

# TJENESTEHANDEL OG DET FREMTIDIGE FORHOLD MELLEM EU OG STORBRITANNIEN

Hvilken betydning risikerer Brexit at få på dansk tjenestehandel med Storbritannien?

ERHVERVSMINISTERIET  
MAY 2020

FORFATTERE

Helge Sigurd Næss-Schmidt  
Erik Dahlberg  
Jonas Juul Henriksen  
Morten May Hansen

## FORORD

### Dansk tjenestehandel efter Brexit og overgangsperioden

---

Storbritannien var i 2018 Danmarks vigtigste samhandelspartner for tjenester – både i forhold til eksport og import af tjenesteydelser. Siden 2005 er både dansk tjenesteeksport til og tjenesteimport fra Storbritannien steget med 37 mia. kr. I 2018 oversteg dansk eksport af tjenester til Storbritannien værdien af den danske vareeksport til Storbritannien med 8 mia. kr. Dermed blev 2018 første gang, hvor tjenesteeksporten oversteg vareeksporten til Storbritannien. Den store fremgang i dansk tjenestehandel med Storbritannien skyldes primært opstillingen af offshore vindmølleparker i britisk farvand.

I juni 2016 besluttede briterne at forlade EU efter mere end 47 års medlemskab. Storbritannien har været vigtig i udviklingen af det nuværende EU, og den britiske økonomi er i dag tæt knyttet til de øvrige medlemsstater, herunder den danske økonomi. Brexit risikerer derfor at medføre betydelige økonomiske konsekvenser for begge parter. Størrelsesordenen af konsekvenserne varierer betydeligt, i forhold til hvilket fremtidigt forhold som EU, herunder Danmark, får til Storbritannien. Tjenestehandlen er vigtig for både den britiske og den danske økonomi, men har ikke fået samme opmærksomhed som varehandlen i forbindelse med Brexit.

I lyset heraf har Erhvervsministeriet bedt Copenhagen Economics om at udarbejde en analyse, der belyser effekterne af Brexit på dansk tjenestehandel og dansk økonomi. For at undersøge dette har vi:

- *Identificeret de fem vigtigste brancher i Danmarks tjenestehandel med Storbritannien.* Disse omfatter bygge og anlæg (herunder opstilling af offshore vindmøller), søfart, forretningstjenester, ICT-tjenester samt engros- og detailhandel.
- *Estimeret effekterne på dansk tjenestehandel og dansk økonomi i fire forskellige Brexit-scenarier.* Hvert fremtidsscenario sammenlignes med en situation, hvor Storbritannien var forblevet medlem af EU's indre marked og toldunion. Analysens fire scenarier for det fremtidige forhold mellem EU og Storbritannien er (1) en frihandelsaftale baseret på den *mest* integrerede fortolkning af den reviderede politiske erklæring, (2) en frihandelsaftale baseret på den *mindst* integrerede fortolkning af den reviderede politiske erklæring, (3) en toldunion og (4) et Brexit uden en frihandelsaftale.
- *Identificeret regler og bestemmelser, der har stor betydning for Danmark og Storbritanniens fremtidige handel med tjenester.* Det inkluderer blandt andet regulering, der sikrer muligheden for grænseoverskridende tjenesteydelser, markedsadgang, etablering, gensidig anerkendelse af kvalifikationer og e-handel. Vi har et specifikt fokus på de fem vigtigste tjenestebrancher.

# INDHOLDSFORTEGNELSE

---

<b>Forord</b>	<b>0</b>
<b>Sammenfatning</b>	<b>8</b>
<b>1 Storbritannien er vigtig for dansk tjenestehandel</b>	<b>12</b>
1.1 Storbritannien er Danmarks vigtigste samhandelspartner inden for tjenester	12
1.2 Dansk tjenestehandel med Storbritannien er steget – få brancher driver udviklingen	14
1.3 Danske virksomheder leverer oftest tjenesteydelser direkte fra Danmark eller gennem etablerede datterselskaber	21
1.4 Store virksomheder er afgørende for dansk tjenestehandel, men SMV'er eksporterer også	25
1.5 Storbritannien er vigtig i forhold til dansk værditilvækst	26
1.6 Delkonklusion	29
<b>2 Mulig betydning af Brexit for dansk tjenestehandel med Storbritannien og dansk økonomi</b>	<b>30</b>
2.1 Fire scenarier for det fremtidige handelsforhold mellem EU og Storbritannien	30
2.2 Danmarks handel med Storbritannien mindskes efter Brexit	34

2.3	Handelsstrømme flyttes til andre markeder	41
2.4	Danmarks BNP mindskes i alle Brexit-scenarier	45
2.5	Level-playing field-foranstaltninger er en væsentlig faktor for at undgå konkurrenceforvridning	48
2.6	Delkonklusion	51
<b>3</b>	<b>Brexit kan føre til både flere generelle og sektorspecifikke regulatoriske barrierer</b>	<b>53</b>
3.1	Den fri bevægelighed af tjenester og retten til at etablere sig er hjørnesten i EU-samarbejdet	54
3.2	Barriererne mellem Storbritanien og Danmark er i dag lave – det kan ændre sig med Brexit	55
3.3	Horisontal regulering påvirker alle brancher, men ikke i samme grad	57
3.4	Potentielle barrierer for opsætning af offshore vindmøller	65
3.5	Potentielle barrierer for søfart	68
3.6	Potentielle barrierer for forretningstjenester	71
3.7	Potentielle barrierer for ICT-tjenester	74
3.8	Potentielle barrierer for engros- og detailhandel	76
3.9	Konklusion	78
	<b>Litteraturliste</b>	<b>79</b>

## OVERSIGT OVER TABELLER

---

Tabel 1 Beskrivelse af størrelse af konkrete handelsomkostninger på tværs af scenarierne .....	32
--	----

## OVERSIGT OVER FIGURER

---

Figur 1 Storbritannien er en af Danmarks vigtigste samhandelspartnere .....	13
Figur 2 Storbritannien er den vigtigste samhandelspartner inden for bygge- og anlægstjenester.....	14
Figur 3 Dansk import og eksport af tjenester med Storbritannien er begge steget 37 mia. kr. siden 2005 .	15
Figur 4 Udviklingen i dansk tjenesteeksport til Storbritannien drives af bygge- og anlæg.....	16
Figur 5 Opstilling af vindmølleparker, søfart og forretningstjenester er vigtige underbrancher for dansk tjenesteeksport.....	17
Figur 6 Udviklingen i dansk tjenesteimport fra Storbritannien drives af bygge- og anlægstjenester ....	18
Figur 7 Opstilling af vindmølleparker, hjælpevirksomhed til søfart og forretningstjenester er vigtige underbrancher for dansk tjenesteimport.....	20
Figur 8 93 procent af Danmarks eksport af tjenesteydelser sker gennem mode 1 og mode 3.....	21
Figur 9 Der er forskel på, hvordan danske tjenesteydelser eksporteres på tværs af brancher .....	22
Figur 10 Datterselskaber beskæftiger et anseeligt antal personer i Danmark og Storbritannien .....	23
Figur 11 Engros- og detailhandel, transport og forretningstjenester har omsætning i Storbritannien på 65 mia. kr. ....	24
Figur 12 Omsætning inden for engros- og detailhandel i Storbritannien har samme niveau som inden finanskrisen – inden for videnskabelige og tekniske tjenester er den steget.....	25
Figur 13 Store virksomheder er afgørende for dansk eksport af tjenesteydelser .....	26

Figur 14 Danske tjenestebrancher skaber værditilvækst på 14 mia. kr. af eksporten (varer og tjenester) til Storbritannien .....	28
Figur 15 Britiske tjenesteydelser udgør omkring 1,4 procent af værdien af endelig dansk efterspørgsel og dansk eksport .....	29
Figur 16 Der er en betydelig effekt fra Brexit på dansk eksport (varer og tjenester) til Storbritannien .....	36
Figur 17 Lufttransport, anden transport og forretningstjenester forventes at opleve de største eksportnedgange til Storbritannien efter Brexit .....	38
Figur 18 Dansk import (varer og tjenester) fra Storbritannien forventes at falde mellem 11 og 48 procent efter Brexit .....	40
Figur 19 Forretningstjenester, anden transport og lufttransport estimeres at opleve de største nedgange i dansk import fra Storbritannien .....	41
Figur 20 Samlet dansk eksport (varer og tjenester) forventes at falde 0,8-2,6 procent efter Brexit .....	42
Figur 21 Effekt af Brexit på samlet dansk eksport på tværs af tjenestebrancher .....	43
Figur 22 Samlet dansk import (varer og tjenester) ventes at falde 0,9-2,9 procent efter Brexit .....	44
Figur 23 Effekt af Brexit på samlet dansk import på tværs af tjenestebrancher .....	45
Figur 24 Brexit forventes at reducere dansk BNP 0,3-1,2 procent .....	46
Figur 25 Transportbrancherne forventes at opleve den største nedgang i BNP efter Brexit .....	47
Figur 26 Mangel på level playing field-foranstaltninger kan skade dansk konkurrenceevne og reducere dansk handel .....	50
Figur 27 Storbritannien er mere åbent end OECD-gennemsnittet, og det indre marked har sikret betydelig reduktion af barrierer for tjenestehandel inden for EØS .....	56



Figur 28 Det indre marked har fjernet næsten alle Storbritanniens barrierer for tjenestehandel inden for bygge- og anlæg.....	66
Figur 29 Søfart nyder godt af det indre marked, selvom branchen reguleres internationalt .....	69
Figur 30 Forretningstjenester er afhængige af horisontal regulering og styrkes betydeligt af det indre marked ..	71
Figur 31 ICT-tjenester er afhængig af horisontal regulering og styrkes af det indre marked.....	75
Figur 32 Engros- og detailhandel er mindre reguleret inden for det indre marked.....	77

## OVERSIGT OVER BOKSE

---

Boks 1 Levering af tjenesteydelser og datagrundlag anvendt i dette kapitel .....	12
Boks 2 Modeltilgang .....	35
Boks 3 Interview with Dansk Arbejdsgiverforening .....	58
Boks 4 Interview med SMVdanmark.....	59
Boks 5 Interview med Dansk Erhverv .....	63
Boks 6 Interview med Ørsted .....	67
Boks 7 Interview med DFDS .....	70
Boks 8 Interview med Danske Rederier.....	70
Boks 9 Interview med Dansk Industri, DI BYG .....	72
Boks 10 Interview med Foreningen af Rådgivende Ingeniører .....	73
Boks 11 Interview med Danske Arkitektvirksomheder...	74
Boks 12 Interview med NNIT A/S .....	76

## SAMMENFATNING

Storbritannien er den vigtigste samhandelspartner for dansk tjenestehandel, men Brexit risikerer at resultere i betydelige barrierer

---

Danmark og Storbritannien kom begge med i EU – dengang det Europæiske Fællesskab – ved årsskiftet i 1973 ved den første udvidelse af unionen. I mere end 47 år har de to lande bidraget til udviklingen i EU, herunder oprettelsen og uddybningen af EU's indre marked. Det har gjort, at Storbritanniens økonomi i dag er tæt knyttet til de øvrige medlemsstater, herunder den danske økonomi. Briterne beslutning i 2016 om at forlade EU sætter en stopper for det hidtil integrerede handelsforhold, hvilket kan lede til nye handelsbarrierer mellem Storbritannien og EU og medføre betydelige økonomiske konsekvenser for begge parter.

Forud for Storbritanniens udtræden af EU den 31. januar 2020 fulgte et længere forhandlingsforløb, hvor Storbritannien og EU's øvrige medlemsstater skulle blive enige om rammerne for briterne udtræden. Det har ført til, at parterne har indgået en udtrædelsesaftale, der sikrer, at briterne, som minimum til udgangen af 2020, er bundet af de eksisterende EU-regelsæt i en overgangsordning. Derudover er parterne blevet enige om en politisk erklæring, der fastsætter rammen for det fremtidige forhold samt danner det politiske grundlag for forhandlingerne om det fremtidige forhold.

### **Storbritannien er den vigtigste samhandelspartner for dansk import og eksport af tjenesteydelser**

I 2018 nåede den danske eksport af tjenesteydelser til Storbritannien op på 60 mia. kr., hvilket er en stigning på 37 mia. kr. i faste priser (167 procent) siden 2005. Dermed oversteg eksporten af tjenesteydelser til Storbritannien eksporten af varer i 2018. Den danske tjenesteydelsesimport fra Storbritannien steg i samme periode også med 37 mia. kr. (152 procent).

Den kraftige stigning i tjenestehandlen med Storbritannien, som hovedsageligt har fundet sted siden 2014, skyldes primært dansk engagement i forbindelse med etablering af offshore vindmøller i britisk farvand. Dette har medført en stigning i dansk eksport af bygge- og anlægstjenester på 1 mia. kr. i 2005 til omkring 32 mia. kr. i 2018, svarende til 86 procent af den samlede stigning i tjenesteeksporten. Ser man bort fra bygge- og anlægsbranchen, er dansk eksport til Storbritannien steget med 33 procent siden 2005. Etableringen af offshore vindmøller er ligeledes vigtig i forhold til stigningen i dansk tjenesteimport fra Storbritannien. I forbindelse med opstillingen af vindmøllerne gør danske leverandører ofte brug af britiske bygge- og anlægstjenester, hvilket betragtes som dansk import. Det er ligeledes sandsynligt, at en kraftig stigning i dansk import af bugseringstjenester, erhvervshavne, lods- og kajvirksomhed, der har fundet sted siden 2005, er knyttet til etableringen af offshore vindmølleparkerne. Anslås det at være tilfældet, udgør opsætningen af offshore vindmølleparker knap halvdelen af den samlede tjenesteydelsesimport fra Storbritannien i 2018.

Transportbranchen er ligeledes vigtig for dansk tjenesteydelseseksport til Storbritannien. Eksporten inden for denne branche var omkring 12 mia. kr. i 2018, hvilket er stort set uændret i forhold til niveauet i 2005, men dog med et fald i faste priser på 1 mia. kr. Især søfart er en vigtig eksportsektor

for Danmark og udgør omkring 80 procent af den samlede transporttjenesteeksport. Søfarten er en global branche, der i højere grad reguleres internationalt end gennem EU-lovgivning.

Andre vigtige brancher for dansk tjenestehandel er forretningstjenester (omfatter blandt andet arkitekter, ingeniører, virksomhedsrådgivere og advokater) og informations- og kommunikationsteknologitjenester (omfatter telekommunikations-, computer- og informationstjenester; ICT-tjenester). Disse brancher er ligeledes nogle af de hurtigst voksende brancher målt på dansk tjenesteeksport til Storbritannien, når der ses bort fra bygge- og anlægsbranchen. Eksporten af danske forretningstjenester er steget med omkring 4 mia. kr. siden 2005, mens dansk eksport af ICT-tjenester til Storbritannien er steget med 2 mia. kr. siden 2005.

Dansk engros- og detailhandel er også vigtig for dansk tjenestehandel. Engros- og detailhandel optræder dog som hovedregel ikke i udenrigshandelsstatistikkerne, da den tjeneste, som engros- og detailhandel leverer, udføres lokalt og ofte via etablerede datterselskaber.

### **Brexit vil føre til mindre dansk tjenestehandel og aktivitet i danske tjenestebrancher**

Konsekvenserne af Brexit afhænger i høj grad af den aftale, der skal definere det fremtidige forhold mellem EU og Storbritannien. Det vurderes, at dansk eksport af varer og tjenester til Storbritannien vil være 12-17 procent lavere i 2030, hvis det fremtidige samarbejde kommer til at følge den politiske erklæring og ikke det nuværende EU-medlemskab. Eksporten vil derimod falde med 21 procent, hvis Storbritannien kommer med i en toldunion, og hele 35 procent, hvis Storbritannien forlader EU uden en aftale for det fremtidige forhold. Dansk import fra Storbritannien vil opleve tilsvarende betydelige fald.

Det er især transportbrancherne, med undtagelse af søfarten, der vil opleve et fald. Det sker blandt andet som konsekvens af, at London er en vigtig hub for international lufttransport. Det kan have betydelige konsekvenser for lufttransportbranchen, hvis der ikke opnås enighed om en aftale, der dækker denne branche. Dansk eksport af forretningstjenester forventes ligeledes at opleve et betydeligt fald. Det skyldes hovedsageligt, at Brexit risikerer at føre til mindre forpligtende regler for anerkendelse af kvalifikationer, bevægelighed af arbejdskraft og etablering.

Brexit kan føre til, at danske virksomheder risikerer at se sig nødsaget til at finde underleverandører eller kunder til deres tjenesteydelser uden for Storbritannien. Dette vil nødvendigvis være den næstbedste løsning for de danske virksomheder, da det sker som konsekvens af de øgede barrierer efter Brexit. Det vurderes, at den samlede danske eksport af varer og tjenester til hele verden vil falde mellem 0,8 og 2,6 procent i 2030 afhængigt af Brexit-scenariet, i forhold til hvis Storbritannien var forblevet i EU. For dansk tjenesteydelsesimport vil faldet være størst i brancher, hvor Storbritannien har en styrkeposition, herunder inden for forretningstjenester og ICT-tjenester.

Dansk bruttonationalprodukt (BNP) vurderes at være 0,3-1,2 procent lavere i 2030, i forhold til hvis Storbritannien var blevet i EU. Den mindste effekt ses i det mest integrerede fortolkning af den politiske erklæring, mens et Brexit uden en aftale vil føre til de største konsekvenser for dansk BNP. Et Brexit uden en aftale samt scenariet med en toldunion har tilnærmelsesvis samme påvirkning på dansk tjenestehandel. Specielt transportbrancherne vil blive ramt, da de både vil blive påvirket af fremtidige barrierer for tjenestehandel og nedgangen i varehandel, der vil blive resultatet af mere grænsekontrol og i værste fald – i scenariet uden en aftale – toldtariffer.

Generelt vil det være afgørende for den danske tjenesteeksport, om Storbritanniens udtrædelse af EU kommer til at påvirke niveauet for briternes udbygning af offshore vindmølleparker og danske aktørers muligheder for at få adgang til dette marked. Det diskuteres nærmere nedenfor.

### **Brexit vil føre til flere barrierer for danske tjenestevirksomheder**

De vigtigste danske tjenestebrancher for handlen med Storbritannien er: (1) bygge og anlæg (hovedsageligt opsætning af offshore vindmøller), (2) søfart, (3) forretningstjenester, (4) ICT-tjenester og (5) engros- og detailhandel. På baggrund af en række interviews med virksomheder og interesseorganisationer samt detaljeret gennemgang af konkrete regulatoriske bestemmelser er potentielle konsekvenser for disse tjenestebrancher identificeret. Resultaterne indikerer en betydelig forskel i, hvor udsatte de fem vigtigste brancher er.

Opsætning af offshore vindmøller er afhængig af Storbritanniens fortsatte engagement i reduktionen af det globale CO<sub>2</sub>-udslip, og dermed om briterne også i fremtiden vil investere i mere vindenergi. Storbritannien har gjort det klart, at de ikke vil afvige fra deres klimamålsætninger, og i november 2019 fremsatte Boris Johnson et valgløfte om øgede investeringer i offshore vind frem mod 2030. Hertil kommer vigtigheden af anerkendelse af kvalifikationer for personer, der skal udføre tjenesteydelserne, og at de offentlige udbudsregler ikke er diskriminerende over for udenlandske virksomheder, eksempelvis gennem krav om anvendelse af lokale leverandører eller lokal arbejdskraft. Hvis den eksisterende gensidige anerkendelse af kvalifikationer reduceres, vil danske virksomheder sandsynligvis blive udsat for yderligere omkostninger og administrative byrder, der er større end for nuværende. Niveauet for de egentlige meromkostninger er imidlertid svære at estimere, da det afhænger af, hvor restriktive de britiske regler bliver, og hvor effektivt det fremtidige administrative system til godkendelse af kvalifikationer bliver.

Søfarten reguleres i hovedtræk internationalt, mens EU-regulering af søfarten kun forekommer i mindre omfang. Det betyder, at søfarten i udgangspunktet ikke vil opleve store direkte effekter på markedsandele i forhold til søfart til og fra Storbritannien. Sektoren risikerer dog at blive ramt indirekte gennem reduceret varehandel, hvilket vil resultere i et mindre behov for søfart. Det afhænger dog selvsagt af, om mindre handel med Storbritannien erstattes af mere handel med mere fjerntliggende lande, som vil kunne trække i retning af et større behov målt i tonkilometer. Endvidere er det muligt, at Storbritannien vil lægge restriktioner på cabotagesejlads og/eller sejlads i forbindelse med opsætning, servicering og nedtagning af offshore installationer, hvilket vil påvirke dansk søfart negativt. Dertil kan der opstå problemer, hvis lastbiler, som kører mellem EU og Storbritannien, ikke har den rette dokumentering i forhold til toldklarering, hvilket kan skabe kø ved grænsen og forsinke transporten.

Forretningstjenester er i mange tilfælde afhængige af en række rettigheder, som hidtil har været sikret gennem det indre marked, heriblandt arbejdskraftens frie bevægelighed, gensidig anerkendelse af kvalifikationer og retten til frit at etablere virksomhed i Storbritannien. Hvis disse vilkår forringes markant efter Brexit, kan det have betydelige konsekvenser for danske forretningstjenestevirksomheder og den måde, som de driver forretning på.

ICT-tjenester – og især IT-tjenester – kan i høj grad leveres, uden at det er nødvendigt med kvalifikationsgodkendelse og indrejse i Storbritannien. Denne branche forventes derfor at blive påvirket

---

<sup>1</sup> <https://www.ft.com/content/bdab7682-0638-11ea-a984-fbbacad9e7dd>

mindre af at miste adgangen til det indre marked end forretningstjenester. Begrænsninger og barrierer for dataudveksling er imidlertid en potentiel risiko for ICT-sektoren.

Danske aktører inden for engros- og detailhandel er afhængige af muligheden for at etablere butikker og lagre i Storbritannien for at kunne deltage i konkurrencen om de britiske forbrugere på lige fod med britiske virksomheder. Hertil kommer den stadig vigtigere mulighed for at kunne bedrive e-handelsvirksomhed, som i dag til en vis grad er reguleret på EU-niveau. Når briterne forlader EU, er der en risiko for, at reglerne for e-handel vil divergere, hvilket på længere sigt kan skabe barrierer for engros- og detailvirksomheder, der specialiserer sig inden for dette.

## KAPITEL 1

**STORBRITANNIEN ER VIGTIG FOR DANSK  
TJENESTEHANDL**

Siden Danmark og Storbritannien kom med i EU - dengang det Europæiske Fællesskab - i 1973, har de to økonomier oplevet en stigende integration gennem udbygningen af det indre marked. I 2018 var Storbritannien det land, som Danmark eksporterede flest tjenesteydelser til og importerede flest tjenesteydelser fra. Eksporten af danske tjenesteydelser til Storbritannien er steget med 37 mia. siden 2005, svarende til 167 procent.

**Boks 1 Levering af tjenesteydelser og datagrundlag anvendt i dette kapitel**

Det er overordnet set muligt at handle med tjenesteydelser på fire forskellige måder, der betegnes som *modes*:

- **Mode 1:** En dansk virksomhed i Danmark leverer en tjenesteydelse til et andet land fra Danmark, f.eks. tjenester leveret online eller søfart.
- **Mode 2:** Udenlandske personers forbrug af tjenesteydelser i Danmark, f.eks. udenlandske turisters forbrug i Danmark.
- **Mode 3:** Salg af tjenesteydelser fra danskejede datterselskaber etableret i udlandet, f.eks. salg fra en danskejet detailvirksomhed i Storbritannien.
- **Mode 4:** En dansk virksomhed i Danmark sender midlertidig arbejdskraft til et andet land for at udføre en tjenesteydelse, f.eks. en dansk entreprenør som opfører en bygning i Storbritannien.

I dette kapitel anvendes data for den danske udenrigshandel med tjenesteydelser fra Danmarks Statistik som grundlaget for analysen. Denne datakilde giver et både detaljeret og troværdigt billede af dansk handel med tjenesteydelser gennem modes 1, 2 og 4. Udenrigshandel med tjenesteydelser indeholder imidlertid ikke dansk eksport og import af tjenesteydelser, der leveres gennem datterselskaber, dvs. mode 3. Da over halvdelen af danske tjenesteydelser leveres gennem mode 3, repræsenterer estimerne for den danske udenrigshandel med tjenesteydelser et yderst konservativt skøn af den samlede tjenestehandel med Storbritannien. Dansk tjenestehandel gennem datterselskaber analyseres derfor selvstændigt gennem data fra Eurostat og Verdenshandelsorganisationen (WTO).

Source: Copenhagen Economics

I sektion 1.1 sammenlignes dansk handel med Storbritannien i forhold til Danmarks øvrige samhandelspartnere. Sektion 1.2 analyserer udviklingen i Danmarks tjenestehandel med Storbritannien og hvilke underbrancher, der er ansvarlig for udviklingen. I sektion 1.3 undersøges mønstre i leveringen af dansk tjenesteydelseseksport. I sektion 1.4 undersøges dansk tjenesteeksport på tværs af virksomhedsstørrelser. Sektion 1.5 analyserer dansk værditilvækst i handel med Storbritannien og vigtigheden af britiske tjenesteydelser i endelig dansk efterspørgsel og eksport.

**1.1 STORBRITANNIEN ER DANMARKS VIGTIGSTE  
SAMHANDELSPARTNER INDEN FOR TJENESTER**

Storbritannien er Danmarks vigtigste samhandelspartner for tjenesteydelser, jf. Figur 1. På grund af udviklingen i tjenesteeksporten i de senere år er Storbritannien gået fra at være det næstvigtigste

eksportmarked for danske virksomheder efter Tyskland til det vigtigste i 2018. I 2010 var Storbritannien blot det femte vigtigste marked for dansk tjenesteeksport.

I perioden 2016-2018 importerede Danmark i gennemsnit tjenesteydelser til en værdi af 54 mia. kr. fra Storbritannien, jf. højre graf i Figur 1. Det gjorde Storbritannien til det vigtigste importmarked for danske importører af tjenester i denne periode. I 2010 var Storbritannien den fjerdevigtigste samhandelspartner i forhold til import af tjenesteydelser. Som det analyseres nærmere nedenfor, skyldes stigningen i Storbritanniens rangering hovedsageligt konstruktionen af offshore vindmølleparker i britisk farvand.

**Figur 1**

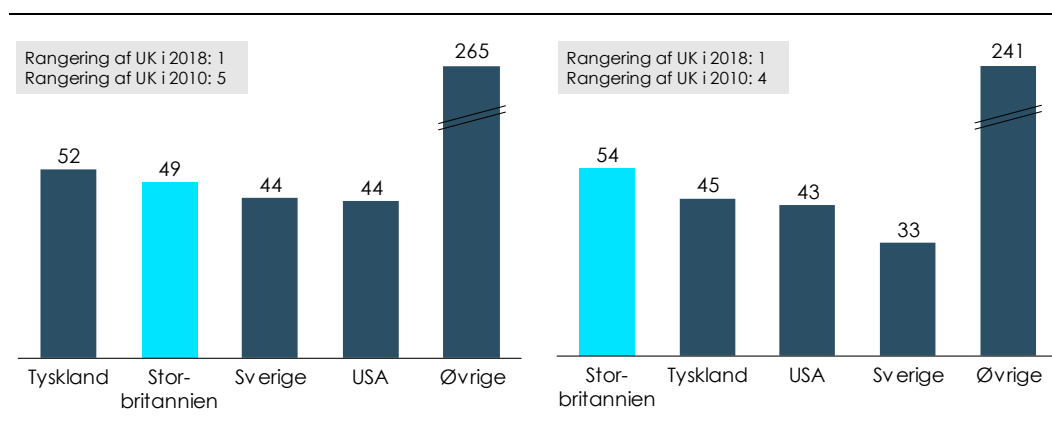
**Storbritannien er en af Danmarks vigtigste samhandelspartnere**

**Dansk tjenesteeksport per land**

Milliarder kroner, gennemsnit 2016-2018

**Dansk tjenesteimport per land**

Milliarder kroner, gennemsnit 2016-2018



Note: Mode 1, 2 og 4. Tal er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser. Figuren viser de fire vigtigste samhandelspartnere for hhv. eksport og import af tjenesteydelser. I 2010 eksporterede Danmark tjenester til Storbritannien for DKK 23 mia. (i 2015-priser), hvilket gjorde Storbritannien til Danmarks femte vigtigste eksportland. I samme år importerede Danmark tjenester fra Storbritannien for DKK 27 mia. (i 2015-priser), hvilket gjorde Storbritannien til Danmarks fjerde vigtigste importland.

Kilde: Danmarks Statistik (tabeller UHTY og PRIS112).

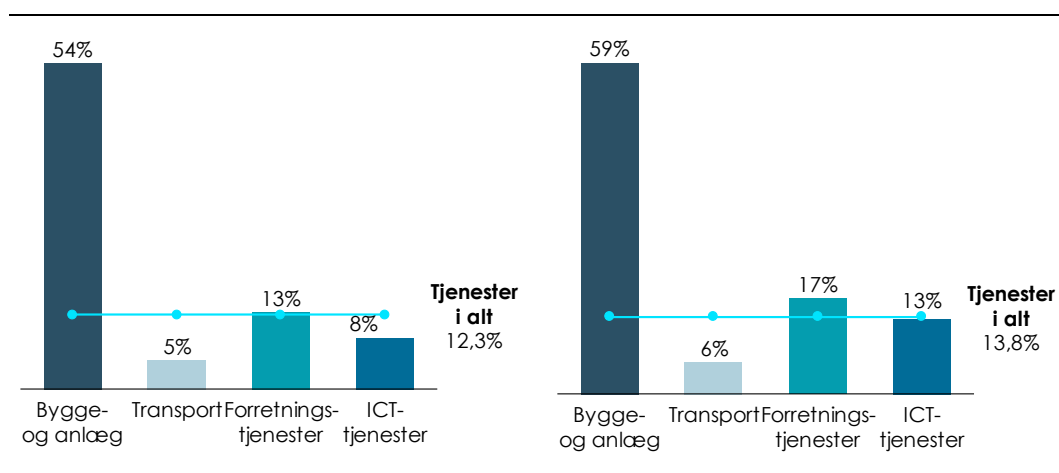
Storbritannien er en vigtig samhandelspartner for Danmark, men det britiske marked er ikke lige vigtigt for alle danske tjenestebaser, jf. Figur 2. I 2018 gik 12,8 procent af den samlede danske eksport af tjenesteydelser til Storbritannien. For eksport af bygge- og anlægstjenester var dette tal 54 procent. Også for eksport af forretningstjenester er Storbritannien et vigtigere marked end for den gennemsnitlige tjenesteeksport.

