 2 procentpoint barriereereduktion modsvarer tolden i den nye handelsaftale med USA

Den nye handelsaftale mellem EU og USA betyder, at det indre marked bliver en endnu vigtigere platform for danske virksomheders vækst og eksport. Men det kræver, at EU fjerner de mange tilbageværende barrierer. En barriereereduktion på blot 2 procentpoint på det indre marked anslås at være tilstrækkeligt til at mitigere effekten fra den højere told ved eksport til USA.

Varehandel med det indre marked på over 1.100 mia. kr.
Dansk vareeksport og vareimport i 2024, der krydser dansk grænse



Kilde: DI-beregninger på baggrund af Danmarks Statistik.

Betydelige barrierer inden for fødevareindustrien

Stadig store barrierer i flere industribrancher

Selvom barriererne på det indre marked generelt er reduceret siden midten af 1990'erne, er der fortsat betydelige forskelle på, hvad det betyder for forskellige brancher. I industrien er barriererne i dag særlig høje inden for fødevare-, drikkevare- og tobaksindustrien. Det skyldes især, at EU-landene fortolker fælles EU-regler forskelligt, og at der er forskellige nationale regler på områder, der ikke er harmoniseret af EU. En række direktiver muliggør nationale regler, som går længere end direktivets minimumskrav, og som medlemsstaterne udnytter på forskellige vis. Det er med til at komplicere og fordyre fødevarevirksomhedernes drift og konkurrencevilkår. Det giver højere omkostninger, uens konkurrencevilkår og hæmmer innovationen. Hvis

barriererne fjernes kan det give lavere fødevarepriser og lette presset på fødevareværdikæder og fødevareforsyning.

Handelsbarrierer på fødevareområdet

Særligt tre områder skaber udfordringer på fødevareområdet:

- **Mærkning af fødevarer:** Uens fortolkning blandt medlemsstater og nationale særkrav giver store udfordringer, bl.a. ved allergener, sundhedsanprisninger og oprindelsesmærkning. Manglende fælles regler for nye teknologier samt vegetar- og veganermærkning skaber yderligere barrierer for innovation og konkurrence.
- **Kontrol og dokumentation:** Myndigheder stiller forskellige krav, selv når reglerne er fælles. Det giver ulige konkurrence, især når danske virksomheder møder strengere kontrol end konkurrenter i andre lande.
- **Emballage og producentansvar:** Nationale særregler om plast, mærkning og affaldshåndtering betyder dyrt redesign af emballage og kan føre til negativ miljøpåvirkning ved destruktion af emballage og fødevarer.

Dertil kommer forskellig implementering af direktivet om urimelig handelspraksis (UTP), som svækker lige konkurrencevilkår på tværs af EU.

Mulige løsninger
DI Fødevarer peger i samarbejde med Food Drink Europe på følgende løsninger:

- Styrke indsatsen med at fremme ensartet fortolkning og implementering af fødevarelovgivningen blandt andet ved klar og rettidig vejledning om reglerne.
- Skabe en fælles erkendelse over områder, hvor der mangler harmoniserede regler.
- Styrke ensartede konkurrencevilkår ved at forhindre urimelig handelspraksis via en justering af UTP-direktivet og begrænse tekniske handelshindringer ved at styrke og forbedre anvendelse af TRIS.
- Forenkling af lovgivning og krav til dokumentation på områder, hvor det ikke påvirker fødevaresikkerhedsniveauet.

Løsninger, der **reducerer barriererne**, vil ikke kun styrke **vækst og innovation** i fødevaresektoren – men også bidrage til lavere priser og en mere robust **fødevareforsyning** i Europa.

Farmaceutisk industri er ramt af væsentlige barrierer

Allerstørst er barriererne i møbelindustrien og øvrig let industri, hvor krav til materialer, brugsvejledninger og sikkerhed ofte varierer fra land til land. Den