Storbritannien er derimod et relativt mindre vigtigt marked for transportbranchen i forhold til gennemsnittet, selvom værdien af eksporten er høj. I 2018 gik kun 5 procent af denne branches samlede tjenesteeksport til Storbritannien.

Et lignende billede gør sig gældende for dansk import af tjenesteydelser fra Storbritannien, jf. Figur 2 højre graf. I 2018 kom 12,3 procent af den samlede danske tjenesteimport fra Storbritannien, mens 59 procent af tjenesteydelser inden for bygge- og anlæg var fra Storbritannien. Herudover er Storbritannien vigtig for import af både forretningstjenester og ICT-tjenester.



**Figur 2**  
**Storbritannien er den vigtigste samhandelspartner inden for bygge- og anlægstjenester**  
**Britisk andel af dansk eksport, 2018**      **Britisk andel af dansk import, 2018**  
 Procent      Procent



Note: Figuren viser andelen af dansk eksport inden for udvalgte brancher, som henholdsvis eksporteres til og importeres fra Storbritannien. De turkise linjer angiver Storbritanniens andel af den samlede danske henholdsvis eksport og import med tjenesteydelser. Det betyder eksempelvis, at 12,3 procent af dansk tjenesteeksport i 2018 gik til Storbritannien. Figuren kan derfor bruges til at se, hvilke brancher Storbritannien er særligt vigtig for.

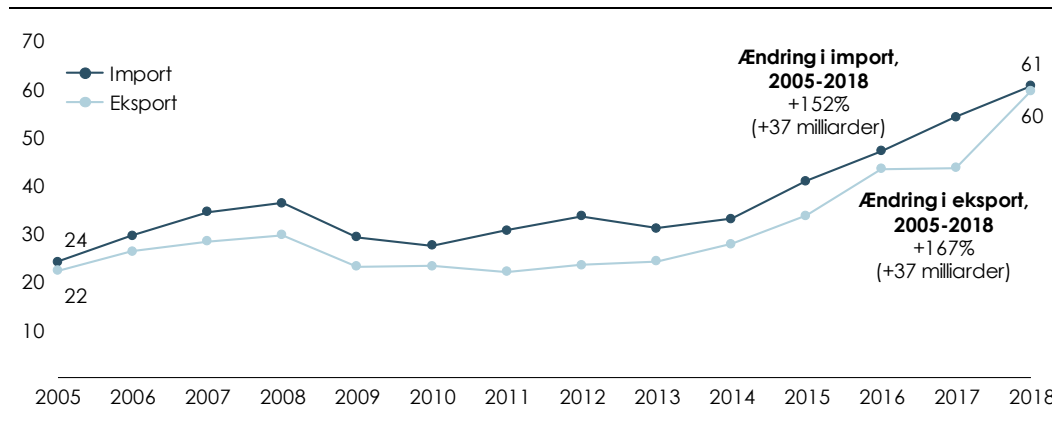
Kilde: Danmarks Statistik (tabel UHTY)

## 1.2 DANSK TJENESTEHANDLEL MED STORBRIANNIEN ER STEGET – FÅ BRANCHER DRIVER UDVIKLINGEN

Siden 2005 er både dansk import og eksport af tjenesteydelser til Storbritannien steget med 37 mia. kr., jf. Figur 3. Det svarer til en stigning på henholdsvis 167 procent for eksport og 152 procent for import. Stigningen har hovedsageligt fundet sted siden 2014. Inden da lå både dansk import og eksport af tjenesteydelser til Storbritannien på omkring 30 mia. kr. om året. I 2018 oversteg dansk tjenesteeksport (knap 60 mia. kr.) for første gang vareeksporten (knap 52 mia. kr.) til Storbritannien.

**Figur 3**  
**Dansk import og eksport af tjenester med Storbritannien er begge steget 37 mia. kr. siden 2005**

Milliarder kroner, 2015-priser



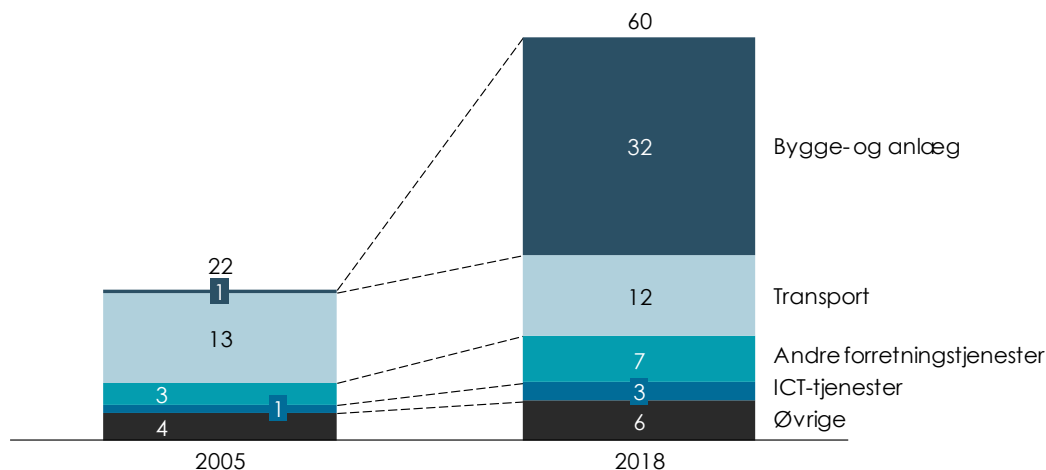
Note: Mode 1, 2 og 4. Tal er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser.

Kilde: Danmarks Statistik (tabeller UHTY og PRIS112).

Den store stigning i dansk tjenesteeksport til Storbritannien skyldes hovedsageligt en eksplosiv stigning inden for bygge- og anlægstjenester, jf. Figur 4. Dansk eksport af bygge- og anlægstjenester er steget fra 1 mia. kr. i 2005 til 32 mia. kr. i 2018 (en stigning på over 3.000 procent). Dette skyldes i langt overvejende grad det danske engagement i opstillingen af offshore vindmølleparker i britisk farvand. Tjenesteeksport inden for bygge- og anlægsbranchen er dermed ansvarlig for 86 procent af den samlede stigning i tjenesteeksporten til Storbritannien siden 2005. Ser man bort fra denne branche, er den øvrige danske tjenesteeksport til Storbritannien steget med 33 procent siden 2005.

Transportbranchen er ligeledes vigtig for dansk tjenesteeksport til Storbritannien, idet vigtigheden er nogenlunde uændret siden 2005. Dansk eksport inden for transport udgjorde 13 mia. kr. i 2005 og 12 mia. kr. i 2018. Eksport af forretningstjenester udgjorde 7 mia. kr. i 2018, hvilket er mere end en fordobling fra niveauet i 2005. Den fjerde vigtigste branche for dansk tjenesteeksport til Storbritannien er ICT-tjenester, som indeholder telekommunikations-, computer- og informationstjenester, hvor dansk eksport er steget omkring 200 procent siden 2005 og lå i 2018 på 3 mia. kr. De fire vigtigste brancher i forhold til dansk tjenesteeksport gennem mode 1, 2 og 4 udgør dermed 90 procent af den samlede danske tjenesteeksport til Storbritannien.

**Figur 4**  
**Udviklingen i dansk tjenesteeksport til Storbritannien drives af bygge- og anlæg**  
 Milliarder kroner, 2015-priser



Note: Mode 1, 2 og 4. Tal er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser. Dansk tjenesteeksport til og tjenesteimport fra Storbritannien har oplevet en kraftig stigning i de seneste år. Dette er hovedsageligt grundet det danske engagement ifm. vindmølleparker i Storbritannien.

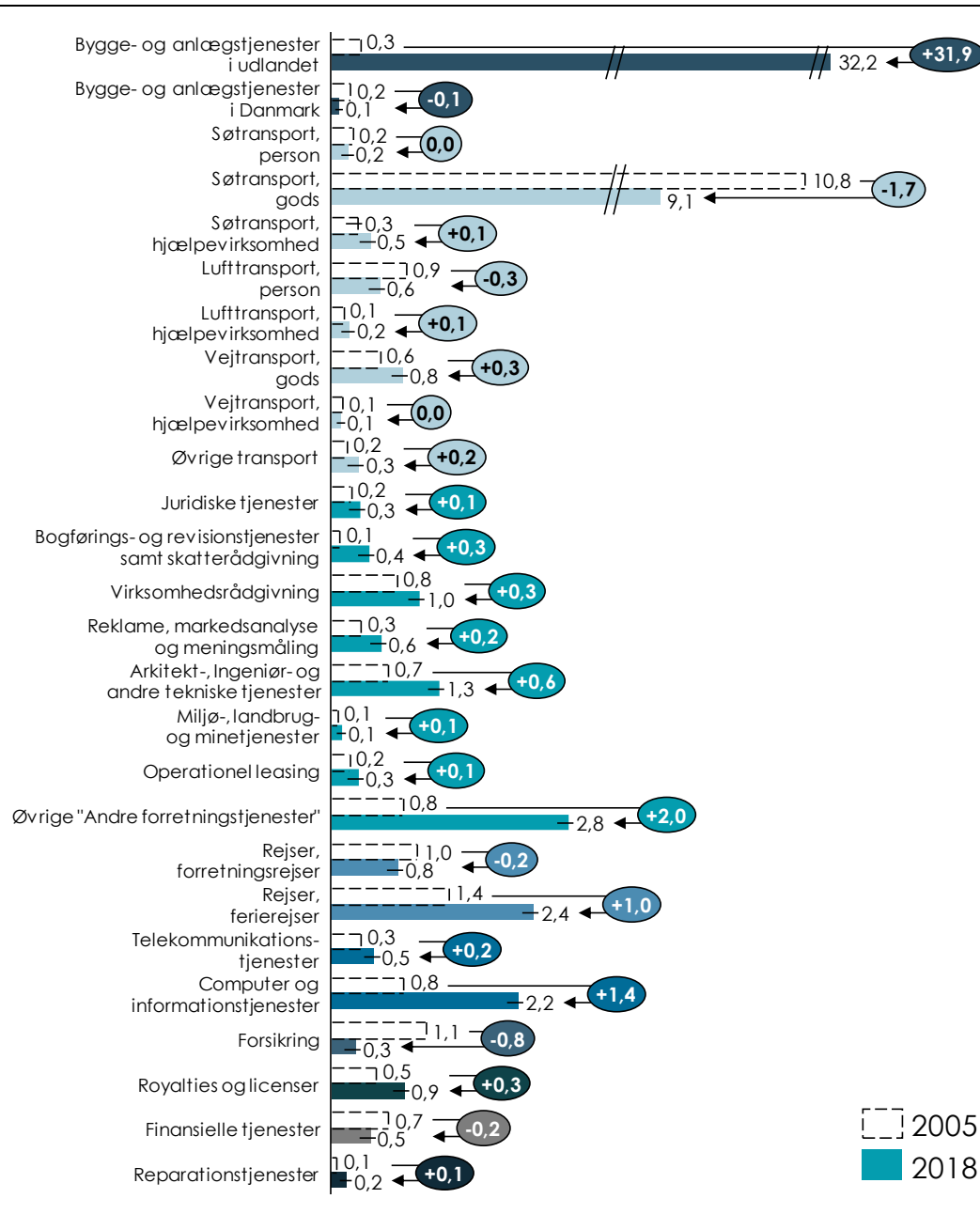
Kilde: Danmarks Statistik tabeller UHTY og PRIS112

Når der ses nærmere på, hvilke detaljerede underbrancher der driver udviklingen, er bygge- og anlægstjenester i udlandet den absolut største underbranche med en eksport på over 32 mia. kr. i 2018, jf. Figur 5.<sup>2</sup> Samtidig er det tydeligt, at søfarten driver den store danske eksport til Storbritannien inden for transportbranchen. I 2018 var eksporten inden for søfart lige over 9 mia. kr. Dette er dog et fald på 1,7 mia. kr. siden 2005.

Dansk eksport af forretningstjenester er fordelt jævnt blandt en række professioner. Dansk eksport af arkitekt-, ingeniør-, og andre tekniske tjenester til Storbritannien var eksempelvis 1,3 mia. kr. i 2018, mens eksporten af virksomhedsrådgivningstjenester var omkring 1 mia. kr. samme år. Derudover er branchekategorien "andre forretningstjenester" stor. Denne indeholder blandt andet forskellige typer af tjenestehandel mellem virksomheder, der er del af samme koncern. Der er med andre ord ikke én dominerende underbranche inden for forretningstjenester, som det er tilfældet inden for både bygge- og anlægsbranchen samt transportbranchen. Udviklingen inden for forretningstjenester har derimod været drevet af en jævn stigning på tværs af underbrancher, hvoraf "andre forretningstjenester" udgør den største stigning.

<sup>2</sup> Dansk eksport af bygge- og anlægstjenester i Danmark dækker også over danske tjenesteydelser købt af udenlandske virksomheder i forbindelse med bygge og anlægsprojekter i Danmark. Bygge- og anlægstjenester opgøres på, om tjenesten er udført i Danmark eller i udlandet.

**Figur 5**  
**Opstilling af vindmølleparker, søfart og forretningstjenester er vigtige underbrancher for dansk tjenesteeksport**  
Milliarder kroner, 2015-priser



Note: Mode 1, 2 og 4. Tal er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser. Figuren viser en opsplitning af brancherne for dansk tjenesteeksport til Storbritannien. Kategorien Øvrige transport inkluderer underbrancherne Post- og kurerstjenester, Rumtransport, Jernbanetransport, Transport ad indre vandveje, Rørtransport, Transport af elektricitet og Anden hjælpevirksomhed i forbindelse med transport. Øvrige andre forretningstjenester inkluderer underbrancherne Forsknings- og udviklingstjenester, Provisioner ved varesalg og Øvrige forretningstjenester.

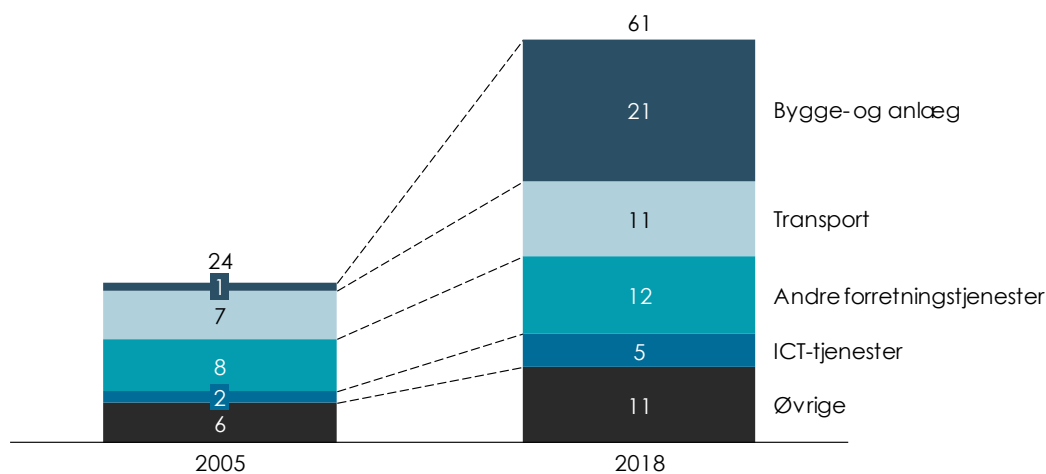
Kilde: Danmarks Statistik (tabel UHTY).

Eksport af danske ICT-tjenester domineres af computer- og informationstjenester, som i 2018 udgjorde 2,2 mia. kr. Det er en stigning på omkring 175 procent siden 2005. Dette indikerer, at denne branche potentielt bliver endnu vigtigere for dansk tjenesteeksport i fremtiden. Dansk eksport af ICT-tjenester kan eksempelvis stige i de kommende år som følge af spillovers af eksempelvis opførelsen af Googles datacenter i Fredericia.<sup>3</sup>

Dansk tjenesteimport fra Storbritannien inden for modes 1, 2 og 4 domineres i høj grad af de samme fire brancher, som var vigtigst for dansk tjenesteeksport til Storbritannien, jf. Figur 6. Dansk import af bygge- og anlægstjenester fra Storbritannien var i 2018 21 mia. kr., hvilket er en stigning på omkring 20 mia. kr. siden 2005. Ligesom for eksporten er stigningen i høj grad knyttet til opstilling af havvindmølleparker i britisk farvand. Årsagen hertil skal findes i, at når danske leverandører af vindmølleparker køber udenlandske tjenesteydelser i forbindelse med opstilling af vindmøllerne i britisk farvand, betragtes købet som dansk import. Det gælder eksempelvis, at hvis en dansk virksomhed køber ingeniørrådgivning fra en britisk virksomhed, tæller det som dansk import fra Storbritannien. Selvom tjenesteydelsen leveres i Storbritannien, er der tale om dansk import, da det er en dansk virksomhed, der er køberen af tjenesteydelsen.<sup>4</sup> Det er med til at understrege, at internationale værdikæder er vigtige for tjenestehandlen, som det også er tilfældet med varehandel.

**Figur 6**  
**Udviklingen i dansk tjenesteimport fra Storbritannien drives af bygge- og anlægstjenester**

Milliarder kroner, 2015-priser



Note: Mode 1, 2 og 4. Tal er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser. Dansk tjenesteimport fra Storbritannien har oplevet en kraftig stigning i de seneste år. Dette skyldes hovedsageligt det danske engagement ifm. vindmølleparker i Storbritannien. Dansk tjenesteimport stiger, da danske virksomheder anvender (dvs. importerer) udenlandske tjenesteydelser i forbindelse med opstillingen af vindmølleparkerne.

Kilde: Danmarks Statistik (tabeller UHTY og PRIS112).

<sup>3</sup> Copenhagen Economics (2018c) Forecast of economic effects of a Google data centre in Denmark.

<sup>4</sup> Det betyder samtidig, at hvis en dansk virksomhed er underleverandør og leverer tjenesteydelser til eksempelvis en britisk virksomhed i forbindelse med opstilling af vindmølleparker i britisk farvand, indgår dette som dansk tjenesteeksport til Storbritannien, da det er den britiske virksomhed, der køber de danske tjenesteydelser.

Danmarks import af forretningstjenester fra Storbritannien var i 2018 på 12 mia. kr. (en stigning på omkring 33 procent siden 2005), hvilket gør forretningstjenester til den næststørste branche i forhold til dansk tjenesteimport fra Storbritannien. Dansk import inden for transportbranchen er steget omkring 75 procent siden 2005 til 11 mia. kr. i 2018, mens dansk import af ICT-tjenester udgjorde 5 mia. kr. i 2018. Disse fire brancher dækker omkring 82 procent af den samlede danske tjenesteimport fra Storbritannien.

De vigtigste underbrancher for dansk tjenesteimport fra Storbritannien er bygge- og anlægstjenester i udlandet, hjælpevirksomhed i forbindelse med søfart, computer- og informationstjenester samt en jævn fordeling af forskellige forretningstjenester, jf. Figur 7.

Dansk import af bygge- og anlægstjenester, hovedsageligt i forbindelse med havvindmølleparkerne i britisk farvand, er steget med 20,5 mia. kr. siden 2005, hvilket skal holdes op mod den danske eksport af bygge- og anlægstjenester på over 32 mia. kr. i 2018. Import af hjælpevirksomhedstjenester til søfart var i 2018 på 7,4 mia. kr., hvilket er en stigning siden 2005 på 4,4 mia. kr. Denne underbranche indeholder blandt andet bugseringstjenester, erhvervshavne samt lods- og kajvirksomhed. Det er plausibelt, at stigningen knytter sig direkte til konstruktionen af offshore vindmølleparkerne. Det skyldes ikke mindst, at stigningen i dansk import af hjælpevirksomhed til søfart hovedsageligt har fulgt stigningen i handlen med bygge- og anlægstjenester inden for det seneste halve årti.

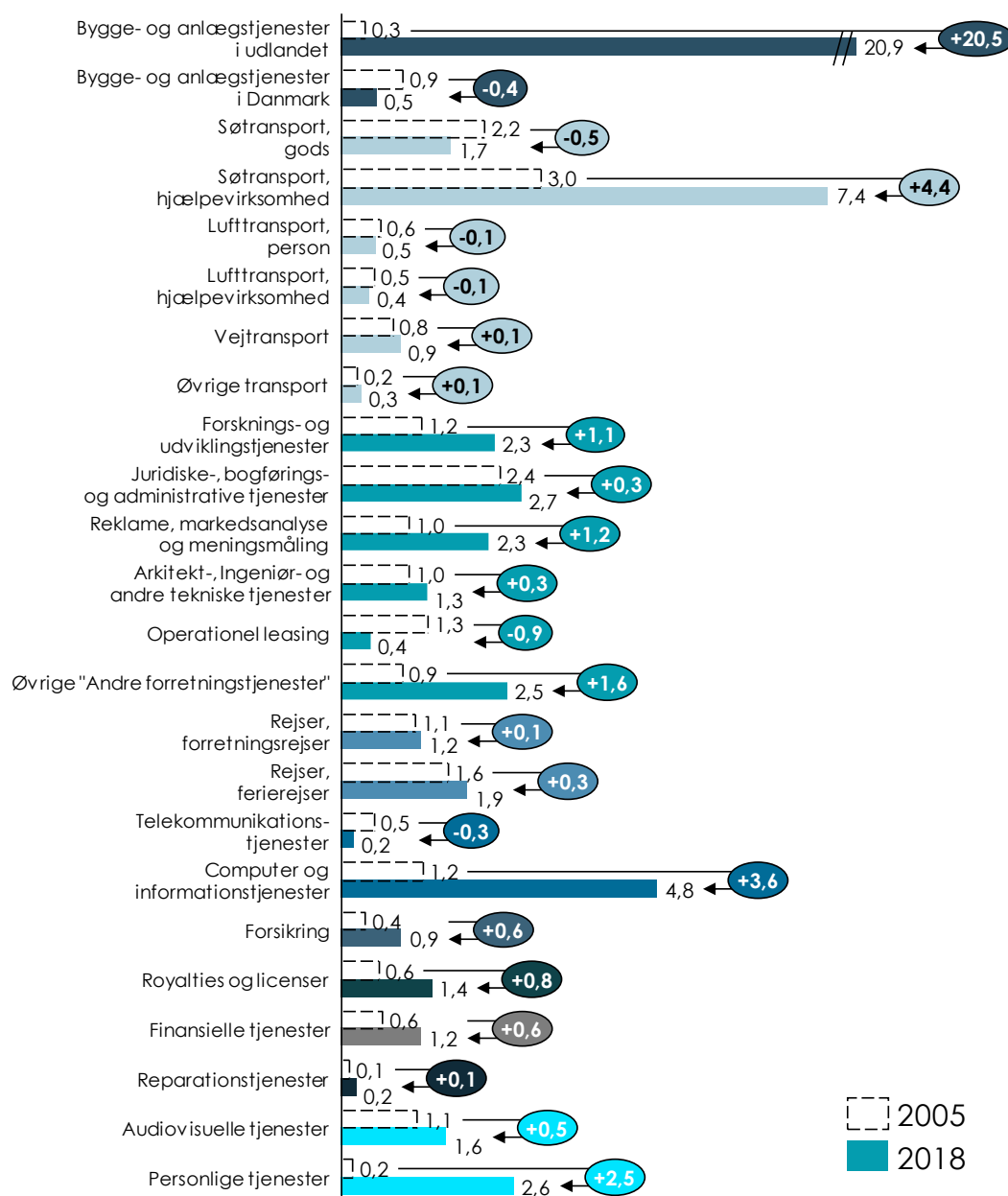
Danmark importerer i stigende grad forretningstjenester fra Storbritannien. Dette er bredt funderet i alle underbrancher under forretningstjenester på nær operationel leasing<sup>5</sup>. Eksempelvis er dansk import af forsknings- og udviklingstjenester fra Storbritannien steget med 1,1 mia. kr. siden 2005, mens import af markedsføringstjenester er steget med 1,2 mia. kr. I alt importererede Danmark forretningstjenester fra Storbritannien for omkring 4 mia. kr. mere i 2018 end i 2005.

Som det var tilfældet for dansk eksport af computer- og informationstjenester til Storbritannien, er dansk import inden for denne underbranche ligeledes steget betydeligt siden 2005. I 2018 var den samlede import af computer- og informationstjenester fra Storbritannien på 4,8 mia. kr., hvilket er en stigning på omkring 300 procent siden 2005. Importen dækker blandt andet over udvikling og forbedring af IT-systemer.

---

<sup>5</sup> Operationel leasing dækker over udlejning og leasing af aktiver, herunder en lang række varer som f.eks. biler, computere og andre forbrugsvarer.

**Figur 7**  
**Opstilling af vindmølleparker, hjælpevirksomhed til søfart og forretningstjenester er vigtige underbrancher for dansk tjenesteimport**  
Milliarder kroner, 2015-priser



Note: Mode 1, 2 og 4. Tal er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser. Figuren viser en opsplitning af brancherne for dansk tjenesteimport fra Storbritannien. Øvrige transport inkluderer underbrancherne Post- og kurer-tjenester, Rumtransport, Jernbanetransport, Transport ad indre vandveje, Rørtransport, Transport af elektricitet og Anden hjælpevirksomhed i forbindelse med transport. Øvrige andre forretningstjenester inkluderer underbrancherne Forsknings- og udviklingstjenester, Provisioner ved varesalg og Øvrige forretningstjenester.

Kilde: Danmarks Statistik (tabel UHTY).

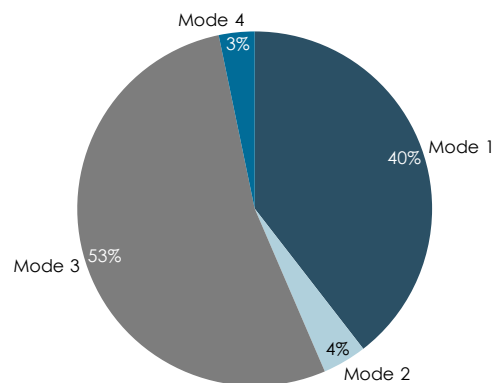
### 1.3 DANSKE VIRKSOMHEDER LEVERER OFTEST TJENESTEYDELSER DIREKTE FRA DANMARK ELLER GENNEM ETABLEREDE DATTERSELSKABER

Tjenesteydelser handles overordnet set gennem fire *modes*, jf. Boks 1. Brexit har forskellig betydning for de fire modes, hvorfor det er vigtigt at vurdere deres størrelsesorden samt at se på, hvilke modes der dominerer leveringen af tjenesteydelser i visse sektorer.

93 procent af den samlede danske tjenesteeksport til samtlige lande – og ikke blot til Storbritannien – sker via mode 1 og mode 3, jf. Figur 8. Tallene stammer fra en nyoprettet database, som endnu ikke angiver bilaterale forhold. Det er derfor ikke muligt at se, om tallene er anderledes, hvis der udelukkende ses på dansk tjenesteeksport til Storbritannien. Det formodes dog, at tjenesteeksport på tværs af eksportlande inden for hver branche er nogenlunde konstant i forhold til modes inden for hver branche.

Figur 8 viser, at eksporten af tjenesteydelser altovervejende sker via tjenesteydelser, der bliver leveret direkte fra den danske virksomhed til udlandet (mode 1) eller gennem danske datterselskaber i udlandet (mode 3). Kun omkring 4 procent af dansk tjenesteeksport sker gennem udenlandske borgeres forbrug i Danmark (mode 2), mens de resterende 3 procent af dansk tjenesteeksport finder sted ved, at danske virksomheder sender arbejdskraft midlertidigt til udlandet (mode 4).

**Figur 8**  
**93 procent af Danmarks eksport af tjenesteydelser sker gennem mode 1 og mode 3**  
Procent, 2017



Note: Figuren viser dansk eksport af tjenesteydelser til samtlige lande inden for alle brancher på tværs af modes.  
Kilde: WTO Trade in Services data by mode of supply (TiSMoS).

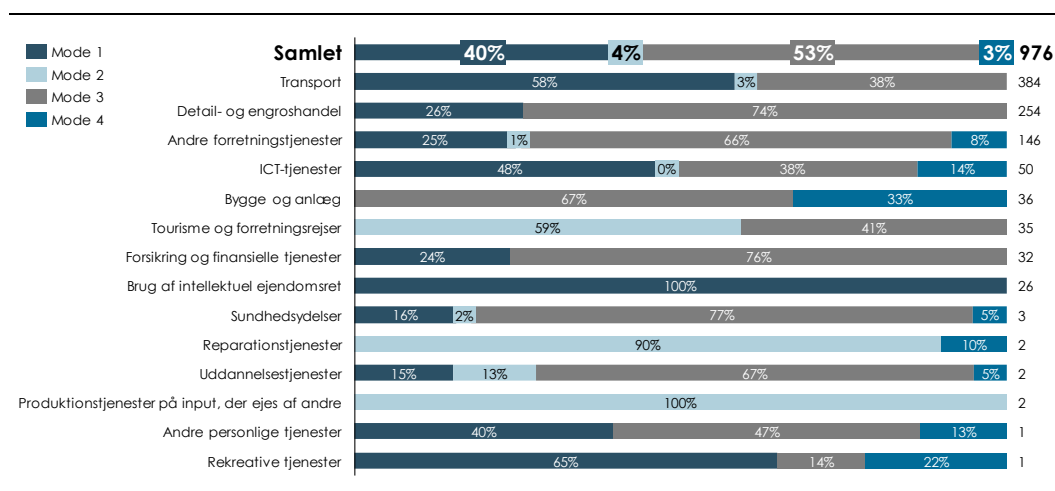
Der er store forskelle på tværs af brancher, i forhold til hvordan danske virksomheder eksporterer tjenesteydelser, jf. Figur 9. Bygge- og anlægstjenester adskiller sig fra de øvrige store danske eksportbrancher ved udelukkende at blive leveret via datterselskaber i udlandet (67 procent) og gennem udstationerede medarbejdere (33 procent). Den fortsatte mulighed for at sende medarbejdere til Storbritannien er derfor relativt vigtigere for denne branche sammenlignet med de øvrige brancher. For transportbranchen sker knap 60 procent af dansk tjenesteeksport via salg fra Danmark, mens langt størstedelen af den resterende eksport finder sted gennem lokal etablering eller datterselskaber. For engros- og detailhandel er den lokale etablering endnu vigtigere og udgør omkring 75 procent af



branchens eksport.<sup>6</sup> Forretningstjenester leveres som hovedregel også gennem datterselskaber (66 procent) og via direkte eksport fra Danmark (25 procent). Omkring 8 procent af forretningstjenesterne leveres via arbejdskraft, der midlertidigt rejser til udlandet for at udføre en tjeneste. For ICT-tjenester leveres 14 procent gennem arbejdskraft, der rejser ud, mens 48 procent leveres gennem direkte eksport. Det indikerer, at ICT-tjenester i høj grad kan leveres direkte fra Danmark.

**Figur 9**

**Der er forskel på, hvordan danske tjenesteydelser eksporteres på tværs af brancher**  
Milliarder kroner, 2017



Note: Tallene er justeret med forbrugerprisindekset og er målt i 2015-priser. Samlet dansk eksport af tjenesteydelser til samtlige lande. Brancherne følger level 1 brancheopdelingen anvendt i TiSMoS "A Global Trade in Services Data Set by Sector and by Mode of Supply (TiSMoS)".

Kilde: WTO Trade in Services data by mode of supply (TiSMoS) og Nationalbanken (tabel DNVALA).

Overordnet set har der ikke været en nævneværdig ændring i, hvordan danske virksomheder i de vigtigste brancher eksporterer tjenesteydelser siden 2005. Andelen af tjenesteeksport inden for transport, der eksporteres via datterselskaber, er dog steget en smule. For nogle af de mindre brancher har der derimod været store ændringer. Eksempelvis har der inden for sundhedsydelser og uddannelsesydelser været et stort skifte over mod at eksportere via datterselskaber.

### 1.3.1 Tjenestehandel gennem datterselskaber (mode 3)

Tjenestehandel gennem datterselskaber, dvs. mode 3, er vigtig for danske tjenestevirksomheders mulighed for at internationalisere og ekspandere uden for Danmarks grænser.<sup>7</sup> Når de danske datterselskaber leverer tjenesteydelser til det britiske marked, er der tale om dansk tjenesteeksport til Storbritannien. Der er omkring 800 danske datterselskaber i Storbritannien, som beskæftiger knap 100.000 personer, jf. Figur 10. Samtidig beskæftiger de over 700 britiske datterselskaber i Danmark knap 40.000 årsværk.

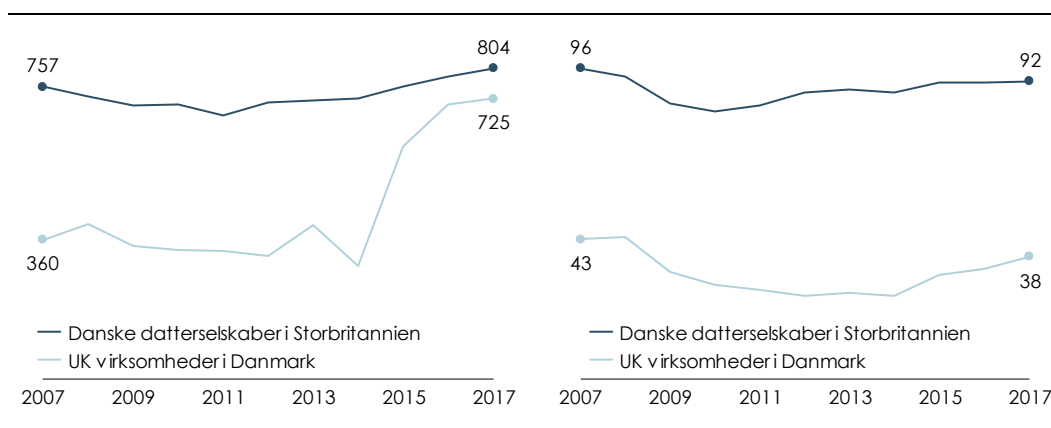
<sup>6</sup> Engros- og detailhandelsvirksomheder køber og videresælger varer uden yderligere forarbejdning. Tjenestehandel inden for denne branche figurerer som hovedregel ikke i tjenestehandelsstatistikkerne. Det skyldes, at den tjeneste, der leveres af virksomheder i engros- og detailhandelen til producenter og forbrugere såsom at opbevare, vise og levere et udvalg af varer på bekvemme steder, er uadskillelig fra værdien af de solgte varer.

<sup>7</sup> Tjenestehandel via datterselskaber i udlandet er ikke inkluderet i udenrigshandel, da hverken tjenester eller betalinger krydser den danske grænse. Det er derfor nødvendigt at analysere denne vigtige kilde til handel med Storbritannien gennem andre kilder.

**Figur 10****Datterselskaber beskæftiger et anseeligt antal personer i Danmark og Storbritannien****Antal udenlandske virksomheder****Beskæftigelse i datterselskaber**

Antal virksomheder

Antal ansatte (i tusinde)



Note: I 2015 har det været muligt at identificere flere små udenlandskejede virksomheder, hvilket er en væsentlig årsag til stigningen i venstre figur i 2015. Det skal bemærkes, at antal ansatte i britisk ejede virksomheder i Danmark er årsværk, mens tallene for danske datterselskaber i Storbritannien er antal ansatte. Tallene er derfor ikke direkte sammenlignelige. Det øgede antal udenlandskejede virksomheder identificeret i Danmark i 2015 er små og påvirker derfor kun i mindre grad antallet af ansatte.

Kilde: Danmarks Statistik (tabeller IFATS2 og OFATS4).

Det er hovedsageligt danske datterselskaber inden for engros- og detailhandel samt transport og forretningstjenester, der har omsætning i Storbritannien, jf. Figur 11. Disse brancher havde en samlet omsætning på 65 mia. kr. i 2016. Opgørelsen følger i dette tilfælde virksomhedens branche frem for typen af tjenesteydelse, som handles. Tjenesteeksporten fokuserer på, *hvad* der eksporteres, mens værditilvæksten opgøres på brancheniveau, og derfor fokuserer på, *hvem* der skaber værdien i de varer og tjenester, der eksporteres. I udenrigshandlen opgøres eksporten af bygge- og anlægstjenester derfor på baggrund af den konkrete ydelse, der eksporteres. I handel målt i værditilvækst betragtes værditilvæksten skabt i de virksomheder som klassificeres inden for bygge- og anlægsbranchen. Da eksempelvis Ørsted, som i høj grad er involveret i opstillingen af offshore vindmøller i Storbritannien, ikke er klassificeret som en bygge- og anlægsvirksomhed, fremgår denne eksport ikke under bygge- og anlæg i værditilvækstopgørelsen, men i stedet under "Øvrige".

Specielt engros- og detailhandel spiller en fremtrædende rolle for denne type levering af tjenesteydelser, hvor danske virksomheder i Storbritannien havde en omsætning på 33 mia. kr. i 2016. Det er vigtigt at holde sig for øje, at denne omsætning i høj grad stammer fra salg af varer på det britiske marked. Værdien dækker med andre ord både over værdien af varerne, der bliver solgt, men også den tjenesteydelse, der er forbundet med engros- og detailsalg. Engros- og detailhandel er også vigtig for Storbritannien i Danmark, hvor britiske datterselskaber i 2016 havde en omsætning på 35 mia. kr. i Danmark.

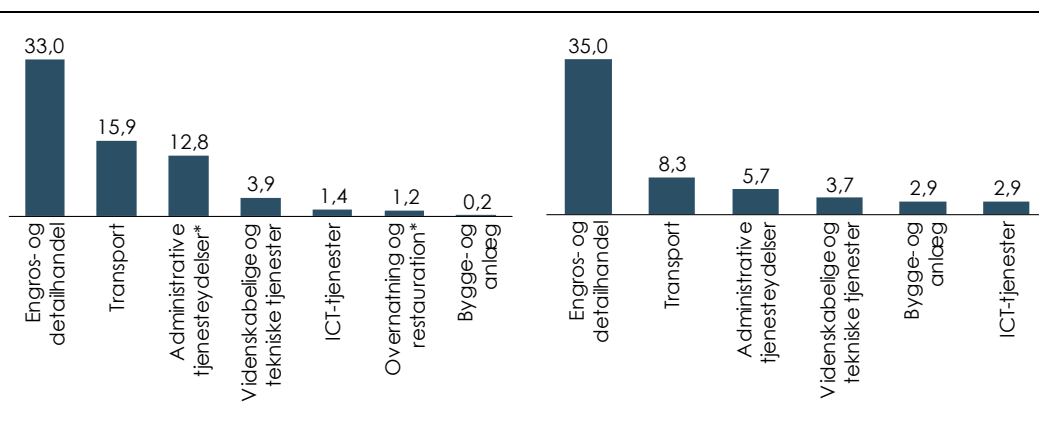
Transport og forretningstjenester eksporteres ligeledes ofte til Storbritannien via datterselskaber. Transportbranchens datterselskaber havde en omsætning på knap 16 mia. kr., mens eksporten inden

for forretningstjenester var knap 17 mia. kr. Hovedparten af forretningstjenesternes eksport gennem datterselskaber sker inden for administrative tjenesteydelser (12,8 mia. kr.), hvilket blandt andet inkluderer udlejning, vikarbureauer og kontortjenester. Videnskabelige og tekniske tjenester havde en omsætning på omkring 4 mia. kr. i Storbritannien i 2016.<sup>8</sup> Britiske datterselskaber inden for transportbranchen havde en omsætning på over 8 mia. kr. i Danmark i 2016, mens den samlede omsætning for forretningstjenester i Danmark var 9,4 mia. kr.

**Figur 11**  
**Engros- og detailhandel, transport og forretningstjenester har omsætning i Storbritannien på 65 mia. kr.**

**Danske virksomheder i Storbritannien**  
Omsætning i milliarder kroner, 2016

**Britiske virksomheder i Danmark**  
Omsætning i milliarder kroner, 2016



Note: \*) Data fra 2015. Opgørelsen følger virksomhedens branche frem for typen af tjenesteydelsen. Eksempelvis er Ørsted klassificeret som en forsyningsvirksomhed, som importerer og eksporterer tjenesteydelser inden for bygge- og anlæg. Derfor indgår opførelsen af vindmølleparker i Storbritannien ikke i branchen Bygge- og anlæg.

Kilde: Eurostat (tabel fats\_g1a\_08).

Danske datterselskabers omsætning inden for engros- og detailhandel er nogenlunde uændret i forhold til inden finanskrisen, jf. Figur 12. I 2008 var omsætningen 32 mia. kr., mens den var 33 mia. kr. i 2016. Der har dog været udsving i den samlede omsætning over årene, hvor omsætningen i 2015 nåede et rekordhøjt niveau på 43 mia. kr. Britiske datterselskaber har en sammenlignelig og stabil omsætning i Danmark på 34 mia. kr. i 2008 mod 35 mia. kr. i 2016.

Omsætningen fra danske datterselskaber i Storbritannien inden for videnskabelige og tekniske tjenester er steget fra 1,1 mia. kr. i 2008 til 3,9 mia. kr. i 2016, jf. Figur 12. Det er en stigning på omkring 250 procent over en 8-årig periode. Britiske datterselskabers omsætning inden for denne branche er derimod faldet siden 2008, hvor omsætningen i Danmark var 5 mia. kr. til 3,7 mia. kr. i 2016. Det betyder, at danske datterselskabers omsætning inden for videnskabelige og tekniske tjenester oversteg britiske datterselskabers omsætning i Danmark for første gang i 2015.

<sup>8</sup> Videnskabelige og tekniske tjenester inkluderer blandt andet juridiske tjenester, virksomhedsrådgivning samt arkitekt- og ingeniørtjenester.

**Figur 12**

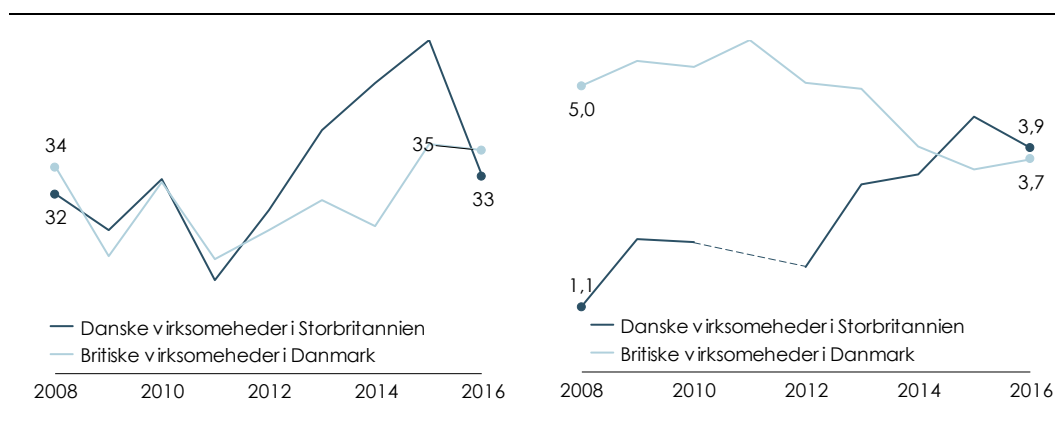
**Omsætning inden for engros- og detailhandel i Storbritannien har samme niveau som inden for finanskrisen – inden for videnskabelige og tekniske tjenester er den steget**

#### Engros- og detailhandel

Omsætning i milliarder kroner

#### Videnskabelige og tekniske tjenester

Omsætning i milliarder kroner



Note: \*) Data for 2011 er ikke tilgængelig for danske virksomheders omsætning inden for videnskabelige og tekniske tjenester i Storbritannien. Data i 2015-priser.

Kilde: Eurostat (tabel fats\_g1a\_08).

## 1.4 STORE VIRKSOMHEDER ER AFGØRENDE FOR DANSK TJENESTEHANDL, MEN SMV'ER EKSPORTERER OGSÅ

Store virksomheder, defineret som virksomheder med over 250 ansatte, står for mindst 59 procent af den samlede danske tjenesteeksport, jf. Figur 13. Danske virksomheder med 49 ansatte eller derunder står for 7 procent af den samlede tjenesteeksport, mens mellemstore virksomheder med mellem 50 og 249 ansatte står for 10 procent af eksporten.<sup>9</sup> Vigtigheden af store virksomheder i forhold til eksport spejler den danske varehandel, hvor omkring 46 procent af eksporten foretages af store virksomheder.<sup>10</sup>

Der er betydelig forskel på vigtigheden af de store virksomheder på tværs af brancher. Inden for transportbranchen står store virksomheder for 74 procent af den danske tjenestehandel. Dette er ikke overraskende, da denne branche er kendetegnet ved store og globale danske virksomheder, herunder eksempelvis Maersk og DFDS. Søfarten er ansvarlig for 80 procent af den danske eksport af transporttjenester. Bygge- og anlægsbranchen er i endnu højere grad drevet af store virksomheder, hvor 84 procent af eksporten blev foretaget af store virksomheder i 2018.

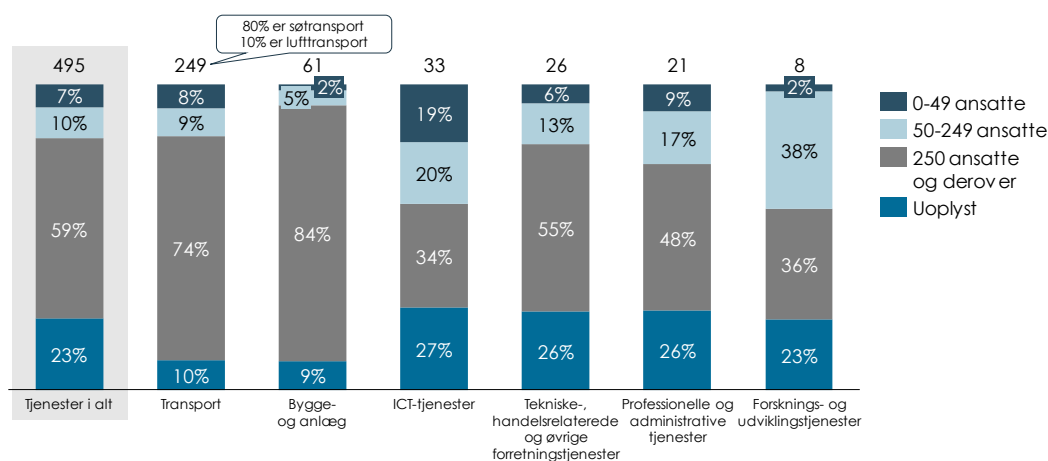
Forretningstjenester og ICT-tjenester er derimod i mindre grad drevet af store virksomheder. Inden for tekniske, handelsrelaterede og øvrige forretningstjenester står store virksomheder for 55 procent af den samlede eksport, mens tallet er 48 procent for professionelle og administrative tjenester. Mikro, små og mellemstore virksomheder står for en større andel af eksporten inden for både ICT-

<sup>9</sup> Størrelsen på virksomhederne, der står for de resterende 24 procent af den samlede danske tjenesteeksport, er uoplyst.

<sup>10</sup> Danmarks Statistik (tabel DKTEC1). Størrelsen er uoplyst for omkring 11 procent af eksporten og de resterende 43 procent af vareeksporten foretages af mikro, små og mellemstore virksomheder.

tjenester samt forsknings- og udviklingstjenester end store virksomheder. For ICT-tjenester foretages 34 procent af eksporten af store danske virksomheder, mens 39 procent foretages af virksomheder med under 250 ansatte. Store virksomheder står for 36 procent af eksporten inden for forsknings- og udviklingstjenester, mens 40 procent foretages af mindre virksomheder.

**Figur 13**  
**Store virksomheder er afgørende for dansk eksport af tjenesteydelser**  
Milliarder kroner, 2018



Note: Figuren viser samlet dansk eksport til alle danske samhandelspartnere på tværs af virksomhedstørrelser for udvalgte brancher under Mode 1, 2 og 4. Opgørelsen er foretaget af Danmarks Statistik.  
Kilde: Danmarks Statistik (tabel DKSTEC1).

## 1.5 STORBRITANNIEN ER VIGTIG I FORHOLD TIL DANSK VÆRDITILVÆKST

Det er ikke kun vigtigt at betragte den direkte handel med Storbritannien for at analysere betydningen af Storbritannien som handelspartner for dansk økonomi. Der er forskel på, hvor stor en andel af værditilvæksten på tværs af brancher der finder sted i Danmark og dermed bidrager til at øge dansk økonomisk aktivitet. Det er vigtigt at holde for øje, da direkte eksporttal ikke afslører om den tjenesteydelse, der eksporteres, hovedsageligt er blevet udført i et andet land end Danmark, og derefter er blevet solgt til Storbritannien.

Eksempelvis kan en dansk ingeniørvirksomhed, der leverer analyser til en kunde i Storbritannien, bruge en tysk underleverandør, hvormed en del af den eksporterede værdi til Storbritannien er produceret i Tyskland og ikke af den danske virksomhed. Kun den del af værdien, der er skabt i Danmark, har direkte effekt på den danske økonomi. Det skal dog bemærkes, at den danske virksomhed i ovenstående eksempel muligvis ikke var blevet bedt om at levere den givne analyse, såfremt det ikke havde været muligt at udlicitere noget af opgaven til den tyske underleverandør.

Værditilvæksten kan også anvendes til at vise, hvordan de danske tjenesteydelser skaber værdi for den danske vareeksport, da danske tjenestevirksomheder leverer input til vareeksporten. Værdien af

en eksporteret vare registreres som vareeksport i den direkte handel – uagtet i hvilken branche værdien af den eksporterede vare blev skabt – hvormed en del af værditilvæksten i varehandlen reelt kan dække over værditilvækst produceret i tjenestebrancher.

Et eksempel er en dansk virksomhed, der importerer maskiner til 5 mio. kr. og udfører reparationer på dem, inden de sælges videre til en kunde i Storbritannien for 6 mio. kr. Dette salg vil i udenrigshandelsstatistikken tælle som dansk eksport for 6 mio. kr., mens det målt i værditilvækst tæller som dansk eksport for 1 mio. kr. Den danske eksport til Storbritannien målt i værditilvækst er betydeligt lavere end den danske eksport målt fra udenrigshandlen, hvilket skyldes værdikædetransaktioner som illustreret i eksemplet ovenfor. Differencen mellem de to mål er med til at understrege betydningen af værdikæder for dansk tjenestehandel.

### **1.5.1 Dansk værditilvækst i danske tjenestebrancher for eksport til Storbritannien**

Værditilvækst skabt af danske tjenesteydelser, som eksporteres til Storbritannien, udgjorde 14 mia. kr. i 2015. Tallet bygger imidlertid på data fra 2015, hvilket betyder, at størstedelen af den kraftige stigning inden for bygge- og anlægstjenester ikke er medregnet i de tilgængelige data.<sup>11</sup> Den faktiske værditilvækst skabt gennem eksporten af danske tjenesteydelser må derfor forventes at være noget højere i dag. De primære erhverv (fiskeri, skovbrug og landbrug) og fremstillingsindustrien skabte en værditilvækst på 20 mia. kr., jf. Figur 14. Det betyder, at over 40 procent af den danske værditilvækst, som blev eksporteret til Storbritannien, fandt sted inden for de danske tjenestebrancher. Dette tal inkluderer værdi, der er skabt i danske tjenestebrancher og som fungerer som underleverandører til danske vareeksportører inden for de primære erhverv og fremstillingsindustrien, såkaldt *servicification* af varer. Den samlede danske værditilvækst i de varer og tjenester, der eksporteres fra Danmark til Storbritannien, er på knap 46 mia. kr. Det betyder, at omkring 30 procent af værdien blev skabt i danske tjenestebrancher, 44 procent i danske primære erhverv og fremstillingsindustrien samt 27 procent i udlandet.

Engros- og detailhandel stod for en værditilvækst på over 4,5 mia. kr. i 2015. Det gør engros- og detailhandel til den branche med den højeste danske værditilvækst inden for tjenestebrancherne.<sup>12</sup> Transportbranchen står for den næststørste danske værditilvækst i eksporten til Storbritannien på 3,4 mia. kr., mens den danske værditilvækst inden for forretningstjenester i eksporten til Storbritannien er på 2,8 mia. kr.

---

<sup>11</sup> Baseret på data fra OECD: *Trade in Value Added (TiVA)*.

<sup>12</sup> Der er en grundlæggende udfordring i forhold til at skille værditilvæksten for de tjenester, der leveres af engros- og detailhandelsbranchen fra den værdi, som de solgte varer har. Dette er diskuteret yderligere i sektion 1.3.

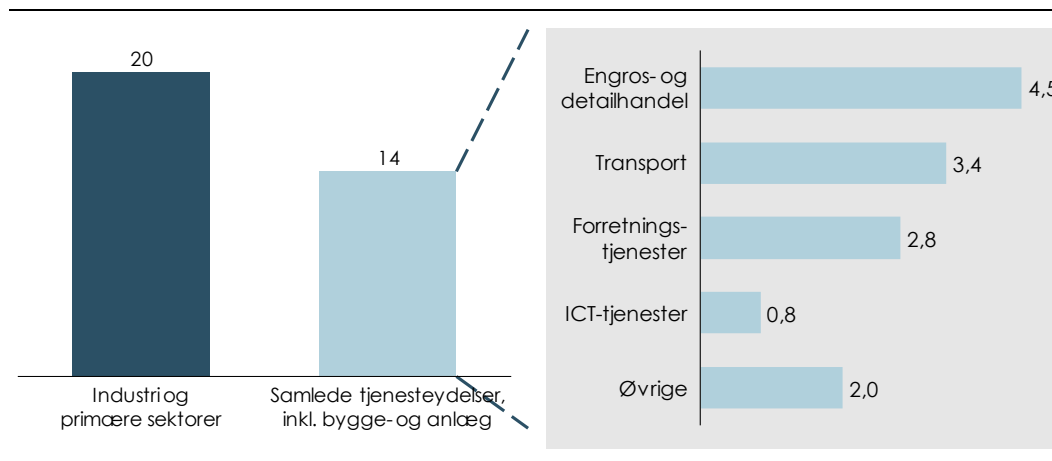
**Figur 14**

**Danske tjenestebrancher skaber værditilvækst på 14 mia. kr. af eksporten (varer og tjenester) til Storbritannien**

**Dansk værditilvækst i eksport til Storbri- ... på tværs af tjenestebrancher**  
**tannien...**

Milliarder kroner, 2015

Milliarder kroner, 2015



Note: 2015-priser. Værditilvækst er et mål for, hvor meget den enkelte virksomhed bidrager til at forøge værdien af varer og tjenester. Det indeholder lønninger og virksomhedernes overskud.

Kilde: OECD TiVA, Danmarks Statistik (tabel PRIS1 12), Danmarks Nationalbank (DNVALA)

### 1.5.2 Britisk værditilvækst i endelig dansk efterspørgsel og dansk eksport

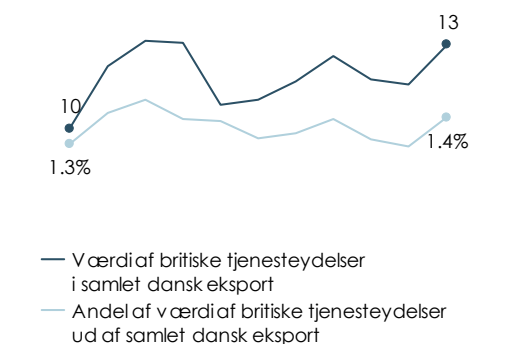
Dansk eksport er afhængig af kvaliteten og prisen på britiske tjenesteydelser, der bruges som produktionsinput af danske virksomheder, jf. højre graf i Figur 15. Det fremgår, at 13 mia. kr. af værdien af den samlede danske eksport (af både varer og tjenesteydelser) til hele verden er tilført af britiske tjenestevirksomheder. Det svarer til, at 1,4 procent af den danske eksport (målt i værditilvækst) er tilført af britiske tjenesteydere gennem brug af britiske tjenesteleverandører i værdikæder og forretningsmodeller. Det gør Storbritannien til den fjerde vigtigste udenlandske tjenesteleverandør til dansk eksport efter Tyskland, Norge og Sverige. En del af danske eksportvirksomheders succes kan derfor tilskrives muligheden for at importere tjenesteydelser fra Storbritannien. Hvis disse tjenesteydelser bliver dyrere i fremtiden, vil danske virksomheders omkostninger alt andet lige stige. Det kan medføre tab i konkurrencedygtighed på de internationale markeder og tab af markedsandele. På sigt vil de danske virksomheder kunne reducere deres afhængighed af britiske tjenester ved at skifte leverandører af tjenesteydelser til virksomheder placeret i eksempelvis et andet EU-land. Dette risikerer imidlertid at medføre øgede udgifter til omstilling, som ligeledes forringer konkurrenceevnen relativt til virksomheder, der ikke tidligere har været afhængig af britiske tjenesteydelser som input til deres eksporterede tjenester.

Import af britiske tjenesteydelser er ligeledes vigtigt i forhold til at sikre en sund dansk økonomi. Tjenesteydelser fra Storbritannien udgør 26 mia. kr. af værdien af den danske endelige efterspørgsel (f.eks. forbrug) af både varer og tjenester i 2015, jf. Figur 15 venstre graf. Det svarer til, at 1,4 procent

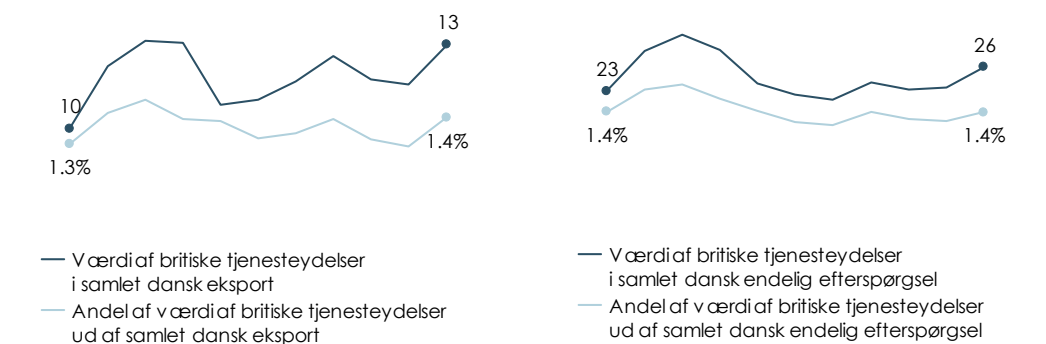
af værdien af den endelige danske efterspørgsel er tilført gennem tjenesteydelser i Storbritannien.<sup>13</sup> Denne andel kan begrænses og blive omkostningsfuld efter Brexit – til skade for både danske virksomheder og forbrugere.