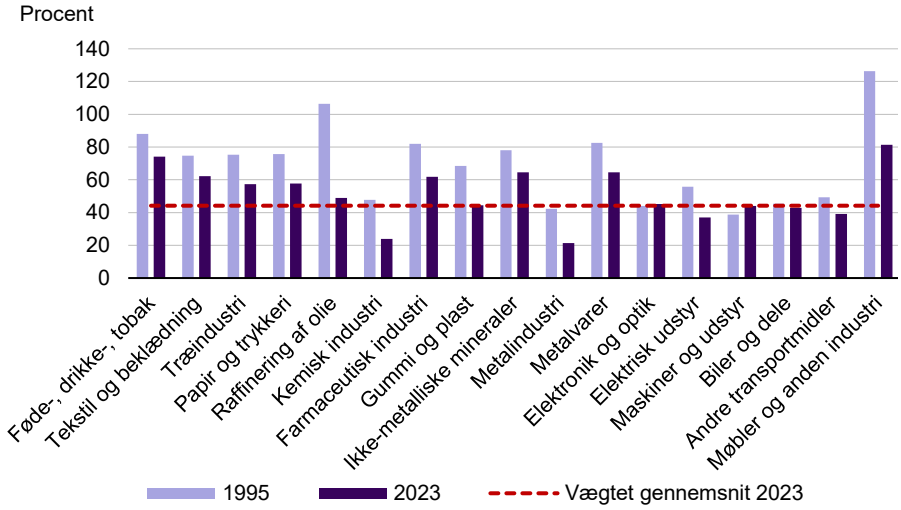
farmaceutiske industri oplever også væsentlige barrierer, der besværliggør markedsadgangen til de enkelte EU-lande. Selvom der eksisterer en central vurderingsproces under EMA (Det Europæiske Lægemiddelagentur), undgår virksomhederne ikke at skulle navigere i nationale krav og processer, hvilket kan forsinke markedsadgangen og øger omkostningerne.

Producentansvar og miljøområdet skaber byrder

Danske virksomheder oplever betydelige byrder forbundet med producentansvaret og miljølovgivningen generelt. Problemerne skyldes især uensartet implementering på tværs af EU, uklare regler og vejledning, omfattende og til tider dobbelt dokumentationskrav samt en dansk kompensationsmodel, der ikke står mål med de administrative omkostninger. Samtidig skaber den massive lovgivningsbølge under EU's Green Deal usikkerhed, fordi virksomhederne mangler klarhed om de konkrete krav. Harmonisering, enklere rapporteringskrav og bedre vejledning er afgørende for at reducere byrderne og sikre mere lige konkurrencevilkår på det indre marked.

Det samme er tilfældet i forhold til de mange nye krav, der er kommet på det digitale område f.eks. rapporteringskrav vedr. hackerangreb i de nye regler om cybersikkerhed og krav i forbindelse med brug af kunstig intelligens eller data.

Stor variation i barrierer på tværs af brancher i industrien
Implicit toldsats ved handel på indre marked



Anm.: Estimerede "Ad-valorem tariffer" ved handel på indre marked samt uden for EU. Tarifferne dækker over alle barrierer ved varehandel, herunder lovgivning, produktkrav, toldsatser, forbrugernes præferencer mm. Yderligere informationer indgår til sidst i Faktaboks 3. Vægtet gennemsnit på baggrund af eksportandele til det indre marked.

Kilde: DI-beregninger på baggrund af OECD, Eurostat, CEPII og Head og Mayer (2021).

Betydelige barrierer i tjenesteerhverv svarende til 116 procent told

Tjenesteydelser halter markant – barrierer over 100 procent

Mens varemarkedet er blevet mere integreret siden 1995, er billedet langt mere fastfrosset for tjenesteydelser. Nye estimater viser, at barriererne i gennemsnit svarer til en toldsats på hele 116 procent – altså mere end en fordobling af omkostningerne ved at operere på tværs af grænser.

Høje barrierer inden for byggeriet og transport

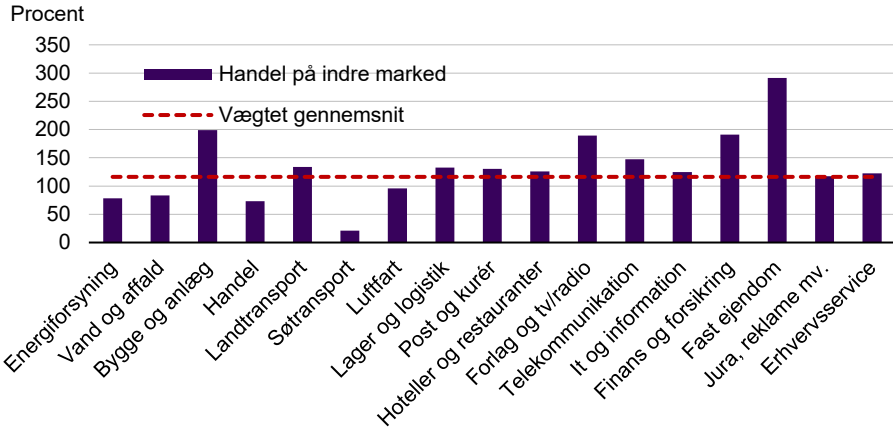
Særligt brancher som bygge og anlæg er ramt. Byggeriet er en branche, hvor man i høj grad vil anvende lokale virksomheder, bl.a. fordi afstand udgør en betydelig barriere. Men nationale særkrav om f.eks. autorisationer, certifikater og arbejdsmiljøregler kan være med til at spænde ben for grænseoverskridende aktivitet. Videre er det administrativt tungt for virksomhederne at udstationere medarbejdere, blandt andet på grund af forskellige informationskrav i de forskellige EU-lande. Også transportbranchen oplever betydelige barrierer. Det gælder især forskellige nationale særregler og fortolkninger samt en uens håndhævelse af EU-reglerne.