**Figur 15**  
**Britiske tjenesteydelser udgør omkring 1,4 procent af værdien af endelig dansk efterspørgsel og dansk eksport**

**Værditilvækst af britiske tjenesteydelser i dansk eksport**  
Milliarder kroner



**Værditilvækst af britiske tjenesteydelser i dansk endelig efterspørgsel**  
Milliarder kroner



Note: 2015-priser. Værditilvækst er et mål for, hvor meget den enkelte virksomhed bidrager til at forøge værdien af varer og tjenester. Det indeholder lønninger og virksomhedernes overskud.

Kilde: OECD TiVA, Danmarks Statistik (tabel PRIS1 12), Danmarks Nationalbank (DNVALA)

## 1.6 DELKONKLUSION

Dansk handel af tjenesteydelser til og fra Storbritannien er steget markant siden 2005. De fem vigtigste underbrancher i forhold til dansk tjenestehandel med Storbritannien er: (1) bygge og anlæg (hovedsageligt opsætning af offshore vindmøller), (2) søfart, (3) forretningstjenester, (4) ICT-tjenester og (5) engros- og detailhandel. Etableringen af offshore vindmøller er drivkraften bag den markante stigning i tjenesteeksporten til Storbritannien, men også andre brancher har oplevet fremgang i eksporten til Storbritannien, herunder særligt forretningstjenester og ICT-tjenester. Tjenesteydelser kan eksporteres via fire forskellige modes, hvoraf en af disse er gennem datterselskaber i udlandet. Eksporten gennem datterselskaber fremgår ikke af den generelle statistik for udenrigshandel med tjenesteydelser, men udgør omkring halvdelen af den danske tjenesteydelseksport. De økonomiske effekter af handlen gennem datterselskaber i Storbritannien er blevet analyseret selvstændigt, hvilket viser, at især engros- og detailhandel eksporterer tjenester gennem datterselskaber i Storbritannien.

<sup>13</sup> Endelig dansk efterspørgsel dækker over varer og tjenesteydelser, der har endelige anvendelse i Danmark.



## KAPITEL 2

**MULIG BETYDNING AF BREXIT FOR DANSK  
TJENESTEHANDEL MED STORBRIANNIEN  
OG DANSK ØKONOMI**

I dette kapitel undersøges effekterne af fire forskellige udfald for det fremtidige handelsforhold mellem Storbritannien og EU på dansk tjenestehandel og på dansk BNP på tværs af brancher. Effekterne relateres til udviklingstendenserne i kapitel 1 og anvendes i kapitel 3 til at vurdere potentielle regulatoriske barrierer for hver branche efter Brexit.

I sektion 2.1 beskrives de fire mulige Brexit-scenarier, som analyseres i dette kapitel. Sektion 2.2 kvantificerer effekterne på dansk eksport og import med Storbritannien og på tværs af tjenesteb Branchen, mens sektion 2.3 analyserer effekterne af Brexit på den samlede danske tjenestehandel og igen for de enkelte tjenesteb Branchen. I sektion 2.4 analyseres de samlede effekter på dansk BNP og på tværs af tjenesteb Branchen. Resultaterne dækker derfor både makroniveauet og de relevante tjenesteb Branchen i Danmark. Retningen og størrelsesordenen på effekterne forklares i forhold til de barrierer, som opstår i forskellige markeder. Det samme gør de relative forskelle, der er mellem brancher og scenarier. Afslutningsvist diskuteres et yderligere scenarie i sektion 2.5, hvor det fremtidige handelsforhold ikke inkluderer såkaldte level playing field-foranstaltninger (LPF-foranstaltninger), der giver mulighed for, at Storbritannien kan sænke krav i reguleringen eksempelvis i henhold til miljøet eller indføre tiltag, som favoriserer britiske virksomheder i den internationale konkurrence.

**2.1 FIRE SCENARIER FOR DET FREMTIDIGE  
HANDELSFORHOLD MELLEM EU OG STORBRIANNIEN**

I dette kapitel analyseres fire udfald for det fremtidige handelsforhold mellem Storbritannien og EU. Det er vigtigt at bemærke, at de fire scenarier repræsenterer *mulige* udfald af det fremtidige handelsforhold. Det kan ikke udelukkes, at der som led i forhandlingerne vil blive afvejet fra den ikke juridisk bindende politiske erklæring, der blev indgået mellem EU og Storbritannien, hvorfor de følgende fire scenarier ikke skal ses som en udtømmende liste af mulige udfald af forhandlingerne:

1. Politisk erklæring (mest integreret fortolkning)
2. Politisk erklæring (mindst integreret fortolkning)
3. Toldunion
4. Ingen frihandelsaftale, også kaldet No Deal eller WTO-scenariet.

I oktober 2019 blev EU og Storbritannien enige om en revideret politisk erklæring om rammen for det fremtidige forhold. Indtil resultaterne af forhandlingerne kendes med sikkerhed, angiver den politiske erklæring det bedste bud på rammerne for det fremtidige handelsforhold.

Teksten i den politiske erklæring nævner en ambition om at opnå et ambitiøst, vidtgående og balanceret økonomisk partnerskab, der afspejler, at Storbritannien har været økonomisk integreret i EU i mere end 47 år. Dette har ført til integrerede og komplekse værdikæder, hvor virksomheder har optimeret deres forretning inden for det indre marked under forudsætning af retten til fri bevægelighed af varer, tjenester, arbejdskraft og kapital samt retten til etablering.

Den politiske erklæring dækker bredt de overordnede samarbejds punkter mellem EU og Storbritannien, men efterlader et fortolkningsrum for dybden af det fremtidige samarbejde, hvorfor de kommende forhandlinger bliver afgørende i forhold til at fastsætte de nærmere rammer for handelsforholdet. Som eksempel kan den generelle formulering for tjenestehandel nævnes: *“Commitments should go well beyond the GATS commitments”*, hvor det ikke er tydeligt, hvor langt forpligtelser skal gå ud over GATS-forpligtelserne (General Agreement on Trade in Services) under WTO. Derfor analyseres to scenarier, der tager udgangspunkt i den politiske erklæring. Disse skal ses som et øvre og nedre skøn for integrationen mellem EU og Storbritannien inden for den politiske erklæring.

På den ene side er der et gensidigt ønske om et fortsat ambitiøst og vidtrækkende samarbejde for at minimere forstyrrelserne i værdikæderne. På den anden side har EU ved gentagne lejligheder udtalt, at det ikke er muligt at forlade EU og samtidig fastholde fordelene, som EU-medlemskabet indebærer, således har EU's chefforhandler Michel Barnier udtalt, at *“the internal market is an integrated ecosystem and the four freedoms, including the freedom of movement, are indivisible and inextricably linked”*.<sup>14</sup> Heri ligger, at der skal være balance mellem rettigheder og forpligtelser, samt at det ikke er muligt håndplukke de dele af det indre marked, som man ønsker at være med i. Samtidig er der gentagende gange fra den britiske regering udtrykt ønske om regulatorisk frihed ved at ikke længere være medlem af det indre marked og toldunionen, hvilket sætter begrænsninger for samarbejdets integration.

Selvom den politiske erklæring blandt andet har som målsætning at minimere stigningen i handelsomkostningerne fra Brexit, er der begrænsninger for, hvor lave de fremtidige handelsomkostninger kan være, så længe Storbritannien ikke er villig til at acceptere alle dele af det indre marked - inklusive arbejdskraftens fri bevægelighed.<sup>15</sup> En fremtidig handelsaftale baseret på den politiske erklæring vil alt andet lige være mindre integreret end fortsat medlemskab af det indre marked.

De to fortolkede scenarier med udgangspunkt i den politiske erklæring:

- *Mest integreret*: Et fremtidigt forhold mellem EU og Storbritannien, der bliver så tæt som muligt og med færrest mulige barrierer inden for den politiske erklæring, herunder i videst muligt omfang mulighed for etablering af virksomhed og bevægelighed for arbejdskraft. Scenariet svarer således til et forhold, der går væsentligt videre end de eksisterende frihandelsaftaler med andre tredjelande, men ikke lige så langt som EU/EØS.
- *Mindst integreret*: Et fremtidigt forhold mellem EU og Storbritannien, der bliver så distanceret, som den politiske erklæring tillader. Scenariet lægger sig op ad en situation, hvor EU indgår en handelsaftale med Storbritannien, der ligner de eksisterende handelsaftaler, som EU senest har indgået med tredjelande såsom Japan eller Canada.

Vores modellering af scenarierne er baseret på fire handelsomkostningsparametre. (1) Told (tariffer på varer), (2) toldklarering, (3) andre ikke-toldmæssige foranstaltninger for varer og (4) barrierer for tjenester. Modellen tager højde for hele økonomien og inkluderer de effekter, som opstår mellem brancher som følge af Brexit. Barrierer for tjenester forventes ikke overraskende at have den største effekt på tjenesteydelseshandlen, men grundet den tætte relation mellem varer og tjenester vil de

<sup>14</sup> Udtalelse af Michel Barnier på plenarmødet for Europaparlamentet for Article 50 forhandlingerne mellem EU og Storbritannien, Strasbourg, 13. marts 2018.

<sup>15</sup> Mobilitet er dækket af §48-57 i den politiske erklæring og diskuteres nærmere i Kapitel 3.

andre parametre også influere på tjenesteydelseshandlen.<sup>16</sup> Det betyder eksempelvis, at tjenestevirk-somheder kan blive ramt af told på varer i Storbritannien, hvis deres tjenesteydelser indgår som input til produktion eller transport af fortoldede varer. TjenestebARRIERER er eksempelvis begrænsning for etablering af udenlandske virksomheder, begrænsninger for bevægelighed for arbejdskraft, diskrimi-nerende foranstaltninger og manglende regulatorisk gennemsigtighed.

Parametrene for de fire scenarier er opsummeret i Tabel 1. Tabellen giver et overblik over størrelsen af handelsomkostninger på tværs af de fire scenarier og for de fire forskellige typer af handelsomkost-ninger. De fire scenarier er beskrevet i det efterfølgende mere dybdegående.

**Tabel 1**  
**Beskrivelse af størrelse af konkrete handelsomkostninger på tværs af scenarierne**

	Politisk erklæring, mest integreret	Politisk erklæring, mindst integreret	Toldunion	Ingen aftale/WTO- vilkår
<b>Toldsatser (tariffer på varer)</b>	Ingen	Ingen	Ingen	Størst
<b>Toldklarering (varer)</b>	Ingen/lavest	Lavest	Ingen/lavest	Størst
<b>Andre ikke- toldmæssige foranstaltninger (varer)</b>	Lavest	Mellem	Mellemstor	Størst
<b>Barrierer for tjenester</b>	Lavest	Mellemstor	Størst	Størst

Note: For tariffer, ikke-toldmæssige foranstaltninger for varer og markedsadgang for tjenester er handelsom-kostningerne branchespecifikke.

Kilde: Copenhagen Economics i samarbejde med J. Francois

### 2.1.1 Scenarie 1: Den politiske erklæring (mest integreret)

I det mest integrerede scenarie antages det, at der ikke vil være **told** på varer mellem EU og Storbri-tannien. Det skyldes, at der i den politiske erklæring står, at der skal være “...no tariffs, fees, charges or quantitative restrictions across all sectors...”.<sup>17</sup>

Det antages i det mest integrerede scenarie, at **toldklareringen** vil have samme niveau mellem EU og Storbritannien som mellem EU- og EØS-landene, hvilket vil øge handelsomkostningerne, i forhold til hvis Storbritannien stadig var medlem af EU. Det skyldes, at der efter Brexit vil være behov for grænsekontrol og toldklarering, selvom der under det mest integrerede scenarie er en forventning om at toldklareringen vil være så gnidningsfrit som muligt.

<sup>16</sup> Stigende tendens kaldet servicification af varehandlen, se Copenhagen Economics (2018a).

<sup>17</sup> Se den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 22.

I det mest integrerede scenarie antages det, at handelsomkostningerne for **ikke-toldmæssige foranstaltninger for varer** vil være marginalt højere i forhold til de nuværende barrierer. For de ikke-toldmæssige foranstaltninger for varer overlader den politiske erklæring et fortolkningsrum for de kommende forhandlinger. Den politiske erklæring udstikker retningerne for et "vidtrækkende samarbejde"<sup>18</sup> over flere regulatoriske områder mellem EU og Storbritannien. Dette indikerer, at den regulatoriske integration må forventes at gå videre end blot etableringen af et toldfrit område. Dog vil Storbritannien efter Brexit formentlig ikke længere være bundet af en bred vifte af EU-lovgivning, hvilket over tid kan medføre divergerende regulering mellem EU og Storbritannien, som i så fald vil resultere i højere handelsomkostninger. Erklæringen opsætter også et mål om at sikre en effektiv og konsistent håndhævelse af fælles regler.

For det mest integrerede scenarie antages det, at handelsomkostningerne fra **tjenestebARRIERER** vil være højere, end det er tilfældet på nuværende tidspunkt med fri bevægelighed for tjenesteydelser og arbejdskraft, gensidig anerkendelse af kvalifikationer samt forpligtende administrativt samarbejde mellem medlemsstaterne. Dette er det vigtigste parameter for tjenestehandlen efter Brexit. Her nævner erklæringen, at EU og Storbritannien skal liberalisere deres tjenestemarkeder ud over WTO-forpligtelserne. På grund af den tætte integration mellem EU og Storbritannien forventes den politiske erklæring at udmønte sig i en frihandelsaftale med meget lavere handelsomkostninger end EU's eksisterende frihandelsaftaler i det mest integrerede scenarie.

Den politiske erklæring har også specifikke afsnit om eksempelvis finansielle tjenester, e-handel og datastrømme, men ordlyden er ikke så konkret, som når det kommer til tjenesteydelser generelt. Det er derfor usikkert, hvilket ambitionsniveau forhandlingerne vil resultere i. Vi antager dog, at handelsomkostningerne fra barrierer for e-handel og datastrømme vil være relativt tæt på den nuværende situation i det mest integrerede scenarie, mens handel med finansielle tjenester i højere grad vil være begrænset af handelsbarrierer i forhold til nu - selv i det mest integrerede scenarie.

### 2.1.2 Scenarie 2: Den politiske erklæring (mindst integrerede)

I det mindst integrerede scenarie under den politiske erklæring antages det, at aftalen mellem EU og Storbritannien minder om EU's seneste frihandelsaftaler med andre tredjelande, men alligevel skaber en mere integreret relation end disse aftaler på vareområdet.

Vi antager, at der i det mindst integrerede scenarie stadig ikke introduceres **told** på varer efter Brexit, da den politiske erklæring er tydelig omkring dette mål. Handelsomkostningerne i forbindelse med **toldklarering** forventes dog at stige mere i det mindst integrerede scenarie end i det mest integrerede scenarie, da det antages, at forhandlingerne ikke vil resultere i gnidningsfrie procedurer for toldklarering. Derfor vil dette give større handelsomkostninger, end tilfældet er det i scenariet for det mest integrerede scenarie.

I det mindst integrerede scenarie antager vi, at der vil være marginalt lavere omkostninger for **ikke-toldmæssige foranstaltninger for varer** end i et toldunionsscenario, fordi der stadig vil være en form for regelintegration mellem EU og Storbritannien. Modsat vareområdet forventer vi det samme niveau af **handelsbarrierer for tjenester**, som der findes i de seneste frihandelsaftaler, som EU har indgået med tredjelande, hvilket giver højere omkostninger end i det mest integrerede scenarie - hovedsageligt på grund af divergerende regulering.

---

<sup>18</sup> Se den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 17.

### 2.1.3 Scenarie 3: Toldunion

Dette scenarie bygger på en fremtidig toldunionsaftale mellem EU og Storbritannien baseret på EU og Tyrkiets toldunion. Denne type aftale fjerner typisk de fleste toldsatsler på varehandel, men nogle varer antages stadig at blive fortoldet (eksempelvis fødevarer). En toldunion vil ikke direkte adressere tjenestehandel, men tjenester er indirekte påvirket, blandt andet gennem *servicification* af vareproduktionen. Et sådant scenarie vil betyde, at Storbritannien frit vil kunne forhandle aftaler med tredjelande, så længe det ikke ændrer parametre, der er reguleret af en toldunion mellem EU og Storbritannien.

Eftersom Storbritannien forlader EU's toldområde, vil der være grænsekontrol af varer mellem EU og Storbritannien, medmindre der forhandles en aftale, hvor dette undgås. En toldunionsaftale antages hverken at indeholde regler for regulatorisk konvergens for varer eller for tjenester. Der er derfor risiko for, at en toldunionsmodel over tid vil føre til divergerende regulering for varer og tjenester, hvilket vil øge handelsomkostningerne.

### 2.1.4 Scenarie 4: Ingen frihandelsaftale (også kaldet No Deal eller WTO-scenariet)

Hvis EU og Storbritannien ikke opnår enighed om en aftale for det fremtidige forhold, vil handlen mellem EU og Storbritannien reguleres på baggrund af reglerne i WTO. De internationale regler for tjenesteydelser er fastsat under GATS i kraft af WTO. GATS-reglerne er ikke så omfattende som EU's regler for det indre marked, da GATS beskæftiger sig med forpligtelser for markedsadgang samt regler imod diskriminerende foranstaltninger, hvorimod EU sikrer de fire friheder samt harmonisering af regler. Et fremtidig handelsforhold baseret på GATS-regelsættet kan derfor give anledning til regulatoriske afvigelser, hvilket kan skabe barrierer for danske virksomheder, der opererer på det britiske marked.

Samtidig vil Storbritannien blive behandlet som ethvert andet tredjeland og skal betale mestbegünstigelsestoldsatser (Most Favoured Nation (MFN)) på vareeksport til EU, ligesom EU's medlemsstater skal betale samme told som alle andre lande for deres vareeksport til Storbritannien.<sup>19</sup> Udover toldtariffer vil der også i dette scenarie opstå divergerende regulering for varer og tjenester, der vil øge handelsomkostningerne mellem EU og Storbritannien.

## 2.2 DANMARKS HANDEL MED STORBRIANNIEN MINDSKES EFTER BREXIT

Uanset udfaldet af de kommende frihandelsforhandlinger vil danske virksomheder opleve, at handlen med Storbritannien bliver besværliggjort efter Brexit som følge af øgede handelsbarrierer såsom divergerende regulering for både varer og tjenester, toldklarering, grænsekontrol og muligvis indførelsen af toldtariffer. Derudover forventes briternes indkomster at falde, hvilket mindsker britisk efterspørgsel efter varer og tjenester, herunder også fra Danmark. For danske virksomheder vil konkurrencen fra tredjelande øges i Storbritannien, da det bliver relativt sværere for danske virksomheder at komme ind på det britiske marked sammenlignet med den nuværende situation. Som instrument til at måle effekterne er der anvendt en generel ligevægtsmodel jf. Boks 2. Det er en modeltype som oftest anvendes til at vurdere effekter af forskellige handelspolitiske regimer. Effekterne af de

<sup>19</sup> Det antages, at de kvoter, som i dag er gældende i EU (tariff rate quotas), vil blive fordelt, så en del af varehandlen mellem EU og Storbritannien vil være dækket af lavere eller ingen told.

fire scenarier er målt i forhold til et udgangspunkt i 2030, hvor det forudsættes, at Storbritannien var forblevet fuldt medlem af EU.

### Boks 2 Modeltilgang

Vi har modelleret de fire scenarier for det fremtidige forhold mellem EU og Storbritannien i en Computable General Equilibrium (CGE) model. De økonomiske effekter i de forskellige scenarier præsenteres i den resterende del af dette kapitel. CGE-modellen blev oprindeligt brugt til at analysere effekterne af Brexit-scenarier i Copenhagen Economics (2017) og er blevet tilpasset til at analysere effekterne af de fire scenarier i denne rapport. Effekterne af scenarierne er målt relativt til en langsigtet baseline, hvilket er sat til at være 2030. Derfor er resultaterne i dette kapitel målt relativt til, hvordan dansk økonomi ville have været i 2030, hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU.

Modellen er opbygget således, at der på langt sigt ikke vil være en ændring i den samlede beskæftigelse som følge af Brexit. Det skyldes, at der vil ske en reallokering af arbejdskraften over tid gennem en lavere realløn, end der havde været, hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU. Der vil til gengæld være forskydninger i beskæftigelsen mellem brancher.

CGE-modeller og det underliggende GTAP-data opdateres ikke årligt. Den store stigning i dansk handel med bygge- og anlægstjenester inden for de seneste få år er derfor ikke inkluderet i modellen, hvilket kan betyde, at modellen underestimerer den samlede absolutte effekt af Brexit for tjenesteydelsehandlen. Dertil kommer, at modellens underliggende data ikke er tilstrækkeligt detaljeret til at kunne analysere effekterne på de enkelte underbrancher og specifikke eksportordrer, herunder eksempelvis for opstilling af offshore vindmøller. Dette ændrer ikke de procentvise effekter for de enkelte sektorer, men kan have en betydning for de absolutte effekter. Hvis det nuværende historisk høje niveau af tjenestehandel med Storbritannien bibeholdes i fremtiden, underestimerer modellen den relative betydning af tjenesteeksport i forhold til vareeksporten.

Modellen og dens underliggende antagelser er yderligere beskrevet i Bilag A.

Kilde: Copenhagen Economics

### 2.2.1 Dansk eksport til Storbritannien

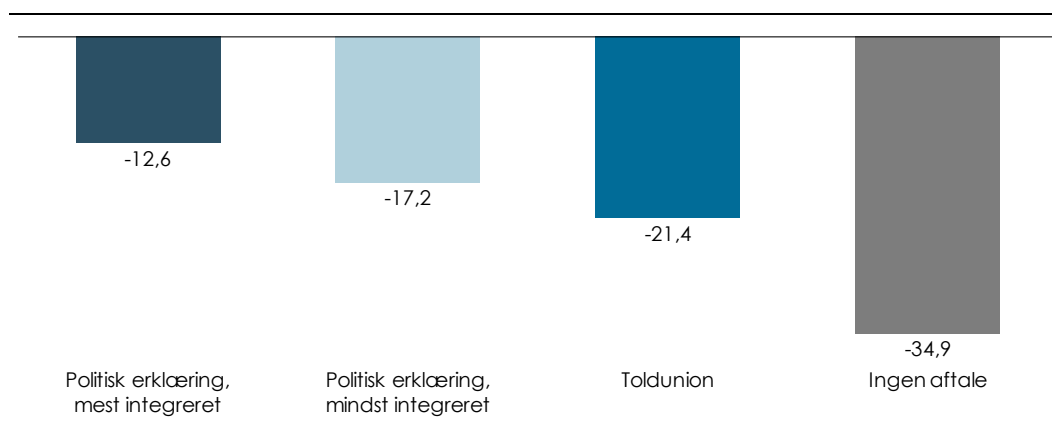
Danmarks eksport af varer og tjenester til Storbritannien forventes at være 12 og 17 procent lavere i henholdsvis det mest og mindst integrerede scenarie i den politiske erklæring samt 21 procent lavere i scenariet for toldunionen, relativt til hvis Storbritannien stadig var medlem af EU, jf. Figur 16. Tilsvarende forventes eksporten at mindskes med næsten 35 procent i 2030 i scenariet uden en frihandelsaftale. Scenariet uden en frihandelsaftale forventes dermed at have næsten tre gange så stor effekt på eksporten til Storbritannien sammenlignet med det mest integrerede scenarie.

Faldet drives helt overvejende af mindre vareeksport, men tjenesteeksporten forventes ligeledes at mindskes efter Brexit. For 2017-tal svarer dette til, at tjenesteeksporten til Storbritannien vil mindskes med 1,3 mia. kr. i det mest integrerede scenarie baseret på den politiske erklæring, mens tjene-

steeksporten ville være 4,3 mia. kr. lavere i scenariet uden en frihandelsaftale, end hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU.<sup>20</sup> Hovedårsagen til, at varer driver en stor del af faldet, skyldes, at størstedelen af den danske eksport til Storbritannien historisk set har været varer (dog overgik tjenesteeksporten vareeksporten i 2018), og at handlen med tjenesteydelser i mindre omfang påvirkes af toldklarering og tariffer.<sup>21</sup> Derudover er det indre marked for varer mere integreret end det indre marked for tjenester, og stigningen i handelsomkostninger, som følge af Brexit, er dermed højere for varer end for tjenester.<sup>22</sup>

**Figur 16****Der er en betydelig effekt fra Brexit på dansk eksport (varer og tjenester) til Storbritannien**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten på værdien af eksporten til Storbritannien i de fire Brexit-scenarier.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

I Figur 17 er det tydeligt, at de største procentvise effekter er for scenarierne for toldunionen og uden en frihandelsaftale. Tjenesteeksporten oplever dog det største fald i scenariet for toldunionen for alle tjenesteb Branchen, selvom de samlede effekter (varer og tjenester) er størst i scenariet uden en frihandelsaftale, jf. Figur 16. Det skyldes, at varer i scenariet uden en frihandelsaftale bliver betydeligt hårdere ramt end i scenariet for toldunionen. Den store effekt på varehandlen i scenariet uden en frihandelsaftale giver mulighed for, at arbejdskraft og kapital flytter væk fra fremstillingsbrancherne og over til tjenesteb Branchen. Dermed er tjenesteb Branchen relativt bedre stillet i scenariet for ingen frihandelsaftale, end det er tilfældet i scenariet for toldunionen.

Når effekterne på eksporten til Storbritannien opgøres på forskellige tjenesteb Branchen, ses det, at nogle Branchen påvirkes mere end andre, jf. Figur 17. De største procentvise effekter på dansk eksport

<sup>20</sup> Estimerer er baserede på tal for 2017 for eksporten, se [www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigsoekonomi/udenrigshandel/brexit](http://www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigsoekonomi/udenrigshandel/brexit).

<sup>21</sup> Dette er tilfældet for samtlige år mellem 2005 og 2017. I 2018 oversteg dansk tjenesteeksport til Storbritannien for første gang dansk vareeksport til Storbritannien, jf. Danmarks Statistik tabel BB2. Stigningen skyldes den massive stigning i bygge- og anlægstjenester som følge af opførelsen af offshore vindmøller, som diskuteret i kapitel 1. Den store stigning i dansk handel med bygge- og anlægstjenester inden for de seneste få år er ikke inkluderet i modellen, hvilket betyder, at hvis det nuværende historisk høje niveau af tjenestehandel med Storbritannien bibeholdes i fremtiden, underestimerer modellen den relative betydning af tjenesteeksport for de samlede effekter.

<sup>22</sup> Se Copenhagen Economics (2018a).

af tjenesteydelser til Storbritannien forventes at være inden for lufttransport, anden transport (hvilket inkluderer blandt andet vejgods- og togtransport), samt finansielle- og forretningstjenester. Der forventes en mindre negativ påvirkning af eksporten af søfart-, ICT- og offentlige- og andre tjenester til Storbritannien.

Scenarierne for toldunionen og ingen frihandelsaftale forventes at mindske eksporten til Storbritannien for lufttransport og anden transport med cirka 40 procent i 2030, relativt til hvis Storbritannien var forblevet medlem af EU. Tilsvarende er effekten mellem 9 og 20 procent for den politiske erklæring – afhængig af udformningen og integrationsniveauet. Disse brancher forventes i højere grad at opleve store barrierer på tjenestehandlen svarende til 15-20 procent øgede handelsomkostninger i scenariet uden en frihandelsaftale. Dette er usikre estimater og afhænger blandt andet af, om Storbritannien kan indgå i samarbejdet med European Common Aviation Area (ECAA) efter Brexit.<sup>23</sup> Derudover er luft- og vejgodstransporten brancher, der er kendetegnet ved lave marginer.<sup>24</sup> Der skal derfor ikke store øgede handelsomkostninger til, før det ikke længere kan betale sig at eksportere til Storbritannien. De store potentielle effekter på lufttransport er ikke en ny bekymring. Efter Brexit faldt aktiekursen kraftigt for mange europæiske flyselskaber, heriblandt SAS, hvor kursen faldt med 31 procent inden for en måned.<sup>25</sup> Storbritannien er essentiel spiller inden for lufttransport. Det er det største marked for lufttransport i Europa, og London er den by i verden, der har flest passagerer.<sup>26</sup> Det skyldes blandt andet, at London fungerer som hub for flyruter til store dele af verden. Brexit kan potentielt have ”*betydelige konsekvenser for alle spillere i dette marked*”.<sup>27</sup> Hvis barriererne mellem EU og Storbritannien bliver store nok, kan Londons lufthavne miste markedsandele, og nogle ruter vil eventuelt overtages af andre hub-lufthavne i Europa. Dette er medforklarende til en del af faldet i lufttransporthandlen mellem Danmark og Storbritannien.

Den tredjevigtigste branche for dansk tjenesteeksport til Storbritannien er forretningstjenester. Analysen viser, at denne branche risikerer at blive påvirket relativt kraftigt af Brexit. Det skal her bemærkes, at der er forskel på de mulige fremtidige barrierer efter Brexit på tværs af underbrancher inden for forretningstjenester. De konkrete barrierer for de vigtigste brancher, der kan opstå som følge af Brexit, er diskuteret yderligere i kapitel 3. Der forventes en stigning på 6-10 procent i handelsomkostninger for forretningstjenester samt for finansielle- og forsikringstjenester i scenariet uden en frihandelsaftale som følge af divergerende regulering inden for disse brancher. Det kunne for eksempel være en konsekvens af, at der ikke længere er gensidig anerkendelse af kvalifikationer, hvilket kan påvirke danske virksomheder, der leverer forretningstjenester, betydeligt. Dette analyseres nærmere i kapitel 3.

<sup>23</sup> ECAA er det indre marked for lufttransport i EU. Det dækker EU, Norge, Island, Albanien, Bosnien & Hercegovina, Nordmakedonien, Kosovo, Montenegro samt Serbien. ECAA er et åbent marked som muliggør, at flyselskaber ikke bare kan flyve mellem lande, men også inden for andre lande. ECAA giver også markedsadgang til tredjelande såsom USA, Australia og New Zealand gennem aftaler med disse lande. Se [www.ec.europa.eu/transport/modes/air/international\\_aviation/country\\_index/ecaa\\_en](http://www.ec.europa.eu/transport/modes/air/international_aviation/country_index/ecaa_en)

<sup>24</sup> Se eksempelvis [www.iata.org/pressroom/pr/Pages/2019-06-02-01.aspx](http://www.iata.org/pressroom/pr/Pages/2019-06-02-01.aspx) (margin på 3,2 procent i 2019 i luftfarten internationalt). Tilsvarende viser tal fra Danmarks Statistik regnskabsstatistik (REGN1) en margin i 2017 på 4,7 procent for fragt-vognmænd og 6,7 procent for luftfart (2,3 procent i 2016).

<sup>25</sup> Baseret på ændring i aktiekursen 28/5-28/6 2018. KPMG (2017): “Brexit: implications for airlines”

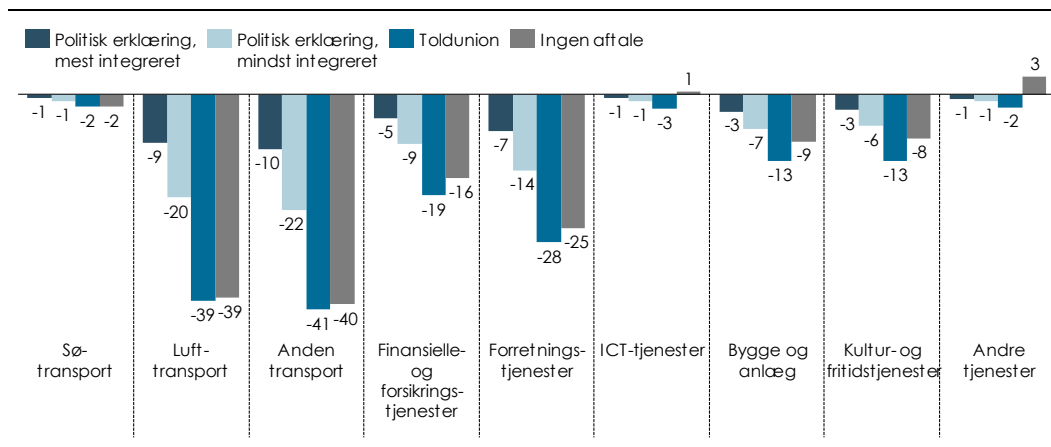
<sup>26</sup> HM Government (2018): “Beyond the horizon – The future of UK aviation”

<sup>27</sup> Citat oversat fra Taylor Airey IATA rapport (2018): “A study of the effects of the United Kingdom leaving the European Union on airlines flying to and from the UK”



**Figur 17****Lufttransport, anden transport og forretningstjenester forventes at opleve de største eksportnedgange til Storbritannien efter Brexit**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten på værdien af eksporten til Storbritannien i de fire Brexit scenarier i forskellige tjenestebrancher.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

Analysen forudsiger, at Brexit ikke vil have betydelig effekt på tjenestehandel inden for søfart. Det skyldes blandt andet, at søfart i høj grad er reguleret på internationalt niveau, mens selve markedsgangen findes i GATS og forhandles gennem frihandelsaftaler. Faldet i denne branche på 1-2 procent skyldes hovedsageligt reduktionen i britisk indkomst, som mindsker efterspørgslen efter varer.

Eksport af ICT-tjenester og andre tjenester (heriblandt engros- og detailhandel gennem mode 1, 2 og 4) forventes ikke at blive nævneværdigt påvirket i scenarierne. For disse brancher er der fundet en lille stigning i eksporten til Storbritannien i scenariet for ingen aftale. Det skyldes, at disse brancher ikke forventes at blive ramt særligt af barrierer på tjenesteeksporten.

Dermed kan disse ICT-tjenester og andre tjenester i højere grad udnytte de billigere inputs af arbejdskraft og kapital end andre tjeneste- og varebrancher, som følge af effekterne beskrevet ovenfor. Det øger disse branchers konkurrenceevne, hvilket gør det muligt at øge eksporten. Det skal dog nævnes, at disse effekter er små, og at der er usikkerhed forbundet med resultaterne. Derudover er det usikkert, hvordan EU's GDPR-regler vil påvirke handlen med ICT-tjenester, eftersom GDPR er en forholdsvis ny lov. Ligeledes mangler den relative effekt af EU's nye regler, der skal sikre fri udveksling af ikke-persondata, endnu at materialisere sig ift. den tilsvarende udveksling med tredjelande.

Inden for e-handel er der ingen generelle GATS-regler at falde tilbage på i tilfælde af, at Storbritannien forlader EU uden en frihandelsaftale.<sup>28</sup> Storbritannien kan derfor selv beslutte, hvordan de ønsker at regulere e-handel. Hvis Storbritannien opsætter restriktive regler, kan effekterne være mere negative.

Effekterne på bygge- og anlægsbranchen er moderate. Modellen er dog ikke tilstrækkeligt detaljeret til at tage højde for etableringen af offshore vindmøller, da der ikke skelnes mellem specifikke typer

<sup>28</sup> Dette diskuteres dog i WTO-regi, se [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/ecom\\_e/ecom\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_e.htm).

af bygge- og anlægstjenester. Det er derfor ikke klart fra modelresultaterne, om effekten inden for denne specifikke underbranche er større eller mindre end for generelle bygge- og anlægstjenester, jf. Boks 2.

### **2.2.2 Dansk import fra Storbritannien**

Dansk import fra Storbritannien forventes at falde mest i scenariet for ingen frihandelsaftale, hvor importen forventes at være næsten halveret i 2030, i forhold til hvis Storbritannien var forblevet medlem af EU, jf. Figur 18. Tilsvarende forventes importen fra Storbritannien at være 11 og 18 procent lavere under henholdsvis det mest og mindst integrerede scenarier i den politiske erklæring samt godt 31 procent lavere i toldunionsscenarioet.

Effekten på dansk import fra Storbritannien er mere ligeligt fordelt mellem tjenesteydelser og varer i forhold til eksporteffekterne. For toldunionen forventes faldet i tjenesteimporten endda at stå for omtrent to-tredjedele af faldet, da toldunionen skaber relativt bedre forhold for varehandel frem for tjenestehandel. Baseret på 2017 tal forventes et fald i tjenesteimporten på 3,4 mia. kr. i det mest integrerede scenarie med den politiske erklæring og op mod 20 mia. kr. i scenariet uden en frihandelsaftale.<sup>29</sup>

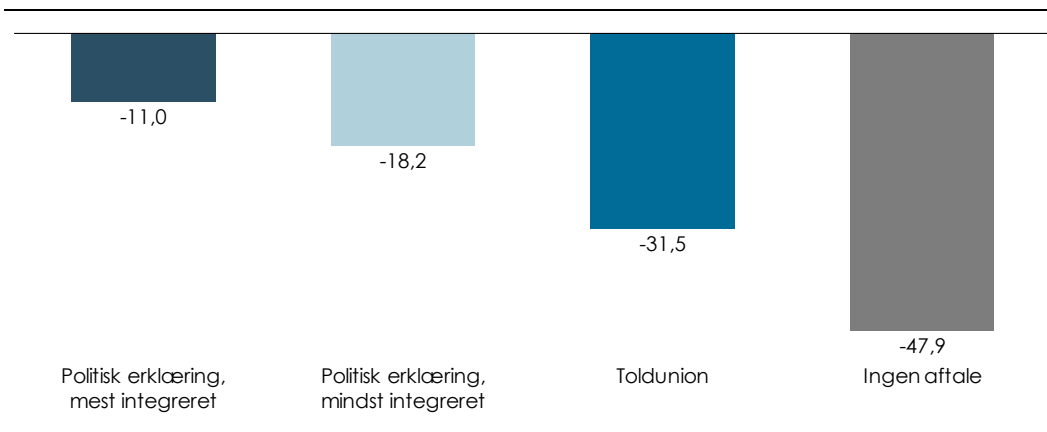
Årsagen til, at importen af tjenesteydelser rammes hårdere, skal delvist findes i, at Danmark historisk set i højere grad importerer end eksporterer tjenesteydelser til og fra Storbritannien. Dansk eksport af tjenesteydelser er i de senere år i høj grad drevet af få store eksportordrer i bygge- og anlægsbranchen. Hvis der ses bort fra det nuværende høje niveau for bygge- og anlægstjenester, er mere end halvdelen af Danmarks import fra Storbritannien tjenesteydelser, hvorimod tjenesteydelser kun udgør cirka en fjerdedel af dansk eksport til Storbritannien. Derudover forventes der store stigninger i handelsomkostninger for tjenestebrancher, hvor Storbritannien har stor eksport til Danmark, herunder blandt andet forretningstjenester.

---

<sup>29</sup> Estimeret importen er baseret på tal for 2017, se [www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigsokonomi/udenrigshandel/brexit](http://www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigsokonomi/udenrigshandel/brexit)

**Figur 18****Dansk import (varer og tjenester) fra Storbritannien forventes at falde mellem 11 og 48 procent efter Brexit**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030

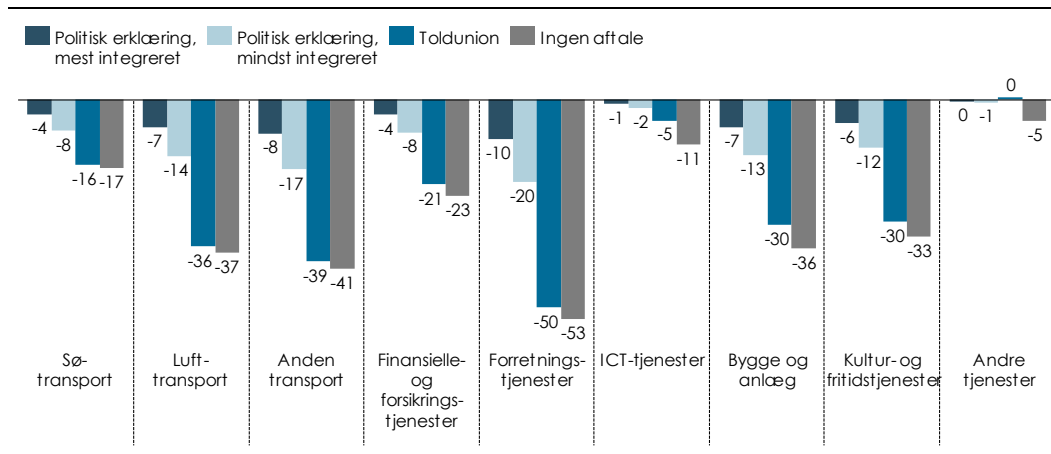


Note: Figuren viser effekten på værdien af importen fra Storbritannien i de fire Brexit scenarier  
Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

De største effekter på importen fra Storbritannien på brancheniveau findes inden for forretningstjenester, lufttransport, anden transport, bygge og anlæg samt kultur- og fritidstjenester. Importen fra Storbritannien i disse brancher forventes at være mindst 30 procent mindre i toldunion- og ingen frihandelsaftale-scenarierne i 2030, jf. Figur 19. For forretningstjenester, lufttransport og anden transport forventes et fald i importen på mellem 7 og 53 procent som følge af divergerende regulering, mens importen fra søfart forventes at være 4 til 17 procent lavere i 2030.

**Figur 19****Forretningstjenester, anden transport og lufttransport estimeres at opleve de største nedgange i dansk import fra Storbritannien**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten på værdien af importen fra Storbritannien i de fire Brexit scenarier i forskellige tjenestebrancher

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

### 2.3 HANDELSSTRØMME FLYTTES TIL ANDRE MARKEDER

Udover de direkte effekter på handlen mellem Danmark og Storbritannien er der flere effekter af Brexit, der spiller ind på den samlede danske eksport:

1. Når det bliver sværere for danske virksomheder at eksportere til Storbritannien, vil nogle virksomheder i stedet søge mod andre og på nuværende tidspunkt mindre profitable markeder såsom eksempelvis andre EU-lande eller sælge mere indenlandsk (handelsforvridning). Dette vil medføre en lavere indtjening for de danske virksomheder.
2. Nogle brancher vil opleve øget konkurrence på disse markeder som følge af en generel handelsforskydning væk fra Storbritannien mod det resterende EU-marked, hvilket kan presse priserne ned på EU-markedet for nogle varer og tjenester.<sup>30</sup>
3. Nogle virksomheder forventes at stoppe eller mindske deres produktion, fordi de ikke længere kan eksportere til Storbritannien.
4. Modsatrettet kan der inden for nogle brancher opstå mindre konkurrence fra britiske konkurrenter på EU's indre marked, hvilket kan være en fordel for danske virksomheder. Det samme er tilfældet for markeder, som EU har frihandelsaftaler med.

Tilsvarende bliver importen påvirket af, at Danmark for nogle brancher begynder at importere tjenester fra andre lande for at kompensere for faldet i import fra Storbritannien. I nogle brancher forventes det, at der produceres mere i Danmark for at erstatte import fra Storbritannien. Overordnet set forventes Danmark at importere mindre som resultat af Storbritanniens udtræden af EU.

<sup>30</sup> Det forventes blandt andet at være tilfældet for oksekød, se Copenhagen Economics (2018b)

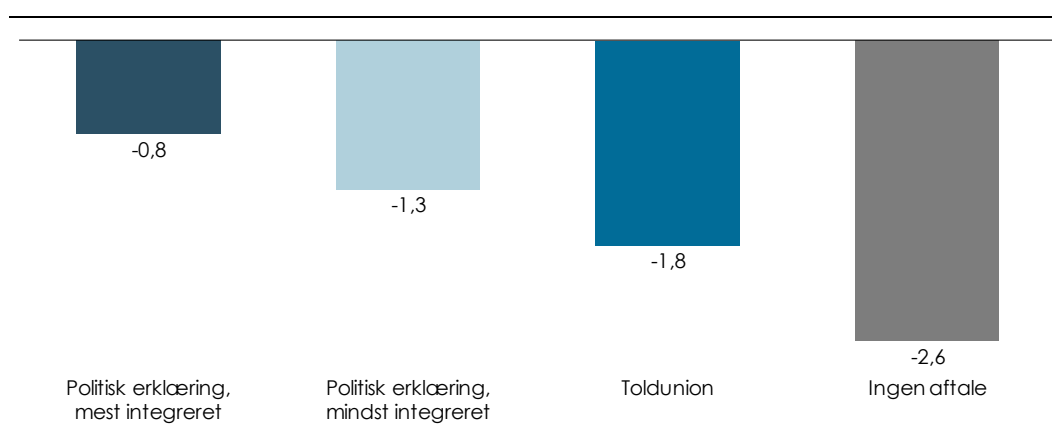
### 2.3.1 Dansk eksport til hele verden

Det forventes, at eksporten af varer og tjenester mindskes med 0,8-2,6 procent i 2030, jf. Figur 20. Det samlede forventede fald er mindre end faldet i eksporten til Storbritannien (også i absolutte tal). Det skyldes de ovennævnte effekter, som kan mindske, men ikke eliminere effekterne af Brexit. Dertil kommer, at selvom Storbritannien er en vigtig handelspartner for danske virksomheder, så udgør eksporten af tjenester til Storbritannien kun 12 procent af den samlede tjenesteeksport, jf. Figur 2.

**Figur 20**

#### Samlet dansk eksport (varer og tjenester) forventes at falde 0,8-2,6 procent efter Brexit

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten på værdien af eksporten i de fire Brexit scenarier. Effekterne er på Danmarks samlede handel med omverden.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

Den samlede eksport af lufttransport, anden transport og forretningstjenester forventes at mindskes i alle scenarier, jf. Figur 21. Når man ser på den absolutte effekt, er det hovedsageligt forretningstjenester og lufttransport, der oplever den største nedgang i den samlede eksport på henholdsvis 1,6 mia. kr. og 1,1 mia. kr. i ingen frihandelsaftale-scenariet.<sup>31</sup> Anden transport vil opleve en mindre absolut nedgang på 0,3 mia. kr. i det tilsvarende scenarie.

Årsagen til, at nogle brancher vil opleve en større nedgang i eksporten end andre, er, at den mindskede samhandel med Storbritannien ikke i samme grad omdirigeres til andre markeder.

Andre tjenester, som blandt andet indeholder engros- og detailhandel, anslås at øge eksporten med 2 procent i scenariet uden en frihandelsaftale i 2030, jf. Figur 21. Også bygge- og anlægsbranchen, finansielle og forsikringstjenesterne forventes at øge den samlede eksport.<sup>32</sup> Disse brancher vil opleve mindre konkurrence på verdensmarkedet og vil ikke blot omdirigere eksport fra Storbritannien til de resterende EU-lande, men også forventes at tage markedsandele fra britiske eksportører i de resterende EU-lande. Mindre konkurrence kan være godt for danske virksomheder, men det er entydigt dårligt for forbrugerne, som får færre varer og tjenester at vælge i mellem til højere priser. Samtidig

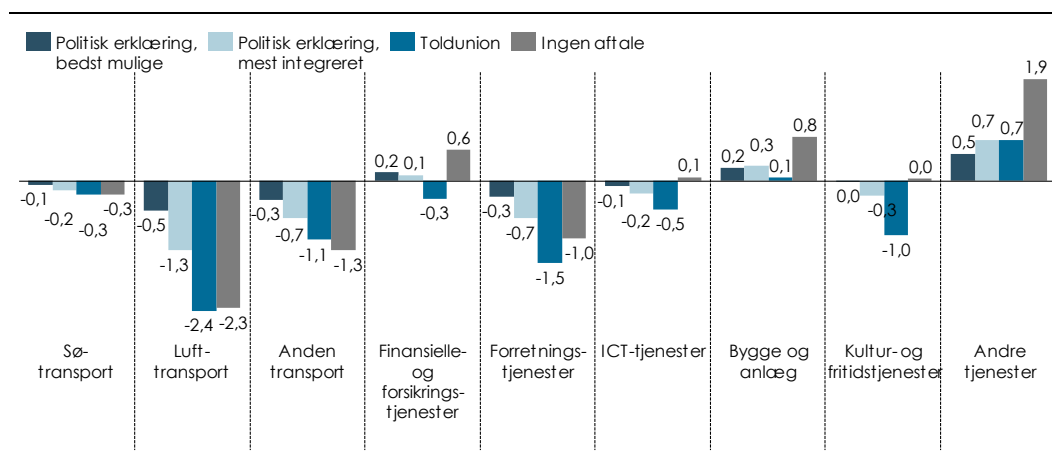
<sup>31</sup> Se Copenhagen Economics (2017). Baseret på tal for 2015.

<sup>32</sup> Undtaget en lille negativ effekt for de finansielle og forsikringstjenesterne i toldunion-scenariet.

medfører en reduktion af efterspørgslen efter arbejdskraft i andre brancher som følge af Brexit en omfordeling af arbejdskraft til mange tjenestebaner. Flere personer i en branche fører alt andet lige til højere produktion, hvoraf noget kan eksporteres. Lønnen vil samtidig være lavere, hvilket skaber en forbedring af konkurrenceevnen.

Det er dog vigtigt at være varsomme i fortolkningen, da Figur 21 kan antyde, at en aftale med gode rammer for tjenesteydelseshandlen ikke er en fordel for alle danske tjenestebaner, herunder for bygge- og anlægsbranchen. Det er i den sammenhæng relevant at huske på, at modellen ikke indeholder den kraftige stigning, der har været inden for bygge- og anlægstjenester som følge af opstillingen af offshore vindmøller. Derudover er det værd at bemærke, at modellen ikke tager højde for omstillingsomkostninger. Det vil sige, at de samfundsmæssige omkostninger, der er forbundet med eventuel efteruddannelse, ikke er medregnet. Det kan derfor ikke konkluderes, at scenariet uden en frihandelsaftale er bedre sammenlignet med, at Storbritannien var forblevet medlem af EU.

**Figur 21**  
**Effekt af Brexit på samlet dansk eksport på tværs af tjenestebaner**  
Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten på værdien af eksporten i de fire Brexit scenarier i forskellige tjenestebaner. Effekterne er på Danmarks samlede handel med omverden.

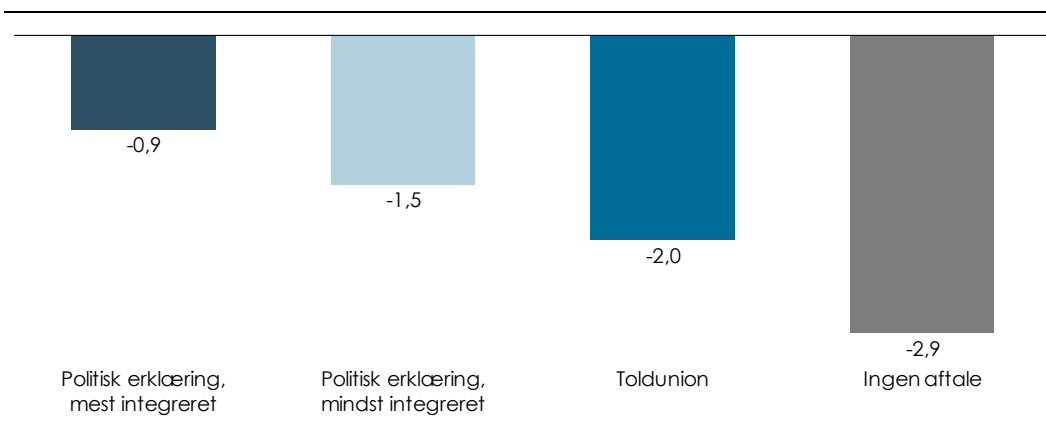
Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

### 2.3.2 Dansk import fra hele verden

Den samlede effekt af Brexit på importen forventes at være et fald på 0,9-2,9 procent i 2030, relativt til hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU, jf. Figur 22. Faldet i den samlede danske import skyldes hovedsageligt lavere import fra Storbritannien. Noget af faldet i importen fra Storbritannien overtages af andre lande, som øger deres eksport til Danmark, da de ikke længere skal konkurrere med britiske virksomheder. En del af importen vil derudover overtages af øget dansk produktion, der mindsker den danske importefterspørgsel. Som følge af Brexits betydning for den samlede danske økonomi vil lønningerne forventeligt påvirkes negativt og derigennem også den samlede forbrugerefterspørgsel.

**Figur 22****Samlet dansk import (varer og tjenester) ventes at falde 0,9-2,9 procent efter Brexit**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



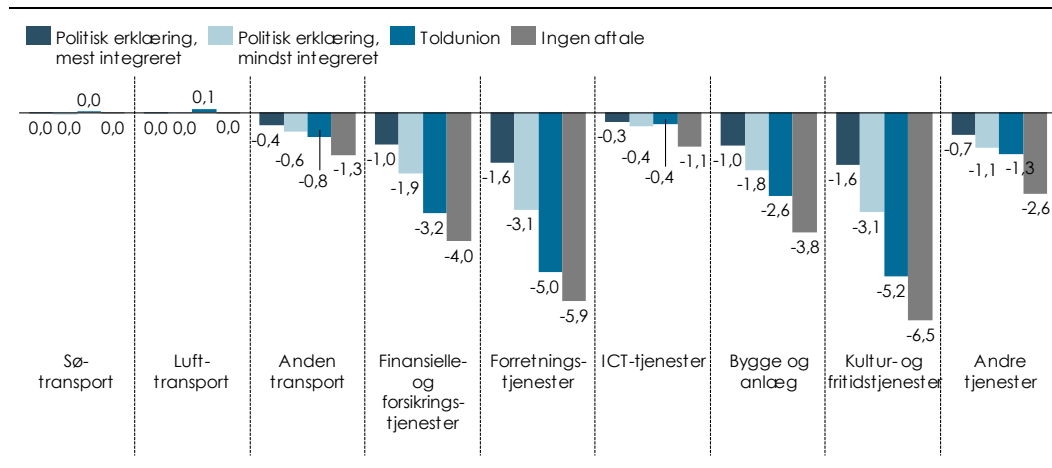
Note: Figuren viser effekten på værdien af importen i de fire Brexit scenarier. Effekterne er på Danmarks samlede handel med omverden.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

Det er hovedsageligt importen af finansielle tjenester, forsikrings-, forretnings-, bygge- og anlægstjenester samt kultur- og fritidstjenester som mindskes, jf. Figur 23. Disse forventes alle at blive mindsket med mindst 3,8 procent i scenariet uden en frihandelsaftale. For finansielle tjenester, forsikrings- samt forretningstjenester skyldes det, at handelsomkostningerne vil være relativt høje sammenlignet med udgangspunktet, hvor Storbritannien var forblevet medlem af EU. Samtidig er Storbritannien i høj grad specialiseret i disse tjenester. Kultur- og fritidstjenester vil i højere grad blive produceret og forbrugt indenlandsk, jf. Figur 25.

Den negative effekt på importen fra Storbritannien inden for søfart og lufttransport forventes at blive overtaget af andre lande, hvilket udligner den negative effekt og resulterer i, at effekterne for disse brancher forventes at være stort set uændret.

**Figur 23**  
**Effekt af Brexit på samlet dansk import på tværs af tjenestebrancher**  
Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten på værdien af importen i de fire Brexit scenarier i forskellige tjenestebrancher. Effekterne er på Danmarks samlede handel med omverden.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

## 2.4 DANMARKS BNP MINDSKES I ALLE BREXIT-SCENARIER

Brexit forventes at mindske indkomster i Storbritannien. Dette betyder, at efterspørgslen efter varer og tjenester i Storbritannien vil være mindre i 2030, end hvis Storbritannien fortsat var EU-medlem. Derfor må danske virksomheder enten sælge mindre eller finde alternative markeder, hvor de kan afsætte deres varer og tjenester til en lavere pris, end hvad de ville have fået i Storbritannien. Alle disse forhold vil påvirke danske virksomheders indtjening og produktivitet, som forventes at resultere i lavere reallønninger for alle uddannelsesgrupper.<sup>33</sup>

I 2030 forventes dansk BNP at være 0,3 til 1,2 procent lavere, end hvis Storbritannien var forblevet medlem af EU, jf. Figur 24. Den politiske erklæring forventes at have den mindste effekt med et 0,3-0,6 procent lavere BNP i 2030, mens scenarierne for toldunion og uden en frihandelsaftale forventes at have en effekt på henholdsvis 0,8 procent og 1,2 procent lavere BNP i 2030. Størstedelen af effekten på BNP forventes at ske i varebrancherne, men også tjenestebrancherne vil opleve mindre aktivitet og dertil lavere BNP-bidrag.

Baseret på 2017-tal mindskes BNP i tjenestebrancherne med godt 700 mio. kr. i 2030 i det mest integrerede scenarie for den politiske erklæring. I toldunion-scenariet mindskes BNP i tjenestebrancherne med 2,7 mia. kr.<sup>34</sup>

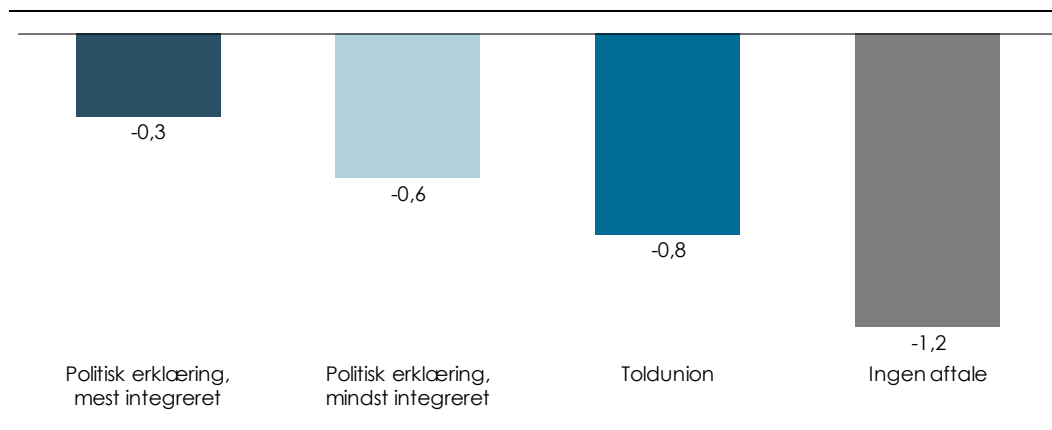
<sup>33</sup> Reallønnen forventes at være 0,3-0,5 procent lavere i 2030 (afhængigt af uddannelsesniveaet) i scenariet for den mest integrerede fortolkning af den politiske erklæring, end hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU. Tilsvarende forventes reallønnen at være 0,5-0,9 procent lavere i den mindst integrerede fortolkning af den politiske erklæring, 0,7-1,2 lavere i toldunionen og 1,1-1,8 procent lavere i scenariet for ingen aftale. Det forventes, at ufaglærte og ansatte i landbruget rammes hårdest.

<sup>34</sup> Baseret på tal for nationalregnskabet i Danmark Statistik for 2017. De absolutte tal er usikre, da de baserer sig på en fordeling af brancher for 2011 samt tal for nationalregnskabet for 2017. Tallene skal derfor bruges med forsigtighed, da de er usikre.