I nogle tilfælde kan barriererne mindskes politisk, andre skyldes præferencer

Også handel med fast ejendom oplever høje barrierer. Det skyldes delvist regulering – fx nationale krav– men også forbrugerpræferencer spiller en rolle. Mange vælger en lokal ejendomsmægler, fordi man foretrækker en aktør med lokal tilstedeværelse og kendskab. Det er ikke nødvendigvis et problem eller noget, der bør "løses", men det understreger, at ikke alle barrierer er politisk bestemte eller ønskelige at fjerne.

Massive barrierer inden for tjenestehandel

Implicit toldsats ved tjenestehandel på indre marked i 2023



Anm.: Estimerede "Ad-valorem tariffer" ved handel på indre marked samt uden for EU. Tarifferne dækker over alle barrierer ved varehandel, herunder lovgivning, produktkrav, toldsatser, forbrugernes præferencer mm. Yderligere informationer indgår til sidst i Faktaboks 3. Det vægtede gennemsnit er på baggrund af branchens andel i samlet serviceeksport til det indre marked.
Kilde: DI-beregninger på baggrund af FIGARO og Head and Mayer (2021).

Adgang til det indre marked er den helt store fordel...

Resultaterne stemmer godt overens med svar fra DI's medlemmer

En nylig rundspørge blandt 475 af DI's medlemmer viser, at det indre marked i høj grad er en fordel for danske virksomheder. Adspurgt til, hvad deres største fordele ved EU er, peger virksomhederne især på de store fordele ved det indre marked. 52 procent af alle virksomheder angiver at drage gavn af dette.

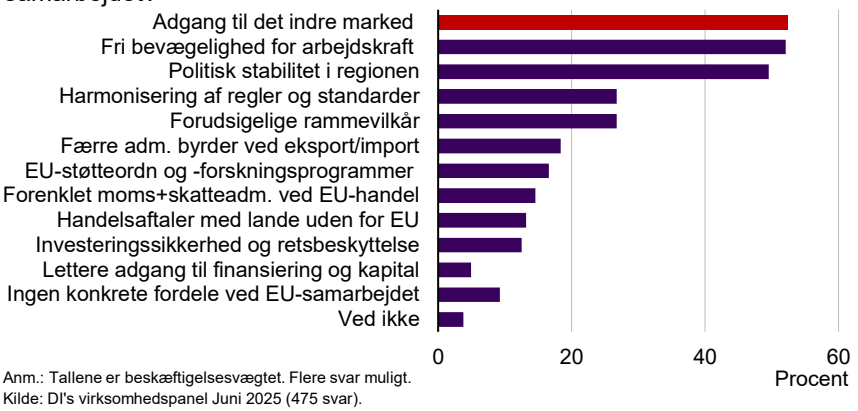
... Og det gælder især blandt produktionsvirksomheder

Blandt produktionsvirksomheder er det hele 76 procent, der ser adgangen til det indre marked som en konkret fordel for deres virksomhed. Til sammenligning er det kun 40 procent i byggeriet og 39 blandt øvrige tjenesteerhverv, der ser det som en fordel. Det hænger godt sammen med, at det især

er inden for tjenestehandel, at potentialet er uudnyttet, da det indre marked er mindre udviklet og betydelige barrierer stadig består.

Indre marked for varer er virksomhedernes største EU-fordel

På hvilke områder oplever din virksomhed konkrete fordele ved EU-samarbejdet?



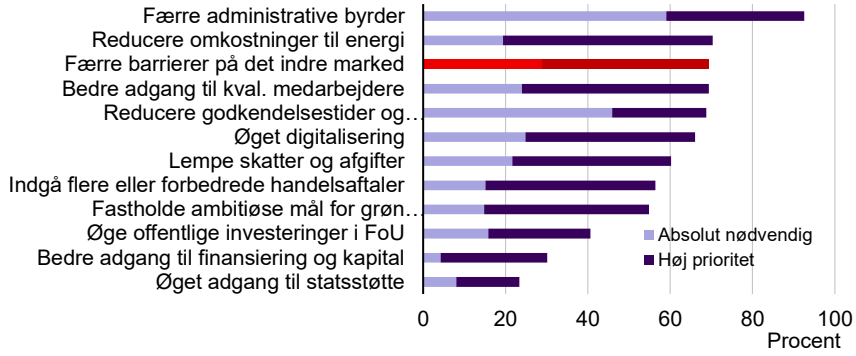
Anm.: Tallene er beskæftigelsesvægtet. Flere svar muligt.
Kilde: DI's virksomhedspanel Juni 2025 (475 svar).