**Figur 24****Brexit forventes at reducere dansk BNP 0,3-1,2 procent**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten af Brexit på Danmarks BNP i de fire scenarier

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

Brexit forventes at have forskellig effekt på tværs af tjenesteb Branchen, jf. Figur 25. Årsagen hertil kan skyldes flere elementer:

1. Nogle brancher oplever mindsket handel med Storbritannien efter Brexit som følge af øgede handelsbarrierer og øget konkurrence på det britiske marked fra britiske konkurrenter samt fra tredjelands. Virksomhederne vil derfor ændre værdikæder og afsætningsmarkeder, hvilket kan resultere i en mindre profitabel forretning.
2. Indkomsterne i Storbritannien forventes at mindskes som følge af Brexit, hvilket mindsker efterspørgslen efter varer og tjenester. Den mindskede efterspørgsel rammer ikke brancher ligeligt.
3. Nogle brancher vil opleve mindre konkurrence på verdensmarkedet (herunder EU-markedet) fra konkurrenter i Storbritannien, eftersom de britiske virksomheder møder relativt større handelshindringer i EU.

Transportbrancherne (søfart, lufttransport og anden transport), bygge- og anlægsbranchen samt andre tjenester forventes at have lavere BNP-bidrag i 2030.<sup>35</sup> Størst er effekten på lufttransporten, som forventes at opleve et fald i BNP-bidrag på 0,4-1,9 procent i 2030. Søfarten påvirkes af den lavere efterspørgsel efter varer og tjenester, som fører til mindre handel mellem landene og dermed mindsker verdenshandlen. Denne situation analyseres nærmere i afsnit 3.5.

Som følge af mindre konkurrence fra britiske leverandører forventes visse brancher at øge deres BNP-bidrag, da fordelene ved mindre konkurrence fra Storbritannien overstiger de negative effekter på handlen med Storbritannien og den lavere indkomst. Dette gælder eksempelvis finansielle tjenester

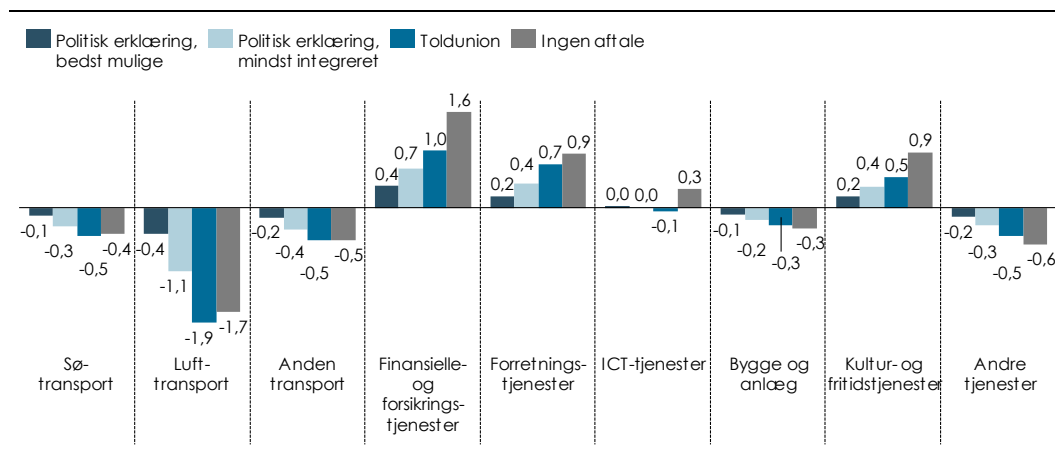
<sup>35</sup> Modellen inkluderer ikke den store stigning, der har været inden for bygge- og anlægshandel grundet offshore vindmølleparker. Dette blev diskuteret yderligere i sektion 2.2.

og forretningstjenester, hvor BNP-bidraget forventes øget med 0,4-1,6 procent i de forskellige scenarier.<sup>36</sup> De finansielle tjenester vil opleve mindre konkurrence fra britiske virksomheder.

**Figur 25**

**Transportbrancherne forventes at opleve den største nedgang i BNP efter Brexit**

Procentvis ændring i forhold til Storbritannien som fortsat EU-medlem, 2030



Note: Figuren viser effekten af Brexit på Danmarks BNP i de fire scenarier i forskellige tjenestebrancher.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af CGE-simuleringer i samarbejde med J. Francois.

For de fleste brancher er effekterne i scenariet uden en frihandelsaftale størst. Dog er effekten i toldunionen størst for transportbrancherne. Da vareeksporten påvirkes kraftigere end tjenesteeksporten, der blev diskuteret i afsnit 2.2, vil transportbrancherne, der er mest afhængige af varehandlen, opleve den største nedgang i aktivitet. I toldunionsscenariet stilles varehandlen relativt mere fordelagtigt end tjenestehandelen i forhold til eksempelvis scenariet uden en frihandelsaftale. Det fører til, at flere ressourcer anvendes i fremstillingsbrancherne i toldunionsscenariet, hvilket har en negativ indflydelse på BNP-bidraget fra samtlige tjenestebrancher. Denne negative effekt er mindre for transportbrancherne, da de samtidig gavnede indirekte af de relativt lave barrierer på varehandlen i toldunionsscenariet. Derfor er forskellen mellem effekterne i toldunionsscenariet i forhold til scenariet uden en frihandelsaftale også mindre i transportbrancherne. Lufttransports BNP-bidrag i toldunionsscenariet er 12 procent mindre end scenariet uden en frihandelsaftale, mens bidraget fra finansielle tjenester og forretningstjenester er knap 40 procent mindre uden en frihandelsaftale end i toldunionsscenariet.

En lavere efterspørgsel efter danske varer og tjenester vil også påvirke behovet for arbejdskraft. Derfor vil der være færre beskæftigede i nogle brancher i 2030, end hvis Storbritannien var forblevet medlem af EU. Over tid vil de personer, som har mistet deres job, enten forlade arbejdsmarkedet eller finde job i en anden branche til en lavere løn. De personer, som kommer ind på arbejdsmarkedet, finder job i de brancher, som efterspørger arbejdskraften. Dette er forventeligt til en lavere løn, end hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU, bl.a. fordi disse personer ikke har samme erfaring eller færdigheder for den nye branche, de får arbejde i.

<sup>36</sup> Dog afhænger resultaterne i høj grad af, hvad der sker efter Brexit på det finansielle område. F.eks. er der i London et stort marked og infrastruktur for finansielle clearing-faciliteter. Derfor afhænger effekterne af Brexit på finansielle tjenester blandt andet af, hvordan disse clearing-faciliteter kommer til at operere efter Brexit, eksempelvis om de fortsat er i Storbritannien eller over tid overtages af eksempelvis banksektoren i Frankfurt.

## 2.5 LEVEL-PLAYING FIELD-FORANSTALTNINGER ER EN VÆSENTLIG FAKTOR FOR AT UNDGÅ KONKURRENCEFØRVRIDNING

*“Given the Union and the United Kingdom's geographic proximity and economic interdependence, the future relationship must ensure open and fair competition, encompassing robust commitments to ensure a level playing field. [...]”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 77 (uddrag).

Det har gennem forhandlingerne med Storbritannien været et vigtigt punkt for EU at sikre, at den fremtidige aftale mellem de to parter indeholder bestemmelser, som sikrer lige konkurrencevilkår mellem europæiske og britiske virksomheder – såkaldte level playing field-foranstaltninger (LPF-foranstaltninger). LPF-foranstaltningerne omfatter *“the areas of state aid, competition, social and employment standards, environment, climate change, and relevant tax matters”*.<sup>37</sup> Det er et vigtigt punkt for EU, som gennem forhandlingerne har lagt vægt på, at niveauet af LPF-foranstaltninger skal følge det ønskede niveau af rettigheder og markedsadgang. Følgende er blandt andet tilføjet i den reviderede politiske erklæring:

*“[...] The Parties should in particular maintain a robust and comprehensive framework for competition and state aid control that prevents undue distortion of trade and competition; commit to the principles of good governance in the area of taxation and to the curbing of harmful tax practices; and maintain environmental, social and employment standards at the current high levels provided by the existing common standards. [...]”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 77 (uddrag).

Som det fremgår af den reviderede politiske erklæring, kan manglende overholdelse af LPF-foranstaltninger føre til lavere britiske standarder inden for blandt andet:

1. **Statsstøtteregler:** Eksempelvis øget tilladelse til at støtte udvalgte brancher og virksomheder
2. **Miljø:** Eksempelvis lavere krav til spildevandsrensning og produktionsstandarder
3. **Konkurrenceregler:** Eksempelvis regler, der favoriserer britiske virksomheder frem for ikke-britiske konkurrenter
4. **Arbejdskraft:** Eksempelvis lavere krav til sikkerhedsudstyr blandt medarbejdere

Med en fordelagtig markedsadgang risikerer manglende overholdelse af LPF-foranstaltninger at medføre konkurrenceforvridning, hvor den ene parts virksomheder gives en konkurrencefordel som følge af eksempelvis forringede arbejdskraftbeskyttelsesregler eller lempeligere statsstøtteregler. Det er dog ikke sikkert, at Storbritannien vil lempe lovgivningen, selv hvis muligheden er tilstede.<sup>38</sup>

Lempeligere britiske regler vil medføre, at britiske virksomheder kan reducere deres omkostninger, hvilket giver en konkurrencefordel. Det vil skade danske virksomheders konkurrenceevne på både

<sup>37</sup> Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 77.

<sup>38</sup> Briterne har eksempelvis ambitiøse mål for CO<sub>2</sub>-reduktion frem mod 2025 og 2050, se <https://www.gov.uk/government/news/uk-becomes-first-major-economy-to-pass-net-zero-emissions-law>. Det nuværende mål for Storbritannien er opstilling af offshore vindmøller med kapacitet på op til 30 GW inden 2030, se IEA (2019) "Offshore Wind Outlook 2019". Desuden har Boris Johnson lovet en udvidelse af de nuværende planer for offshore vindmølleparker fra det nuværende mål om 30 GW til 40 GW inden 2030, se [https://energywatch.eu/EnergyNews/Policy\\_Trading/article11757199.ece](https://energywatch.eu/EnergyNews/Policy_Trading/article11757199.ece).

det britiske, danske og globale marked, hvor de er i konkurrence med britiske virksomheder. Konsekvenserne vil være tre overordnede typer af omkostninger for samfundet:

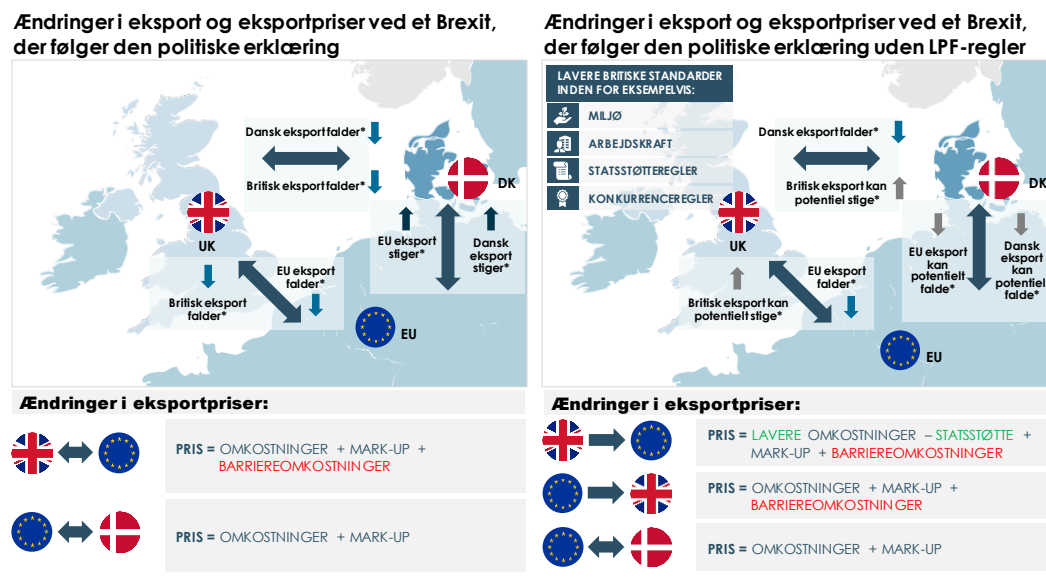
- **Udbygning af naturressourcer:** Eksempelvis højere miljø- og klimaaftryk, mindre rensning af spildevand etc.
- **Højere skattetryk:** Øget statsstøtte vil kræve finansiering, hvilket vil medføre øget skat eller lavere offentligt forbrug.
- **Forvriddningstab:** Konkurrencefordele skabt på baggrund af manglende LPF-foranstaltninger vil flytte aktivitet fra de mest produktive virksomheder til virksomheder med konkurrencefordele. Det skaber et samfundsøkonomisk tab.

Der er en risiko for, at briterne ikke er interesserede i at binde sig til et højt niveau af LPF-forpligtelser eller ikke nødvendigvis vil efterleve de LPF-foranstaltninger, som de forpligter sig til.<sup>39</sup> I Figur 26 illustreres konsekvenserne af dette. Vi analyserer effekterne på eksportpriserne, da øget statsstøtte eller lavere miljø- og arbejdskraftsregulering vil føde direkte ind i de priser, som virksomhederne kan levere varer og tjenester til. Eksportpriserne vil føre til ændringer i handelsstrømmene. Den venstre figur viser, at eksportpriserne mellem EU, herunder Danmark, og Storbritannien vil stige som følge af forhøjede barriereomkostninger, idet størrelsen af disse vil afhænge af den konkrete fortolkning af den reviderede politiske erklæring. Eksportprisen mellem Danmark og EU er i store træk uændret. Her består prisen også efter Brexit af virksomhedernes omkostninger og det *mark-up*, som virksomhederne tjener. De højere barriereomkostninger mellem EU og Storbritannien fører til, at handel mellem EU og Storbritannien alt andet lige vil falde, jf. afsnit 2.2. Dansk handel med de øvrige EU-lande vil stige, da virksomhederne vil forsøge at finde alternative markeder for deres tjenester og som følge af lavere konkurrence fra britiske virksomheder på EU-markedet.

---

<sup>39</sup> Der har været ydret bekymring om Storbritanniens holdninger til LPF-foranstaltningerne, se <https://www.ft.com/content/5eb0944e-f67c-11e9-9ef3-eca8fc8f2d65>.

**Figur 26**  
**Mangel på level playing field-foranstaltninger kan skade dansk konkurrenceevne og reducere dansk handel**



Notat: \*) Ændringerne i handelsstrømme er angivet relativt til baseline-scenariet, hvor Storbritannien forblev et medlem af EU.

Kilde: Copenhagen Economics.

I højre graf illustrerer vi konsekvenserne ved, at briterne ikke overholder LPF-foranstaltningerne i et scenarie baseret på den reviderede politiske erklæring. Virksomhedernes eksportpriser mellem Danmark og EU vil være uændrede og vil stadig bestå af omkostninger og virksomhedernes *mark-up*. Eksportpriserne fra EU til Storbritannien vil ligeledes være uændrede og vil bestå af omkostninger, *mark-up* og de barriereomkostninger, som Brexit vil medføre. Eksportpriserne fra britiske virksomheder vil dog være ændret. Hvis de britiske virksomheder skal overholde lavere standarder inden for eksempelvis arbejdskraft, vil virksomhederne få lavere omkostninger. Samtidig kan virksomhedernes eksportpriser blive reduceret gennem statsstøtte, der ikke er i overensstemmelse med EU's statsstøtteregler. De lavere eksportpriser for britiske virksomheder vil gøre, at Storbritanniens eksport vil falde mindre, end hvis briterne overholdt LPF-foranstaltningerne. Afhængigt af størrelsen på statsstøtten og lempelsen af reguleringen på andre områder vil de britiske eksportpriser kunne blive reduceret i en sådan grad, at britisk eksport vil være højere, end hvis de var blevet i EU.

Der findes – så vidt vides – ikke estimater på de økonomiske konsekvenser ved, at Storbritannien ikke forpligtes på ovennævnte LPF-foranstaltninger efter Brexit. Som alternativ afdækkes det i det følgende værdien af en række omkostninger, som britiske virksomheder kunne reducere, hvis Storbritannien ikke levede op til LPF-foranstaltningerne.

For stålindustrien udgør EU-regulering omkring 99 procent af de samlede udgifter til overholdelse af regulering.<sup>40</sup> Derudover har Europa-Kommissionen konkluderet, at de samlede omkostninger ved sundheds- og sikkerhedsregulering for EU's bygge- og anlægsbranche ligger i størrelsesordenen af

<sup>40</sup> CEPS (2014) "Assessment of cumulative cost impact for the steel industry".

470-1.100 mia. kr. Det svarer til mindre end 1 procent af sektorens omsætning i perioden 2004-2014.<sup>41</sup> Inden for fremstilling, raffinaderier, kemiske industrier, basismetalsektoren, minedrift og stenbrud samt energisektoren udgør miljøbeskyttelsesudgifter 2 procent af den samlede værditilvækst.<sup>42</sup> Dette peger samlet set i retning af, at der er betydelig mulighed for at reducere virksomheders omkostninger ved at fritage dem for regulering, som det kan ske uden forpligtende LPF-foranstaltninger.

Vedrørende statsstøtte findes der analyser af virkningerne af kinesiske eksportsubsidier. Til illustrativ sammenligning vil en udfasning af det kinesiske eksportstøttesystem føre til en relativ dansk eksportstigning på 8,4 procent i forhold til kinesisk eksport på verdensmarkedet.<sup>43</sup> Dette resultat er relativt, hvilket betyder, at den kinesiske eksport sandsynligvis vil falde som følge af udfasningen af eksportstøttesystemet. Dansk eksport vil sandsynligvis stige for at dække efterspørgslen fra de markeder, der ikke længere dækkes af den kinesiske eksport. Begge disse effekter er inkluderet i det estimerede eksporttab på 8,4 procent, som Danmark går glip af som følge af det kinesiske eksportstøttesystem. Det er usandsynligt, at Storbritannien vil begynde at agere som Kina efter Brexit. Det faktum, at Storbritannien er en meget tættere konkurrent til dansk eksport på EU-markedet, betyder dog, at selv et beskedent eksportsubsidie vil have en stor indflydelse på dansk konkurrenceevne og dansk eksport.

Storbritannien vil derudover være bundet af OECD-reglerne (Organisation for Economic Co-operation and Development) for eksportkredit efter Brexit, der begrænser mulighederne for at anvende eksportkredit som egentlige eksportsubsidier.<sup>44</sup> Eksportkredit er ikke det samme som eksportstøtte, men derimod en garanti og forsikring mellem parterne ved international handel, som blandt andet har til formål at modvirke den markedsfejl, der ligger i, at udenlandske kunder ikke nødvendigvis kan sikre lokal finansiering til at gennemføre købet fra den danske sælger. Inden for OECD har de fleste medlemmer aftalt at følge fælles regler for, hvordan eksportkredit må gives for at forhindre, at eksportkredit udvikler sig til eksportsubsidier. Efter Brexit vil Storbritannien stadig være en del af OECD og vil derfor stadig være bundet af OECD's eksportkreditregulering.

## 2.6 DELKONKLUSION

Dansk tjenesteeksport til Storbritannien vil mindskes med 1,3-4,3 mia. kr. - afhængigt af scenariet for det fremtidige forhold, relativt til hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU. De største procentvise negative effekter på dansk eksport af tjenesteydelser til Storbritannien forventes at være inden for lufttransport, anden transport (hvilket inkluderer blandt andet vejgods- og togtransport), finansielle tjenester og forretningstjenester. Der forventes en mindre negativ påvirkning af eksporten af søfart-, ICT-, offentlige- og andre tjenester til Storbritannien. Dansk tjenesteimport forventes at være 3,4-20 mia. kr. lavere i 2030, i forhold til hvis Storbritannien fortsat var medlem af EU, afhængigt af resultatet af forhandlingerne.

---

<sup>41</sup> European Commission (2016) "Supporting study for fitness check on the construction sector – the second phase on EU environment, health and safety legislation".

<sup>42</sup> European Commission (2015) "Environmental expenditures in EU industries".

<sup>43</sup> Europe Fettered (2017) "The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union".

<sup>44</sup> Dette er reguleret under the Arrangement on Officially Supported Export Credits, se <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/>.

Det er dog vigtigt at fremhæve, at modellen er baseret på data, som ligger før den store vækst i dansk tjenesteeksport til Storbritannien, herunder de store eksportordrer inden for bygge- og anlæg. Modellen tager derfor ikke højde for denne stigning i de seneste år, hvorfor der er tale om konservative estimater.

Selvom der ikke findes opgørelser over omkostningerne ved manglende LPF-foranstaltninger mellem EU og Storbritannien, viser værdien af en række reguleringer alligevel, at manglende LPF-foranstaltninger i en aftale om det fremtidige forhold eller manglende overholdelse af en række LPF-foranstaltninger risikerer at forringe danske virksomheders konkurrenceevne på det europæiske marked relativt til britiske virksomheder.

## KAPITEL 3

**BREXIT KAN FØRE TIL BÅDE FLERE  
GENERELLE OG SEKTORSPECIFIKKE  
REGULATORISKE BARRIERER**

Hvis ikke Storbritannien og EU bliver enige om en frihandelsaftale, vil de internationale handelsregler være afgørende for den fremtidige relation mellem de to parter. Derfor er det relevant at sammenligne EU-lovgivningen med disse internationale regler og at analysere de forskellige forhold og den effekt, som det har på dansk tjenestehandel med Storbritannien. De internationale regler for tjenesteydelser er fastsat under GATS-aftalen, som ikke er så omfattende som EU's regler for det indre marked. Udover et brud med eksisterende EU-rettigheder kan britisk udmeldelse af EU's indre marked give anledning til regulatoriske afvigelser, hvilket kan skabe barrierer for europæiske virksomheder på det britiske marked – selv i tilfælde hvor reglerne i sig selv ikke nødvendigvis er restriktive.

EU's indre marked søger at begrænse barriererne for tjenestehandel både ved brug af horisontale og branchespecifikke regler. Målet er at gøre det lige så nemt at handle mellem Rønne og Rotterdam, som det er mellem Rønne og Ringkøbing. Overordnet set sikrer EU-lovgivning, at det indre marked fungerer på to måder.<sup>45</sup> For det første anvendes en 'negativ tilgang', hvor det indre marked forsøger at begrænse medlemsstaternes evne til at indføre lovgivning (eksempelvis diskriminerende krav) til skade for den frie bevægelighed for varer, tjenester, arbejdskraft og kapital. For det andet anvendes en 'positiv tilgang', som består i at harmonisere regler og anerkende nationale særregler på en række forskellige områder. Indførelsen af fælles regler inden for det indre marked gør det lettere for virksomheder at drive forretning i hele EU. Harmonisering finder sted gennem forordninger, direktiver og beslutninger og i nogle tilfælde med henvisning til standarder. Det skal dog bemærkes, at den positive integration er betydeligt mere uddybet for varehandel end for handlen med tjenesteydelser. Europa-Kommissionen fører tilsyn for at sikre overholdelse af EU-lovgivningen i praksis.

EU-lovgivning har forrang for national lovgivning.<sup>46</sup> Det betyder, at virksomhedernes rettigheder er sikret i hele EU gennem EU-lovgivning. Nationale domstole er derfor forpligtet til at anvende EU-lovgivning for eksempel i uoverensstemmelser mellem virksomheder og en medlemsstats myndigheder. Den Europæiske Unions Domstol er den øverste instans til fortolkning af EU-lovgivningen og har til formål at håndhæve og efterse en ensartet anvendelse af EU-retten. Denne overstatslige styringsmekanisme medvirker til at gøre EU til verdens mest økonomisk integrerede region. Med Brexit stilles Storbritannien uden for den økonomiske og juridiske integrationsproces.

Kapitel 2 henviste til, at den reviderede politiske erklæring lægger op til et fortsat tæt samarbejde mellem EU og Storbritannien, hvilket dog ikke i sig selv forhindrer, at reglerne mellem de to parter kan divergere over tid og øge handelsbarriererne. I denne analyse ses der nærmere på den reviderede politiske erklærings effekt på en række centrale lovgivningsområder med betydning for dansk tjenestehandel med Storbritannien.

---

<sup>45</sup> Kommerskollegium (2018) "After Brexit – Recommendations for Swedish priorities in upcoming negotiations – Summary".

<sup>46</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l14547>



Sektion 3.1 afdækker de nuværende regler, der er med til at sikre den praktiske funktionalitet af det indre marked for tjenesteydelser. I sektion 3.2 analyseres vigtigheden af det indre marked for at reducere barriererne for tjenestehandel. Sektion 3.3 analyserer horisontale reguleringer, der medvirker til at reducere barrierer for tjenestehandlen. I sektionerne 3.4 til 3.8 analyseres barrierer med et specifikt fokus på de tidligere fem identificerede tjenestebrancher, der har særlig betydning for dansk tjenesteeksport til Storbritannien, hvilket omfatter bygge og anlæg (opsætning af vindmøller), søfart, forretningstjenester, ICT-tjenester samt engros- og detailhandel.

### **3.1 DEN FRI BEVÆGELIGHED AF TJENESTER OG RETTEN TIL AT ETABLERE SIG ER HJØRNESTEN I EU-SAMARBEJDET**

Det indre marked sikrer fri bevægelighed for arbejdskraft, kapital, tjenester og varer. Der er en række EU-regler på plads for at sikre denne mobilitet. Fri bevægelighed for tjenester er en hjørnesteen i det europæiske samarbejde i EU. Det gælder både midlertidig levering af tjenester samt retten til at etablere virksomhed i en anden medlemsstat.

Gennem udbygningen af det indre marked for tjenesteydelser er omkostningerne forbundet med handlen med tjenesteydelser internt i EU's indre marked reduceret med 7 procent til gavn for konkurrencen og for de europæiske forbrugere.<sup>47</sup>

Reglerne for handlen med tjenesteydelser er i højere grad end for varer fastsat på nationalt niveau, idet der dog findes sektorspecifikke regelsæt for særligt transport- og finansielle tjenesteydelser. Derudover findes der en række horisontale regler på EU-niveau som regulerer de tjenesteydelser, hvor der ikke findes mere udspecificeret sektorlovgivning, men som har til hensigt at fremme den frie udveksling af tjenesteydelser i EU. Nedenfor gennemgås kort de horisontale regelsæt med størst betydning for handlen med tjenesteydelser.

**Service direktivet** har til hensigt at forhindre medlemsstaterne i at vedtage regler, der begrænser den frie udveksling af tjenesteydelser, samt sikrer, at nationale krav til tjenesteydere kun kan indføres, hvis de kan begrundes i tvingende almen hensyn, er proportionale og ikke-diskriminerende. Derudover fastsætter service direktivet krav til udformningen af tilladelsesordninger for at sikre, at disse fungerer mindst muligt byrdefuldt for tjenesteyderne, ligesom direktivet fastsætter, at medlemsstaterne skal oprette en national kvikskranke, hvor tjenesteydere har adgang til information og online procedure for at udøve tjenesteydelser på det nationale territorium.

**Anerkendelses direktivet** sikrer, at EU-borgere må udøve et lovreguleret erhverv som eksempelvis lærer, advokat, læge og arkitekt i en anden medlemsstat, hvis de er kvalificerede til at udføre erhvervet i deres hjemland.

Når tjenestevirksomheder ønsker at levere tjenesteydelser via udstationeret arbejdskraft, har EU fastsat generelle rammer, der har til formål at lette udvekslingen af tjenesteydelser over grænserne og samtidig sikre fair konkurrence og respekt for rettighederne for udstationeret arbejdskraft. Medlemsstaterne skal sikre, at **EU's ligebehandlingsprincip** overholdes, og således at udstationeret arbejdskraft beskyttes og sikres.

---

<sup>47</sup> Se Copenhagen Economics (2018a).

**EU's udbudsdirektiver** fastsætter procedurerne for EU-udbud og består af det klassiske udbuds-direktiv, forsyningsvirksomhedsdirektivet og direktivet om koncessionskontrakter, der blandt andet fastsætter reglerne for udbud af varer og tjenesteydelser under og i visse tilfælde (bygge- og anlæg og forsyningsområdet) over EU's tærskler.

**E-handelsdirektivet** sikrer, at e-handelsvirksomheder som hovedregel er reguleret i deres hjem-land, og at køberens hjemland ikke kan tilføje yderligere regler og barrierer. Dette kaldes oprindel-seslandsprincippet.<sup>48</sup> Danske virksomheder kan derfor i øjeblikket udføre e-handelsaktiviteter i Stor-britannien efter de samme regler som i Danmark og vice versa.

EU har derudover vedtaget omfattende horisontale regler for beskyttelse af persondata gennem den **generelle databeskyttelsesforordning (GDPR)**. GDPR har til formål at beskytte personer i for-bindelse med behandling af persondata og gøre det nemmere at udveksle persondata inden for EU.

Som supplement til regelsættet om udveksling af persondata har **EU-forordningen om frie data-strømme** til formål at sikre fri udveksling af andre data end persondata inden for EU ved at fastsætte bestemmelser om dataplaceringskrav, kompetente myndigheders adgang til data og dataportabilitet for professionelle brugere. Forordningen skal lette virksomheders brug af cloud-løsninger ved blandt andet at sikre, at offentlige ordregivere i udbudsmateriale ikke må stille krav om, at data skal opbe-vares i Danmark.

## 3.2 BARRIERNE MELLEM STORBRITANIEN OG DANMARK ER I DAG LAVE – DET KAN ÆNDRE SIG MED BREXIT

Storbritannien er i dag en meget åben økonomi, som har lavere barrierer for tjenestehandel end OECD-gennemsnittet for samtlige tjenesteb Branchen, jf. Figur 27. Det fremgår at, Storbritannien for nogle brancher er tæt på OECD-gennemsnittet for tjenestebARRIERER (eksempelvis telekommunika-tion), mens Storbritannien for andre brancher er betydeligt mere liberalt (eksempelvis for juridiske tjenesteydelser). Udgangspunktet for barriererne følger mestbegunstigelsesprincippet, hvilket vil sige, at der er tale om Storbritanniens tjenestebARRIERER over for tredjelande generelt, og det indgår dermed ikke, at Storbritannien kan have lavere barrierer over for visse lande gennem bi- og multila-terale aftaler, eksemplvis gennem EU's indre marked.

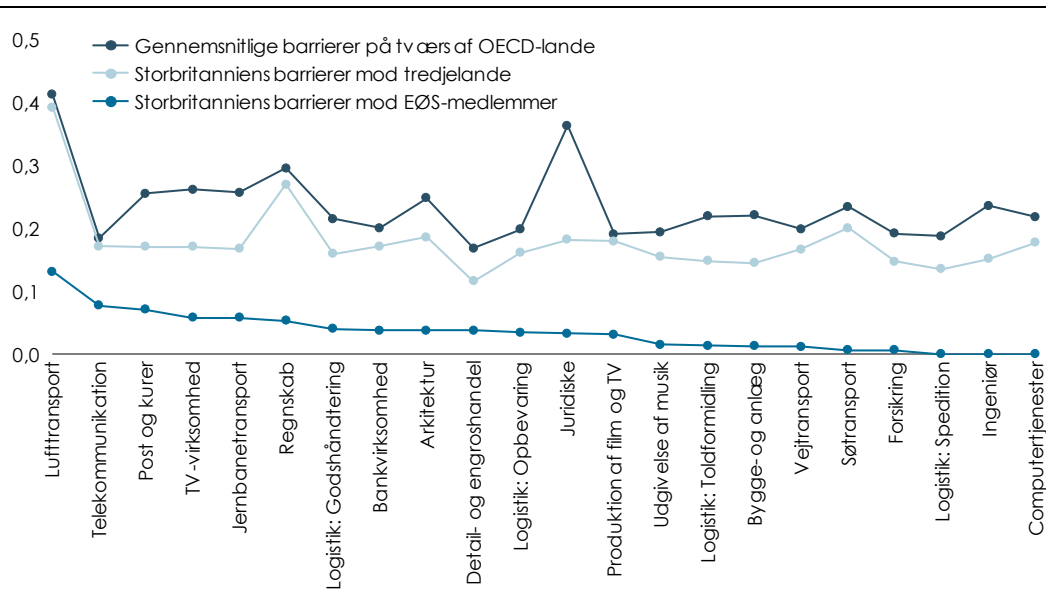
Storbritanniens barrierer for tjenestehandel er lavere inden for det indre marked end for tredjelande, jf. Figur 27. Dette ses ved, at Storbritanniens barrierer for tjenestehandel inden for det Europæiske Økonomiske Samarbejde (EØS) er omkring 80 procent lavere end Storbritanniens generelle barrierer over for tredjelande. Storbritanniens barrierer for tjenestehandel over for alle lande er faldet med omkring 36 procent siden 2014, hvilket hovedsageligt skyldes en reduktion i Storbritanniens barriere over for EØS-landene inden for forretningstjenester, transport og logistik samt computertjene-ster.

De lave barrierer mellem Storbritannien og EØS-landene kan ændre sig som følge af Brexit. Dette kan både ske som følge af konkrete reguleringsmæssige tiltag og gradvis divergens i forholdene for levering af tjenesteydelser inden for EU og i Storbritannien. Storbritanniens barrierer over for tred-jelande kan ses som en øvre indikation på, hvilke barrierer danske virksomheder kan risikere at blive mødt med efter Brexit.

<sup>48</sup> European Commission (2018) "Withdrawal of the United Kingdom and EU legislation in the field of electronic commerce and net neutrality".

**Figur 27****Storbritannien er mere åbent end OECD-gennemsnittet, og det indre marked har sikret betydelig reduktion af barrierer for tjenestehandel inden for EØS**

Indeks (0 = fuld åbenhed, 1 = helt lukket)



Note: Barrierer for tjenestehandel indeholder barrierer for 1) begrænsning for etablering af udenlandske virksomheder, 2) begrænsninger for bevægelse af arbejdskraft, 3) diskriminerende foranstaltninger, 4) konkurrence og 5) regulatorisk gennemsigtighed. "Gennemsnitlige barrierer på tværs af OECD-lande" viser barriererne for tjenestehandel for 36 OECD-lande (simpelt gennemsnit) efter mestbegunstigelsesprincippet. "Storbritanniens barrierer mod tredjelande" viser Storbritanniens barrierer efter mestbegunstigelsesprincippet. "Storbritanniens barrierer mod EØS-medlemmer" viser Storbritanniens barrierer over for EØS-medlemmer.

Kilde: OECD Service Trade Restrictiveness Index (STRI)

Omfanget, af hvor vigtige EU-regler er, varierer på tværs af sektorer. I sektorer som lufttransport regulerer EU's forordninger og direktiver næsten 90 procent af alle barrieretiltag, hvilket betyder, at omkring 10 procent er national regulering. Vejgodstransport og audiovisuelle tjenester er ligeledes afhængig af EU-lovgivning, hvorimod telekommunikation, godshåndtering og distribution kun i mindre grad er afhængig af EU-reglerne. Selv i disse sektorer er EU-lovgivningen dog relevant for mellem 60 og 70 procent af alle foranstaltningerne.<sup>49</sup>

Forskelle i landenes regulering af tjenesteydelser kan i sig selv skabe barrierer.<sup>50</sup> To lande, der hver især kun har begrænset regulering, kan skabe barrierer for virksomhederne, i kraft af at virksomhederne ikke er bekendte med eller afviger fra den anden parts regulering af den givne tjenesteydelse. Derimod kan der være få barrierer mellem to lande, der hver især har høje regulatoriske krav, men hvor de formelle krav er ens i de to lande. EU-regler og administrativt samarbejde med udveksling af

<sup>49</sup> OECD (2018) "OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): European Economic Area".

<sup>50</sup> OECD (2016) "STRI: The trade effect of regulatory differences".

bedste praksisser har ført til en vis konvergens i lovgivningen på tværs af lande, hvilket hjælper til at reducere barriererne associeret med de nationale regulatoriske rammer.<sup>51</sup>

### 3.3 HORIZONTAL REGULERING PÅVIRKER ALLE BRANCHER, MEN IKKE I SAMME GRAD

Danske virksomheder kan overordnet set møde tre typer af barrierer når Storbritannien ikke længere er en del af EU's indre marked:

- Barrierer, der skyldes horisontale regler, hvilket er regler der gælder for hovedparten af alle brancher. Dette er i tilfælde af, at der ikke er anden nærmere specificeret sektorlovgivning. Disse barrierer kan også skyldes uensartet anvendelse af EU-retten.
- Barrierer, der skyldes sektorspecifikke regulatoriske krav, som kun er gældende for en given branche, eksempelvis godkendelse af specialiserede fartøjer i forbindelse med opstilling af offshore vindmølleparker. Disse barrierer kan også skyldes uensartet anvendelse af EU-retten.
- Ikke-regulatoriske barrierer, der blandt andet inkluderer manglende adgang til information, sprogbarrierer, manglende kendskab til online procedurer og krav, der er fastsat gennem frivillige aftaler, men ikke er fastsat ved lov.

Efter udmeldelsen fra EU har Storbritannien friere tøjler til at ændre nationale love og regler i overensstemmelse med nationale interesser, idet landet ikke længere vil være bundet af EU-retten, herunder reglerne for det indre marked. Det risikerer samtidig at medføre en usikkerhed for danske virksomheder, der ønsker at gøre forretning i Storbritannien på længere sigt. Lovgivningen kan også divergere, i tilfælde af at EU indfører nye direktiver og forordninger, som Storbritannien ikke ønsker at følge. I dette tilfælde opstår der også en divergens mellem lovgivningen i de to områder, som kan skabe regulatoriske barrierer for danske virksomheder. Forskellene i regler bliver uundgåelige og vil sandsynligvis være størst i de områder, hvor regler udvikles og ændres hurtigt, for eksempel inden for teknologisk udvikling. Brexit betyder, at Storbritannien ikke længere vil være bundet af at stille samme information til rådighed for udenlandske tjenesteydere som for nationale udbydere af tjenesteydelser. Det kan dermed blive sværere at få kendskab til, hvilke krav der er nødvendige at efterleve, og hvilke procedurer der skal gennemføres for at opnå markedsadgang. Brexit kan altså både føre til højere regulatoriske og administrative barrierer for danske virksomheder.

I resten af denne sektion diskuteres de horisontale regulatoriske områder med betydning for tjenestehandel. Sektionerne 3.4-3.8 analyserer herefter de sektorspecifikke regulatoriske barrierer for fem udvalgte brancher.

#### 3.3.1 Fri bevægelig af arbejdskraft

*“The arrangements should allow for the temporary entry and stay of natural persons for business purposes in defined areas.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 30.

Storbritanniens udtræden af EU kan begrænse adgangen for arbejdskraft til og fra Storbritannien. Det vil have konsekvenser for tjenestehandel, som i høj grad gør brug af korte forretningsbesøg, intern rotation af personale og udstationering af arbejdskraft.<sup>52</sup> I fraværet af en frihandelsaftale, der

<sup>51</sup> OECD (2018) “OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): European Economic Area”.

<sup>52</sup> Kun aspekterne af fri bevægelighed af arbejdskraft, der relaterer sig til tjenestehandel, studeres, og dermed ikke eksempelvis permanent migration eller udveksling af studerende.

regulerer arbejdskraftens bevægelighed mellem EU og Storbritannien efter Brexit, vil reglerne falde tilbage på GATS-aftalens vilkår. Her har Storbritannien forpligtet sig til at tillade indrejse fra udstationerede, forretningsrejsende og leverandører af tjenesteydelser i forbindelse med en kontrakt (*intra-corporate transferees, business visitors og contractual service suppliers*), hvilket må anses for at være en begrænset gruppe af tjenesteudbydere sammenlignet med EU-reglerne. Forpligtelserne under GATS gælder for adgang til visse sektorer i en begrænset periode, hvis den pågældende person opfylder et antal kvalifikationskrav. Forpligtelserne betyder også, at der ikke vil blive udført nogen arbejdsmarkedstest for de tjenesteudbydere, der falder inden for rammerne af forpligtelserne, medmindre Storbritannien specifikt har forbeholdt sig retten til dette i bestemte sektorer. Det er vigtigt at bemærke, at Storbritannien på nuværende tidspunkt er omfattet af EU's forpligtelser i GATS.

Efter Brexit skal Storbritannien formulere egne forpligtelser i GATS. De vil sandsynligvis ikke adskille sig betydeligt fra EU's forpligtelser, da Storbritannien har taget del i formuleringen af disse. Såfremt Storbritannien har forbeholdt sig retten til at foretage arbejdsmarkedstest betyder det, at der kan kræves arbejdsmarkedstest for tjenesteudbydere, hvor der ikke er arbejdsmarkedstests i dag. Det betyder, at en europæisk tjenesteudbyder kan stilles dårligere end britiske konkurrenter, fordi det først afdækkes om de nødvendige kvalifikationer findes i Storbritannien. Endvidere er de regler, som Storbritannien i øjeblikket anvender over for tredjelands, restriktive med hensyn til krav til arbejds- og opholdstilladelse, visa og gebyrer, men disse regler bliver ikke forhandlet i frihandelsaftaler under mode 4. Hvis de regler fremover bliver anvendt på EU-borgere, ville forskellen med den nuværende situation være betydelig. Det ville føre til øgede omkostninger, bureaukrati og større usikkerhed for danske virksomheder, jf. Boks 3.

### Boks 3 Interview with Dansk Arbejdsgiverforening

Dansk Arbejdsgiverforening (DA) repræsenterer arbejdsgivere i Danmark. For en række danske virksomheder er det vigtigt, at deres medarbejdere kan udstationeres i kortere eller længere tid i EU-lande for at udføre et stykke arbejde. Når medarbejderne rejser til et andet land, er det vigtigt, at de kender deres rettigheder og status i det land, som de skal udføre arbejdet i. I dag kan danske medarbejdere udstationeres i Storbritannien, mens de bibeholder deres rettigheder og sociale sikringsforhold i henhold til deres danske kontrakt.

Det er derfor vigtigt for DA at sikre, at danske virksomheder fortsat kan udstationere deres medarbejdere i Storbritannien uden nye lag af administrative krav. Derudover er det vigtigt, at man sikrer rettighederne for bosatte danskere i Storbritannien (og tilsvarende for briter i Danmark).

Det er tvivlsomt, at man vil nå at forhandle en ny frihandelsaftale på plads, før overgangsperioden udløber. Der er således en reel risiko for et hårdt Brexit på den anden side af overgangsperioden. Uden en frihandelsaftale vil der ikke være en aftale, som sikrer, at danske virksomheder kan udstationere medarbejdere i Storbritannien, da landet vil have status som et tredjeland.

I §49 i den reviderede politiske erklæring står, at en fremtidig mobilitetsaftale skal baseres på ikke-diskrimination mellem Storbritannien og EU. Dette er et vigtigt element for at sikre rettighederne for dansk arbejdskraft i Storbritannien efter Brexit.

Kilde: Interview med Dansk Arbejdsgiverforening og den reviderede politiske erklæring.

Det er muligt at afhjælpe en række af de barrierer, der opstår som følge af Brexit gennem en ambitiøs frihandelsaftale. Det vil imidlertid kræve en yderligere udvidelse af de rettigheder, der følger af EU's eksisterende frihandelsaftaler, således at aftalen sikrer markedsadgang og national behandling inden for flest mulige sektorer. Kun herigennem vil det være muligt at garantere adgang til markederne, herunder forbud mod kvoter og arbejdsmarkedstest for så mange danske virksomheder som muligt.<sup>53</sup>

Der er en risiko for, at nye barrierer og komplicerede regler for bevægelighed vil ramme skævt og især påvirke små og mellemstore danske virksomheder (SMV'er). Det skyldes, at SMV'er kun i mindre grad end store virksomheder har de fornødne ressourcer til at håndtere og overkomme barrierer. SMV'er er desuden mindre tilbøjelige til at have foretaget investeringer i udlandet og gennem etableringer af datterselskaber at skabe en base i Storbritannien, jf. også Boks 4.

#### Boks 4 Interview med SMVdanmark

SMVdanmark er en interesseorganisation, der repræsenterer ca. 18.000 danske medlemsvirksomheder. Medlemmernes eksport til Storbritannien består hovedsageligt i at levere tjenesteydelser, der er knyttet til varehandel enten i selve processen, hvor varen leveres, eller gennem efterfølgende *after sales* tjenester og reparation af maskiner og produktionsanlæg. SMV'erne har ofte en konkurrencemæssig fordel i kraft af at være fleksible. Flexibiliteten er dog afhængig af, at de har mulighed for at kunne rejse frit og levere ydelserne. Arbejdstilladelser kan allerede forvolde problemer i EU for danske SMV'er. Da SMV'er har sværere ved at etablere virksomhed i udlandet er udfordringen med begrænsninger af arbejdskraftens frie bevægelighed større for SMV'er, end for store virksomheder.

Kilde: Interview med SMVdanmark

Uanset indholdet i den fremtidige frihandelsaftale mellem EU og Storbritannien vil der opstå en mere kompliceret situation, sammenlignet med hvis Storbritannien var blevet i EU. Som også konkluderet i kapitel 2 vil selv en meget ambitiøs aftale ikke matche den nuværende frie bevægelighed for arbejdskraft samt EU-domstolens håndhævende rolle. En tidligere analyse foretaget af den britiske regering estimerer, at en nettotilstrømning af EØS-arbejdstagere på nul kan reducere britisk BNP med ca. 1,8 procent og BNP pr. indbygger med omkring 0,6 procent på lang sigt sammenlignet med eksisterende ordninger.<sup>54</sup>

### 3.3.2 Gensidig anerkendelse af professionelle kvalifikationer

*“The Parties should also develop appropriate arrangements on those professional qualifications which are necessary to the pursuit of regulated professions, where in the Parties' mutual interest.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 34.

Muligheden for fri bevægelighed af arbejdskraft i det indre marked er afhængig af muligheden for at opnå gensidig anerkendelse af kvalifikationer. Det betyder overordnet set, at borgere kan få deres akademiske og faglige kvalifikationer anerkendt på tværs af EU's medlemsstater, så de kan arbejde i

<sup>53</sup> Der bør ligeledes sikres, at personer har mulighed for at opholde sig i henholdsvis Storbritannien og EU med henblik på opstart af nye virksomheder. En sådan mulighed for *start-ups* vil ikke kun være til fordel for den nuværende handel, men også for handel i fremtiden.

<sup>54</sup> HM Government (2018) EU Exit – Long-term economic analysis.

et andet land. Dette er allerede en begrænsning for tjenestehandel inden for EU, hvor harmoniserede kvalifikationskrav mangler for visse erhverv. Følgende syv erhverv vil imidlertid blive automatisk anerkendt uden mulighed for at stille yderligere krav inden for EU: Læger, tandlæger, sygeplejersker, dyrlæger, arkitekter, farmaceuter og jordemødre.<sup>55</sup> Som tidligere nævnt indeholder EU's anerkendelsesdirektiv fra 2005 fælles regler for, hvordan medlemsstaternes myndigheder skal håndtere kvalifikationer fra andre EU-lande.<sup>56</sup> I tilfælde af midlertidigt arbejde i en anden medlemsstat er det som udgangspunkt tilstrækkeligt, at kravene i personens eget land er opfyldt.

På nuværende tidspunkt regulerer Storbritannien 203 professioner.<sup>57</sup> Det betyder, at der er forudbestemte kvalifikationer for, at en person kan udføre et af de 203 regulerede professioner. Knap en tredjedel af disse vedrører forretningstjenester.<sup>58</sup> Allerede nu skal personer inden for disse professioner opfylde visse krav for at arbejde i Storbritannien. EU's medlemsstater kan stille krav til professioner, så længe kravene overholder reglerne i Anerkendelsesdirektivet. Medlemsstaterne samarbejder gennem Informationssystemet for det indre marked (IMI), hvor de udveksler information for at lette anerkendelsesprocesser og mindske barrierer for at levere tjenester på tværs af EU's medlemsstater.

GATS indeholder ikke regler om gensidig anerkendelse af professionelle kvalifikationer, hvilket betyder, at Storbritannien frit kan fastsætte, i hvilket omfang landet ønsker at anerkende kvalifikationer fra EU-tjenesteydere, ligesom det vil stå EU frit for at fastsætte de nærmere rammer herfor over for britiske tjenesteydere, såfremt andet ikke er aftalt i en frihandelsaftale. Derfor kan Storbritannien eksempelvis indføre diskriminerende begrænsninger, der giver britiske leverandører en konkurrencemæssig fordel frem for danske tjenesteudbydere. Afhængigt af de konkrete krav kan de negative konsekvenser af Brexit blive markante for danske virksomheder inden for de berørte professioner. Desuden vil Storbritannien ikke være i stand til at samarbejde med de andre lande i IMI efter Brexit, medmindre andet aftales. Det betyder, at det kan blive vanskeligt at bibeholde de nuværende begrænsede barrierer, selv hvis de britiske myndigheder er villige til at anerkende professioner fra EU's medlemsstater.

Uden forpligtende regler om anerkendelse af professionelle kvalifikationer kan danske tjenesteudbydere risikere at skulle gennemgå yderligere uddannelse eller test for at bevise, at deres færdigheder lever op til de britiske krav. Sådanne test kan blandt andet føre til et gebyr for at tage testen, men involverer derudover administrationsomkostninger for virksomheder, der kan være høje sammenlignet med betalingen for levering af tjenesten.

EU's nuværende frihandelsaftaler gør det muligt at aftale specifikke regler for at anerkende kvalifikationer på forskellige områder. Eksempelvis sætter CETA en ramme for at forhandle regler for at anerkende kvalifikationer, men det skal ske på baggrund af en fælles indstilling fra de relevante faggrupper fra både EU og Canada. En proces er på nuværende tidspunkt i gang for arkitekter. Det er imidlertid en lang proces, og indtil videre er der kun tale om én faggruppe. Uden sådanne arrangementer kan tjenesteudbydere enten miste muligheden for at levere en tjeneste, hvis deres kvalifikation ikke anses for gyldig (større omkostninger), eller hvis de bliver nødt til at gennemgå en yderligere

---

<sup>55</sup> [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/629180/IPOL\\_BRI\(2018\)629180\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/629180/IPOL_BRI(2018)629180_EN.pdf).

<sup>56</sup> [https://ec.europa.eu/growth/single-market/services/free-movement-professionals/qualifications-recognition\\_en](https://ec.europa.eu/growth/single-market/services/free-movement-professionals/qualifications-recognition_en).

<sup>57</sup> [https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprofs&id\\_country=15&quid=1&mode=asc&maxRows=\\*&#top](https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=regprofs&id_country=15&quid=1&mode=asc&maxRows=*&#top).

<sup>58</sup> Kommerskollegium (2018) "After Brexit – Recommendations for Swedish priorities in upcoming negotiations – Summary".

kvalifikationsproces (lavere omkostninger). Begge dele kan virke beskæmmende for den grænseoverskridende handel med tjenesteydelser.<sup>59</sup>

### 3.3.3 Regler i forbindelse med offentlige indkøb

*“Noting the United Kingdom's intention to accede to the WTO Government Procurement Agreement (GPA), the Parties should provide for **mutual opportunities in the Parties' respective public procurement markets beyond their commitments under the GPA** in areas of mutual interest, without prejudice to their domestic rules to protect their essential security interests.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 46.

EU har vedtaget en række direktiver for offentlige indkøb, der skal give lige adgang for udenlandske leverandører til at byde på opgaver, da den lokale leverandør ikke nødvendigvis er bedst stillet til at løfte opgaven. Samtidig er fælles regler, der sikrer gennemsigtighed for offentlige indkøb, nødvendige for at sikre, at offentlige myndigheder ikke bruger deres indkøb til at beskytte lokale producenter.

EU-direktiverne om offentlige indkøb er indført i britisk lovgivning. Efter Brexit kan Storbritannien ændre eller ophæve disse love, hvis det fremtidige forhold ikke udspecificerer nærmere retningslinjer på området. Ændringer kan begrænse mulighederne for udenlandske leverandører til at deltage i offentlige indkøb og udgør derfor en risiko for danske virksomheder, der leverer eller på et tidspunkt i fremtiden vil levere til de britiske myndigheder.<sup>60</sup>

Der er forskellige scenarier for rammerne af de regler, som Storbritannien kan indføre for offentlige indkøb efter Brexit. For det første kan Storbritannien tiltræde den frivillige WTO-aftale om offentlige indkøb (Government Procurement Agreement (GPA)). Hvis Storbritannien tiltræder denne aftale og overholder reglerne, vil det sikre grundlæggende regler mod forskelsbehandling, konkurrence og gennemsigtighed. GPA er imidlertid en mindre reguleret aftale end EU-direktiverne og giver mulighed for fleksibilitet både med hensyn til markedsadgang for udenlandske leverandører og for retningslinjerne for indkøb. Desuden er der ingen krav til elektronisk offentliggørelse af kontraktmeddelelser og områder som rammeaftaler, gensidig anerkendelse af certifikater/attester og retsbeskyttelse for leverandører reguleres i mindre grad eller slet ikke.

For det andet kan Storbritannien og EU indgå en aftale, der dækker markedsadgang og proceduremæssige regler. En sådan aftale kan indgås uanset udfaldet af det fremtidige forhold. Eksisterende aftaler såsom EU-aftalerne med Schweiz giver bedre markedsadgang end GPA. En aftale som den med Schweiz ville imidlertid ikke være tilstrækkelig til at bevare status quo, da den giver Schweiz mulighed for selv at bestemme, hvilke regler der skal følges, hvilket kan hindre udenlandske virksomheder i at konkurrere på lige fod med lokale virksomheder. En frihandelsaftale såsom EU-Canada-aftalen (CETA) er en anden mulighed for at fastsætte regler, der er mere vidtrækkende end GPA. Fælles for de aftaler, som EU har indgået indtil nu, er, at de ikke har indeholdt proceduremæssige regler eller markedsadgang svarende til det, der gælder i EU.

<sup>59</sup> <https://www.findcourses.co.uk/professional-training-news/cost-of-professional-training-in-the-uk-11273>

<sup>60</sup> EU-direktiverne om offentlige indkøb gælder for indkøb, der overstiger fastsatte tærskelværdier. Under disse tærskelværdier gælder national indkøbslovgivning. Dog sikrer generelle EU-juridiske principper om gennemsigtighed, ikke-diskrimination, ligebehandling, gensidig anerkendelse og proportionalitet at barrierer mindskes for virksomhederne. Disse principper ophører efter Brexit, og der er en risiko for, at der kan indføres diskriminerende foranstaltninger på indkøb under tærskelværdierne.



I den reviderede politiske erklæring er EU og Storbritannien blevet enige om, at det fremtidige samarbejde skal gå længere end forpligtelserne under GPA, jf. citatet i starten af denne sektion. Den reviderede politiske erklæring understreger også, at parterne bør forpligte sig til at adressere ”vilkårlig adfærd” ved tildeling af kontrakter og have tilgængelige procedurer til rådighed, der kan afgøre tvivlsager, herunder for retslige myndigheder.<sup>61</sup>

### 3.3.4 Overførsel af data inden for EU

*“In view of the importance of data flows and exchanges across the future relationship, the Parties are committed to ensuring a high level of personal data protection to facilitate such flows between them.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 8.

Barrierer relateret til dataoverførsler vedrører oftest forbud mod at sende og lagre data uden for et lands grænser. Forbud af denne slags er som hovedregel ikke tilladt inden for EU – hverken for persondata eller ikke-persondata.<sup>62</sup>

Efter Brexit kan persondata ikke overføres til Storbritannien som hidtil, medmindre Europa-Kommissionen konkluderer, at databeskyttelsesreglerne i Storbritannien sikrer et niveau for databeskyttelse svarende til niveauet i EU. I det tilfælde kan Europa-Kommissionen beslutte, at persondata kan overføres til Storbritannien på de samme betingelser som inden for EU. En sådan aftale kaldes en tilstrækkelighedsvurdering, se også Boks 5. I mangel af en tilstrækkelighedsvurdering skal virksomheder, der ønsker at overføre persondata til Storbritannien, aktivt vedtage foranstaltninger, der sikrer databeskyttelsen. Det kan eksempelvis være via anvendelse af standardbestemmelser om databeskyttelse i kontrakter eller indhentelse af samtykke fra samtlige af de fysiske personer, som dataene vedrører for hver enkelt overførsel. International handel er afhængig af muligheden for at overføre data, hvilket betyder, at mangel på en afgørelse om tilstrækkelighed kan være kostbar og vanskelig for virksomhederne.

---

<sup>61</sup> Den Reviderede Politiske Erklæring af 17. oktober 2019, stykke 47.

<sup>62</sup> Persondata er data, der kan knyttes til en fysisk person. Alle andre data betragtes som ikke- persondata.

**Boks 5 Interview med Dansk Erhverv**

Dansk Erhverv vurderer, at der kan komme potentielle problemer med den regulatoriske udvikling i Storbritannien efter Brexit inden for overførsel af persondata mellem lande, hvilket både kan gælde persondata og ikke-persondata data. Det er uklart om Storbritannien stadig vil følge GDPR reglerne efter udtræden af EU. For at data kan flyde frit mellem EU og Storbritannien kræver det, at der bliver foretaget en tilstrækkelighedsvurdering for Storbritannien som tredjeland, som der eksempelvis er lavet med en række andre lande, senest Japan. Sådant en beslutning vil Europa-Kommissionen først forhandle efter Storbritanniens udtræden af EU.

Derudover ser Dansk Erhverv potentielle regulatoriske problemer inden for:

1. Gensidig anerkendelse af standarder, kvalifikationer, uddannelser og certificeringer.
2. Bevægelighed af arbejdskraft i forhold til hvilke forhold danske virksomheder kan sende medarbejdere til Storbritannien.
3. Generelt set vil stigende forskelle mellem de regulatoriske regimer i Storbritannien og EU i væsentlig grad besvære samhandlen.
4. Hertil skal lægges de almindelige handelsudfordringer med told og toldbehandling.

Kilde: Interview med Dansk Erhverv og [https://ec.europa.eu/info/law/law-topic/data-protection/international-dimension-data-protection/adequacy-decisions\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/law-topic/data-protection/international-dimension-data-protection/adequacy-decisions_en)

En tilstrækkelighedsvurdering er både en juridisk og politisk beslutning og garanterer ikke reciprocitet. Den kan ophæves, hvis Europa-Kommissionen finder, at Storbritannien ikke længere yder tilstrækkelig databeskyttelse. En tilsvarende beslutning fra Storbritannien kan være påkrævet for at overføre persondata fra Storbritannien til EU.

Der er ingen eksplicitte WTO-regler at falde tilbage på i forhold til overførsel af data.<sup>63</sup> Uden en tilstrækkelighedsvurdering kan der opstå problemer i form af nye administrative procedurer, omkostninger og hindringer for at arbejde med underleverandører for alle virksomheder, der handler med Storbritannien.<sup>64</sup>

At Storbritannien allerede anvender EU-regler på dette område, gør det mere sandsynligt, at EU vurderer, at Storbritanniens databeskyttelseslovgivning giver et tilstrækkeligt niveau af beskyttelse af persondata, og at en tilstrækkelighedsvurdering derfor vil komme i stand.