På trods af fordele ved det indre marked er der stadig forbedringspotentiale

Selvom adgangen til det indre marked for varehandel og arbejdskraft er de klart vigtigste fordele ved EU for DI's medlemmer, så er vi stadig langt fra i mål. Syv ud af ti medlemmer fremhævede i marts 2025 en reduktion af barriererne på det indre marked af minimum høj prioritet. Det understreger, at potentialet og behovet stadig er enormt for at udvikle det indre marked yderligere.

Færre barrierer på det indre marked højt på ønskelisten

Hvor vigtig vurderer du, at følgende EU-tiltag er for at forbedre EU's konkurrenceevne?



Anm.:Tallene er beskæftigelsesvægtet. Flere svar muligt.
Kilde: DI's virksomhedspanel marts 2025 (544 svar). og DI-analysen "EU's erhvervsliv er under pres - det er tid til handling".

Sådan har vi gjort

Faktaboks 2 - Virksomhedspanel

Analysen bygger på en spørgeundersøgelse blandt DI's medlemmer foretaget mellem 4. og 13. juni 2025. 475 virksomheder, der tilsammen repræsenterer 57.000 ansatte i Danmark, har svaret på, om EU generelt har været en fordel for deres virksomhed, samt hvilke konkrete fordele de oplever ved EU.

Derudover indgår svar fra en undersøgelse mellem 11. og 20. marts 2025, hvor 544 virksomheder, svarende til 58.000 ansatte, deltog. Her er virksomhederne blevet spurgt til deres opfattelse af ændringer i konkurrenceevnen over for konkurrenter uden for EU over de seneste to år, samt til vigtigheden af forskellige EU-tiltag for at forbedre konkurrenceevnen.

Faktaboks 3: Estimering af barrierer med gravitationsmodellen

De estimerede *implicitte toldsatser* for handel inden for og uden for EU's indre marked er baseret på metoden i Head og Mayer (2021). Toldskønnet angiver de **relative handelsomkostninger sammenlignet med indenrigshandel**, dvs. hvor meget dyrere det er for danske forbrugere og virksomheder at handle med udenlandske aktører frem for med danske.

Gravitationsmodel

Estimationen bygger på en *strukturbaseret gravitationsmodel*, som er udbredt i moderne handelsteori til at forklare handelsflow mellem lande. Den generelle model har formen:

$$X_{ij} = exp\left(\beta^{EU} EU_{i\neq j} + \beta^{nonEU}(1 - EU_i) + \alpha_i + \gamma_j - \kappa \ln d_{ij} + \delta Z_{ij}\right)$$

X_{ij} er værdien af eksport fra land *i* til land *j*. $EU_{i\neq j}$ er en dummy for hvis både land *i* og *j* er fra EU, men ikke indenrigshandel, mens EU_i er en generel dummy for handel inden for EU. Den udeladte kategori er indenrigshandel, $i = j$. Dvs. β^{EU} og β^{nonEU} tolkes som barriererne ved at handle i hhv. EU samt uden for EU, målt relativt til indenrigshandel.

Der kontrolleres for flere faktorer, der ikke direkte kan relateres til det indre marked. Det inkluderer lande-fixed effects, distancen mellem lande (proxy for transportomkostninger), samt indikatorer for fælles sprog, retssystem, tidligere kolonialt forhold og WTO-medlemskab. Estimeringen sker med en PPML-estimator (Pseudo Possion Maximum Likelihood), som er særligt velegnet til at håndtere nulobservationer og heteroskedasticitet.

For årene 1995-2020 anvendes **input-output tabeller** fra OECD blandt 76 forskellige lande og opdelt i 34 forskellige brancher. Fra 2021-2023 opgøres barrierne ved anvendelse af FIGARO datasættet fra Eurostat. Datasættet dækker de samme brancher og 49 forskellige lande. Gravitationsvariable fås fra Gravity datasættet fra CEPII.

Tolkning af resultater

De estimerede toldsatser fortolkes som **ad valorem ækvivalenter** (AVE'er) – altså den toldsats, der ville give samme handelsreduktion som de observerede barrierer. De udregnes som $AVE_{EU} = exp\left(\frac{-\beta^{EU}}{\epsilon}\right) - 1$, hvor ϵ er handelselasticiteten sat til fem jf. bl.a. Broda and Weinstein (2006). Tilsvarende beregning foretages for AVE_{nonEU}. Resultaterne viser, at:

- **Handel på det indre marked** har en implicit toldsats på **49 pct.**
- **Handel uden for det indre marked** har en toldsats på **75 pct.**
- **USA's delstatsmarked** har til sammenligning en implicit toldsats på **13 pct.** jf. Head og Mayer (2021).