Når det kommer til ikke-persondata, har EU for nyligt vedtaget Forordningen om frie datastrømme, der forbyder begrænsninger af udvekslingen af ikke-persondata data inden for EU, hvilket blandt andet omfatter datalokaliseringsskrav. Forordningen omfatter en enkelt undtagelse til forbuddet mod datalokaliseringsskrav: Et datalokaliseringsskrav er kun lovligt, hvis det er begrundet i hensynet til den offentlige sikkerhed, og samtidig er i overensstemmelse med det EU-retlige proportionalitetsprincip. Medmindre EU og Storbritannien aftaler et tilsvarende forbud af disse restriktioner, vil både Storbritannien og EU's medlemsstater frit kunne vedtage restriktioner for udveksling af ikke-persondata mellem landene. Dette kan betyde en øget omkostning for virksomheder, da de risikerer både at

<sup>63</sup> Barrierer mod dataoverførsel kan dog udgøre en krænkelse af landenes GATT-forpligtelser, hvis restriktionerne påvirker konkurrencen mellem indenlandske og udenlandske operatører.

<sup>64</sup> USA's handelsminister har blandt andet advaret om, at usikkerheden, i hvordan virksomheder må opfylde deres ansvar i forhold til GDPR, kan øge omkostninger og skabe handelsbarrierer mellem EU og USA. <https://www.ft.com/content/9d261f44-6255-11e8-bdd1-cc0534df682c>.

skulle opbevare data i Storbritannien og i EU i stedet for ét sted. Der er dog ikke nogen konkrete estimater på, hvad sådanne restriktioner ville indebære af omkostninger for erhvervslivet. Det er dog påvist, at importen af tjenesteydelser i gennemsnit vil stige med 5 procent, hvis alle lande globalt ophæver deres datarestriktioner.<sup>65</sup>

### 3.3.5 Forbrugerbeskyttelsesforordninger

*“The Union and United Kingdom are determined to work together to safeguard the rules-based international order, the rule of law and promotion of democracy, and high standards of free and fair trade and workers' rights, **consumer and environmental protection**, and cooperation against internal and external threats to their values and interests.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 2.

EU's forbrugerrettighedsdirektiv sigter mod at opnå et reelt indre marked for salg fra erhvervsdrivende direkte til forbrugere (B2C) med et højt forbrugerbeskyttelsesniveau. Direktivet giver forbrugerne de samme rettigheder i hele EU ved at justere og harmonisere nationale forbrugerregler. Dette inkluderer, blandt andet hvilke oplysninger som forbrugerne skal give, før de køber noget, samt rettighederne i forhold til at til at fortryde et køb inden for 14 dage. Eksempelvis skal forbrugere have oplyst den samlede pris for varen eller tjenesten, inklusive eventuelle ekstra gebyrer, uanset hvor og på hvilken måde de handler. Hertil kommer forbrugerkøbsdirektivet, der regulerer garantier og reklamationsfrister. Harmonisering af reglerne sigter på, at forbrugere i EU skal kunne stole på de samme rettigheder, uanset hvor de handler i EU.<sup>66</sup> Det skal dog bemærkes, at ikke alle forbrugerbeskyttelsesregler er harmoniseret i EU.

At både forbrugerrettighedsdirektivet og en række yderligere EU-direktiver omhandlende forbrugerbeskyttelse er implementeret i britisk lovgivning medfører, at en stor del af reglerne, som kommer til at gælde i Storbritannien umiddelbart efter Brexit, er de samme som de regler, som EU-landene følger i dag.<sup>67</sup> Hvis der ikke opnås en aftale mellem EU og Storbritannien, der regulerer forbrugerbeskyttelsen, vil det være Storbritannien, der beslutter, hvilken forbrugerpolitik og niveau for forbrugerbeskyttelse, der skal gælde i Storbritannien, da der ikke findes lignende regler i WTO-regi. Det kan få indflydelse på, hvilke rettigheder forbrugere har i Storbritannien efter Brexit og hvilke regler som danske virksomheder skal følge, når de sælger til Storbritannien.

Europa-Kommissionen har i et studie fundet, at den gennemsnitlige sælger, der kun sælger indenlandsk, har omkostninger på €6.000 i forbindelse med forbrugerlovgivningen, mens en sælger, der sælger til alle EU-lande, til sammenligning har omkostninger på € 2.600 pr. land, hvilket antyder en merværdi af harmoniserede forbrugerreglerne i hele EU.<sup>68</sup>

<sup>65</sup> <https://voxeu.org/article/cost-data-protectionism>

<sup>66</sup> [https://ec.europa.eu/info/law/law-topic/consumers/consumer-contract-law/consumer-rights-directive\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/law-topic/consumers/consumer-contract-law/consumer-rights-directive_en).

<sup>67</sup> <https://www.forbrugereuropa.dk/tema-brexite-for-forbrugere/>.

<sup>68</sup> European Commission (2017) "Study on the application of the Consumer Rights Directive 2011/83/EU".

### 3.4 POTENTIELLE BARRIERER FOR OPSÆTNING AF OFFSHORE VINDMØLLER

*“The future relationship should reaffirm the Parties’ commitments to international agreements to tackle climate change, including those which implement the United Nations Framework Conventions on Climate Change, such as the Paris Agreement.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 76.

Danmark har i de senere år haft en høj og stigende tjenestehandel med Storbritannien i forbindelse med opstillingen af offshore vindmøller. De vigtigste konklusioner i forhold til Danmarks fremtidige handel med Storbritannien inden for denne branche efter Brexit relaterer sig til:

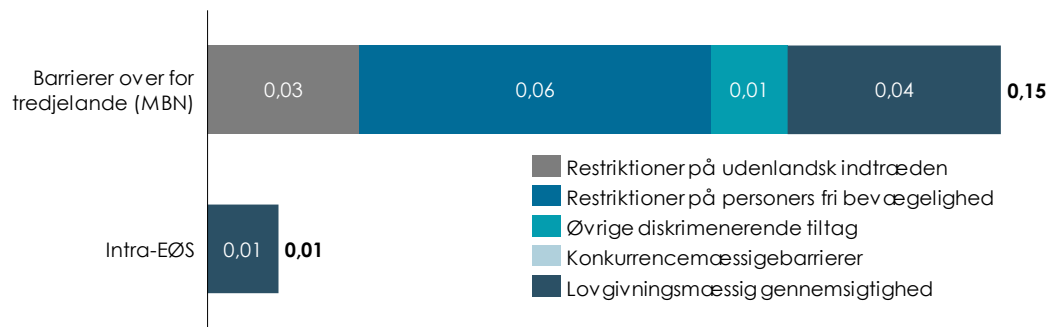
- Restriktioner for bevægelighed af arbejdskraft og anerkendelse af kvalifikationer.
- Usikkerhed om Storbritanniens fremtidige deltagelse i EU ETS (Emission Trading System) eller mulig oprettelse af UK ETS.
- Usikkerhed om reguleringsmæssige tiltag i forhold til nationale godkendelser for specialiserede konstruktionsfartøjer, der kan transportere, servicere og opsætte vindmøller.

Det indre marked har elimineret næsten alle Storbritanniens barrierer i forhold til tjenestehandel inden for bygge- og anlæg, jf. Figur 28. Figuren viser, at EU-direktiver har fjernet en lang række barrierer, som kan hindre danske virksomheder i at levere tjenester inden for bygge- og anlæg i Storbritannien. Det er hovedsageligt inden for restriktioner på arbejdskraftens bevægelighed, at det indre marked har reduceret barriererne for handel, men også i forhold til restriktioner på udenlandsk indtræden og den lovgivningsmæssige gennemsigtighed. En række administrative barrierer er ikke harmoniseret, herunder procedurerne for udstationering og reglerne for sikkerheden på byggepladser, hvilket også kan have betydning for etablering af offshore vindmøller. Det primære fokus i denne rapport er dog på handelsregler, der er adresseret inden for EU, og derfor kan gå tabt på grund af Brexit.

**Figur 28**

**Det indre marked har fjernet næsten alle Storbritanniens barrierer for tjenestehandel inden for bygge- og anlæg**

Indeks på tværs af barriere kategorier for bygge- og anlæg (0 = fuld åbenhed, 1 = helt lukket)



Note: Mestbegunstigelsesprincippet (MBN) indebærer, at alle WTO-medlemslande skal behandles ens. MBN-barriererne tager dog ikke højde for frihandelsaftaler, hvormed MBN viser barriererne over for tredjelande i OECD. De britiske barrierer, der fortsat eksisterer inden for EU, relaterer sig til gennemsigtigheden af lovgivningen inden for bygge- og anlægsaktiviteter.

Kilde: Service Trade Restrictiveness Index (STRI), OECD

Ørsted er en enormt vigtig spiller i forhold til Danmarks eksport af konstruktion af offshore vindmølleparker, jf. Boks 6. Virksomheden understreger, at det er vigtigt at kunne få højt specialiseret arbejdskraft gnidningsfrit ind og udføre konkrete opgaver i anlægsprocessen. For at det er muligt, kræves det, at Storbritannien anerkender kvalifikationer af personer fra EU's medlemsstater. Det understreges desuden, at det er vigtigt, at der er stabilitet og gennemsigtighed omkring Storbritanniens overordnede energipolitik. Det inkluderer Storbritanniens generelle målsætning om reduktion af drivhusgasudledning, men også Storbritanniens fremtidige deltagelse i centrale energipolitiske tiltag, herunder specifikt EU's Emission Trading System. Det er derfor vigtigt for denne branche, at Storbritannien efterlever LPF-foranstaltningerne, da det modsatte kan føre til lavere energikrav, der kan resultere i færre investeringer i vedvarende energi.

**Boks 6 Interview med Ørsted**

Ørsted opsætter i øjeblikket to store vindmølleparker i Storbritannien, Hornsea I og Hornsea II, som har en el-kapacitet på samlet 3 GW og kan levere strøm til 2,6 millioner husstande. Når disse er opført ejer eller delejer Ørsted 11 vindmølleparker i Storbritannien og leverer strøm til 5,5 millioner husstande. Ørsted beskæftiger 6.000 personer, hvoraf 1.000 er i Storbritannien. Det gør Ørsted til den største udvikler og ejer af offshore vindmølleparker i Storbritannien.

Dermed opererer Ørsted både som energivirksomhed og under bygge og anlæg i Storbritannien. For at bygge og vedligeholde vindmølleparkerne kræver det adgang til specialiseret arbejdskraft, som kan operere offshore (kaldet seafaring crew). For personerne, der udfører arbejdet kræves der specifikke certificeringer til forskellige operationer. Det er derfor vigtigt for Ørsted, at der er gensidig anerkendelse af standarder og certifikater på tværs af grænserne, så de hurtigt kan sende en specialiseret person til Storbritannien for at udføre arbejde, skulle det være nødvendigt. Det kan også være et problem, hvis Storbritannien ændrer sikkerhedskrav i forbindelse med opførelsen og operationen af vindmølleparkerne.

Derudover er følgende regulatoriske områder vigtige for Ørsted:

1. Ørsted foretrækker, at Storbritannien fortsætter i EU's Emission Trading System (ETS). Skulle Storbritannien forlade EU ETS for at oprette deres eget UK ETS, så ville det være optimalt, hvis systemerne er forbundet for at minimere forvrængninger i markedet for CO<sub>2</sub>-kvoter.
2. I forhold til elmarkedet er det vigtigt for Ørsted, at der er en gensidig anerkendelse af handelsplatforme og tærskelværdier, som det er tilfældet under European Market Infrastructure Regulation (EMIR).
3. For at opføre vindmølleparkerne er Ørsted også afhængig af import af varer til Storbritannien. Dermed er told på varer også en væsentlig faktor, som kan påvirke Ørsteds fremtidige aktiviteter i Storbritannien.
4. En divergering i de offentlige udbudsregler kan tilsvarende være problematisk for Ørsted, da ændrede standarder og krav i udbuddene kan gøre det sværere at gøre forretning i Storbritannien.

Kilde: Interview med Ørsted og [www.ored.com/en/Our-business/Offshore-wind/Our-offshore-wind-farms](http://www.ored.com/en/Our-business/Offshore-wind/Our-offshore-wind-farms) & [www.ored.co.uk/en/energy-solutions/offshore-wind/our-wind-farms#Anchor\\_Hornsea\\_Project\\_Two](http://www.ored.co.uk/en/energy-solutions/offshore-wind/our-wind-farms#Anchor_Hornsea_Project_Two)

I forhold til Storbritanniens holdning til deres generelle klimapolitik efter Brexit er meldingen dog klar:

*“There is no change to the UK’s deep commitment to domestic and international efforts to tackle climate change. Leaving the EU will not affect our statutory commitments under the UK’s Climate Change Act, which is domestic legislation. The UK will also remain a Party to international climate change agreements, including the Paris Agreement. Its commitment to them will remain as strong as ever and will be unaffected by Brexit. The UK will therefore continue to take ambitious steps to reduce greenhouse gas emissions, and the UK’s Clean Growth Strategy highlights our policies and proposals for doing so. Clean Growth will remain a priority.”<sup>69</sup>*

<sup>69</sup> <https://www.gov.uk/government/publications/meeting-climate-change-requirements-if-theres-no-brexite-deal/meeting-climate-change-requirements-if-theres-no-brexite-deal>, tilgæet d. 21. november 2019.

Rederiforeningen peger desuden på en risiko forbundet med godkendelse af nye fartøjer i forbindelse med offshore området. Der bliver hele tiden udviklet nye fartøjer, som hver især skal have godkendelse til at operere. Da udviklingen af nye fartøjer går hurtigt, sejler mange af disse på nationale godkendelser fra de britiske myndigheder. Efter Brexit kan briterne potentielt vælge at ændre i godkendelserne, eventuelt for at styrke britiske virksomheders konkurrencefordel. Det kan betyde, at offshorevirksomheder kan blive tvunget til at anvende ældre skibe med højere brændstofomkostninger eller er langsommere. Det bidrager til omkostningerne for offshore-virksomhederne.

### 3.5 POTENTIELLE BARRIERER FOR SØFART

*“The Parties note that passenger and cargo connectivity in the maritime transport sector will be underpinned by the international legal framework. The Parties should also make appropriate arrangements on market access for international maritime transport services.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 62.

Danmark har en lang historie inden for søfart. Det er en branche som gennem mange år har været vigtig for dansk eksport til Storbritannien. Søfart er af natur en global forretning, hvor visse sikkerheds-, miljø- og klimamæssige aspekter af skibsfart reguleres globalt gennem International Maritime Organization (IMO). IMO er et agentur under de Forenede Nationer (FN) og er international skibsfarts globale standardiseringsmyndighed, hvis vigtigste rolle blandt andet er at skabe en lovgivningsmæssig ramme for skibsfartsindustrien, der er universelt vedtaget og implementeret. De vigtigste konklusioner i forhold til Danmarks fremtidige handel med Storbritannien inden for denne branche efter Brexit relaterer sig til:

- Søfart er overordnet set reguleret globalt (af IMO) og ikke på EU- eller nationalt niveau. Dog er markedsadgang og national behandling aftalt i GATS og frihandelsaftaler.
- Told på varer reducerer varehandlen, hvilket skader rederivirksomhederne.
- Toldkontrol kan skabe kø ved overfarer – på kort sigt.
- Usikkerheden, om hvornår og hvordan Brexit finder sted, er dyrt for Det Forenede Dampskibsselskab (DFDS)
- Restriktioner på cabotagesejlads, hvilket vil have negativ indvirkning på danske rederier.<sup>70</sup>

Figur 29 viser, at EU-regler har bidraget til at reducere en række horisontale barrierer, som gør det lettere for danske søfartsvirksomheder at levere tjenester inden for EU. Det er hovedsageligt inden for restriktioner på arbejdskraftens bevægelighed og udenlandsk indtræden, at det indre marked har reduceret barriererne for tjenestehandel. Derudover har det indre marked for søfart, siden dets oprettelse i 1992, fjernet alle begrænsninger for maritim cabotage inden for EØS for fartøjer, der er registreret i en medlemsstat.<sup>71</sup>

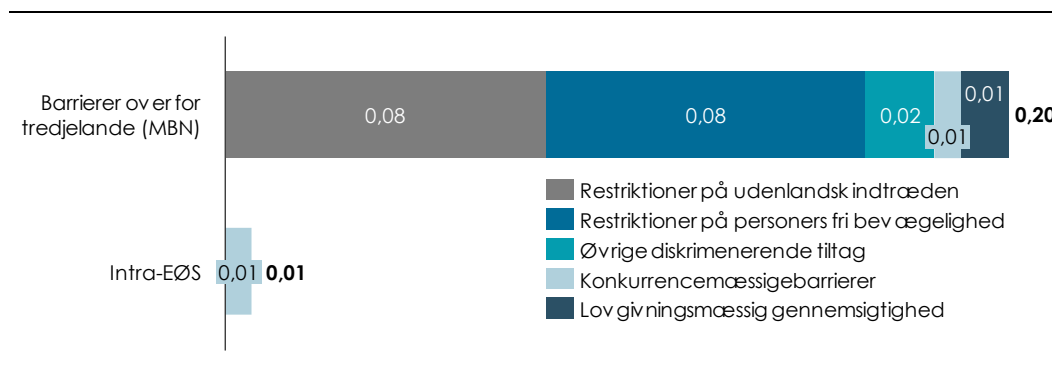
<sup>70</sup> Dækker søfart mellem to havne i det samme land, som udføres af et skib fra et andet land.

<sup>71</sup> OECD (2018) “OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): European Economic Area”.

**Figur 29**

**Søfart nyder godt af det indre marked, selvom branchen reguleres internationalt**

Indeks på tværs af barriere kategorier for søfart (0 = fuld åbenhed, 1 = helt lukket)



Note: Mestbegunstigelsesprincippet (MBN) indebærer, at alle WTO-medlemslande skal behandles ens. MBN-barriererne tager dog ikke højde for frihandelsaftaler, hvormed MBN viser barriererne over for tredjelande i OECD. Resterende restriktioner for handel med tjenester inden for det indre marked skyldes hovedsageligt konkurrencehindringer. Eksempler er udelukkelse af visse søfartsaftaler fra konkurrencelovgivningen såsom aftaler om pooling af skibe og anvendelse af havneterminaler.

Kilde: Service Trade Restrictiveness Index (STRI), OECD

Søfarten er tæt knyttet til varehandlen, da en stor del af forretningen for den maritime branche er godstransport. Eksempelvis var over 90 procent af dansk eksport inden for søfart knyttet til transport af gods i 2018, jf. Figur 5. Det betyder, at de største udfordringer for den danske søfart i forbindelse med Brexit er knyttet til øgede barrierer for import og eksport af varer, som reducerer varehandlen og derfor mindsker forretningsgrundlaget for søfarten, jf. også Boks 7.



**Boks 7 Interview med DFDS**

DFDS er et rederi, som blev stiftet for mere end 150 år siden. DFDS fragter gods og passagerer med færger imellem flere lande i Europa og Storbritannien. Ud af omsætningen på 16 mia. kr. årligt er omtrent halvdelen relateret til Storbritannien. DFDS har blandt andet syv skibe på overfarterne over den Engelske Kanal, Frankrig-Storbritannien, hvor der alene transporteres 1,3 millioner lastbiler om året. Hertil kommer seks ruter med 14 skibe på tværs af Nordsøen til og fra Storbritannien. Storbritannien er derfor et meget vigtigt marked for DFDS, og Brexit kan påvirke forretningen:

1. Told på varer vil reducere varehandlen. Dermed skal mindre gods transporteres over den Engelske Kanal og Nordsøen, hvilket betyder mindre forretning for DFDS. DFDS kan dog delvis modvirke evt. nedgang i mængder med nye services som toldbehandlingservices, lagerservices og duty-free. DFDS kan hurtigt tilpasse kapaciteten til ændring i transportbehov.
2. Toldkontrol ved grænseovergangene vil sandsynligvis skabe kø ved overfarterne især i den Engelske Kanal i en kortere periode. Det er derfor vigtigt for DFDS, at toldmyndighederne er klar til at tage imod de mange lastbiler, og at eksportører og importører forbereder sig på nye toldformaliteter. DFDS har et godt samarbejde med myndighederne og samarbejder også med kunder for at forberede dem på toldkontrollen for at få det til at gå så gnidningsfrit som muligt. DFDS forventer, at flowet er genetableret efter få uger.

Kilde: Interview med DFDS

Danske Rederier, der repræsenterer en række danske rederivirksomheder, bakker op omkring bekymringen for reduktion i varehandel, jf. Boks 8. Samtidig understreger de vigtigheden af, at briterne efter Brexit er forpligtigede til at overholde de samme LPF-foranstaltninger som EU's medlemsstater for at sikre en fri og lige konkurrence.

**Boks 8 Interview med Danske Rederier**

Danske Rederier repræsenterer danske rederivirksomheder, såsom Maersk Line, Maersk Tankers, Norden og DFDS. Virksomhederne sejler containere (liner), lastbiler (fast rutefart), tankfart (eksempelvis olie eller LNG transport). Danske Rederier forventer ikke store regulatoriske risikofaktorer, men der kan ske ændringer, som briterne aktivt skal tilvælge, hvilket kan påvirke danske rederier:

1. Dette er eksempelvis i forhold til cabotagesejlads, hvis briterne ikke længere ligestiller EU skibe med britiske skibe, hvilket kan forvride markedet. Det er ukendt, hvilken position Storbritannien har taget på dette område.

Derudover vil told på varer påvirke forretningen for de danske rederier:

2. Told på varer mellem Storbritannien og EU vil begrænse container og lastbiltransporten mellem EU og Storbritannien og vil dermed påvirke danske rederier negativt.
3. Toldkontrol kan også skabe problemer såsom kø ved grænsen og omkring havnene.

Kilde: Interview med Danske Rederier og [http://www.imo.org/en/About/conventions/listofconventions/pages/international-convention-on-standards-of-training,-certification-and-watchkeeping-for-seafarers-\(stcw\).aspx](http://www.imo.org/en/About/conventions/listofconventions/pages/international-convention-on-standards-of-training,-certification-and-watchkeeping-for-seafarers-(stcw).aspx)

### 3.6 POTENTIELLE BARRIERER FOR FORRETNINGSTJENESTER

*“In line with Article V of the General Agreement on Trade in Services, the Parties should aim at substantial sectoral coverage, covering all modes of supply and providing for the absence of substantially all discrimination in the covered sectors, with exceptions and limitations as appropriate. The arrangements should therefore cover sectors including **professional and business services**, telecommunications services, courier and postal services, distribution services, environmental services, financial services, transport services and other services of mutual interest.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 28.

Knap 12 procent af den danske tjenesteeksport til Storbritannien i 2018 var inden for forretningstjenester. Forretningstjenester er i højere grad end andre tjenestebrancher afhængige af reducerede horisontale barrierer såsom bevægelighed for arbejdskraft og data. De største potentielle udfordringer for forretningstjenestebranchen relaterer sig til:

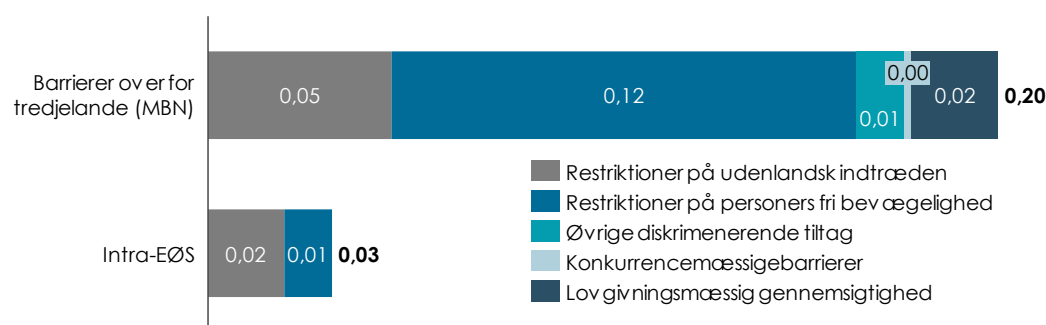
- Restriktioner for bevægelighed af arbejdskraft og anerkendelse af kvalifikationer
- Offentlige udbudsregler
- Etableringsregler

Det indre marked har gennem førnævnte horisontale regler såsom dataudveksling og anerkendelse af kvalifikationer elimineret størstedelen af Storbritanniens barrierer i forhold til forretningstjenester, jf. Figur 30. Figuren viser, at EU-reglerne har fjernet en række horisontale barrierer, herunder navnlig for den arbejdskraftens bevægelighed og anerkendelse af kvalifikationer som gør det lettere for danske virksomheder at levere forretningstjenester inden for EU.

**Figur 30**

**Forretningstjenester er afhængige af horisontal regulering og styrkes betydeligt af det indre marked**

Indeks på tværs af barriere kategorier for forretningstjenester (0 = fuld åbenhed, 1 = helt lukket)



Note: Mestbegunstigelsesprincippet (MBN) indebærer, at alle WTO-medlemslande skal behandles ens. MBN-barriererne tager dog ikke højde for frihandelsaftaler, hvormed MBN viser barriererne over for tredjelande i OECD. Intra-EØS er beregnet som et simpelt gennemsnit af handelsbarriererne inden for sektorerne regnskab, arkitektur, juridiske tjenester og ingeniører. Forretningstjenester er stadig begrænset i form af licensordninger og kvalifikationskrav inden for EØS.

Kilde: Service Trade Restrictiveness Index (STRI), OECD

En ambitiøs frihandelsaftale er påkrævet, hvis nye handelshindringer for virksomheder, der handler med forretningstjenester med Storbritannien, skal minimeres efter Brexit. Uden en frihandelsaftale mellem Storbritannien og EU skal det bemærkes, at Storbritannien stadig er bundet af GATS-reglerne. Som diskuteret tidligere, er Storbritanniens selvstændige GATS-forpligtelser endnu ikke fastlagt. Hvis Storbritannien viderefører samme niveau som under EU's forpligtelser i GATS, har Storbritannien indgået omfattende forpligtelser inden for forretningstjenester. Det forhindrer generelt indførelse af direkte diskriminerende foranstaltninger og hindringer for markedsadgang. Derimod er mulighederne for personbevægelse mere begrænset, og kvalifikationer kan risikere ikke længere at blive anerkendt.

Dansk Industri understreger vigtigheden af, at en dansk virksomhed kan sende sine eksperter til Storbritannien for at udføre opgaver – også efter Brexit. Frygten er, at briterne på sigt vil afvige fra EU-normen i forhold til krav og kvalifikationer af specifikke professioner, hvilket vil medføre en konkurrencemæssig ulempe for danske leverandører og derfor kan have en negativ indflydelse på dansk tjenestehandel, jf. også Boks 9.

Danske ingeniører og arkitekter er enige i, at det indre marked har sikret en række fordele for danske virksomheder, der ønsker at konkurrere på det britiske marked i kraft af fri bevægelighed for arbejdskraft, gensidig anerkendelse af kvalifikationer og via fælles retninger for offentlige udbudsregler. Desuden er en normal internationaliseringsstrategi for rådgivningsvirksomheder inden for ingeniør- og arkitekttjenester at oprette datterselskaber på nye markeder. Interessenterne peger derfor på, at det er essentielt, at der er forsat efter Brexit eksisterer liberale regler for at opkøbe og etablere virksomhed i Storbritannien.

### **Boks 9 Interview med Dansk Industri, DI BYG**

DI Byg repræsenterer dele af den danske byggesektor, som sælger både byggevarer og -tjenester. Byggevarer eksporteres i stort omfang til Storbritannien. Tjenesteydelser, såsom opførelse af byggeri, bliver kun i mindre omfang eksporteret til Storbritannien. Arkitekter og bygningsingeniører leverer tjenesteydelser, som i højere grad eksporteres. DI mener, at der er en risiko for, at tjenesteeksporten kan blive udfordret, hvis ophøret af den fri bevægelighed betyder, at det bliver sværere for virksomheder at sende arbejdskraft og underleverandører på opgaver i Storbritannien, eksempelvis på grund af manglende anerkendelse af kvalifikationer eller på grund af eventuelle indrejse- og opholdsregler.

Der er allerede i dag eksempler på handelsbarrierer mellem EU's medlemsstater, eksempelvis på grund af nationale særregler. EU-reglerne for den fri bevægelighed for varer og tjenester sætter dog grænser for, hvilke særkrav et EU-land kan stille til virksomheder fra andre EU-lande, eksempelvis i forhold til deres produkter, deres udsendte arbejdskraft, og deres deltagelse i offentlige udbud. Disse begrænsninger er Storbritannien imidlertid ikke bundet af, når landet er udtrådt af EU.

Kilde: Interview med DI Byg

**Boks 10 Interview med Foreningen af Rådgivende Ingeniører**

Foreningen for Rådgivende Ingeniører (FRI) repræsenterer en række danske rådgivende ingeniørvirksomheder. Storbritannien er et stort marked for branchen og FRI's medlemsvirksomheder beskæftiger omkring 500 personer i Storbritannien. Virksomhederne driver normalt rådgivningsforretning i Storbritannien gennem et lokalt datterselskab.

FRI vurderer, at den helt store udfordring er begrænsning for fri bevægelighed, anerkendelse af kvalifikationer, etableringsregler og fri mobilitet af kapital. Sidstnævnte sikrer, at danske virksomheder kan tage overskuddet hjem, eller investere yderligere i deres set-up i Storbritannien. Det er derfor vigtigt, at der er færrest muligt barrierer for anerkendelse af kvalifikationer, og at indrejse for personer, der skal udføre tjenesteydelser, forløber gnidningsfrit. Det skal altså være muligt at bo og arbejde i Storbritannien i videst muligt omfang. Da mange af rådgivningsvirksomhederne driver virksomhed i Storbritannien gennem lokal tilstedeværelse, er det vigtigt, at der er færrest mulige restriktioner ift. at opkøbe britiske virksomheder og oprette kontorer i Storbritannien.

Herudover bemærkes det, at:

1. Toldbarrierer kun i mindre grad er en potentiel barriere for danske rådgivende ingeniører.
2. Mulighederne for samarbejde med britiske rådgivningsvirksomheder er vigtigt i forhold til at udnytte kompetencefordele.
3. Offentlige udbudsregler skal sikre lige muligheder for britiske og EU-virksomheder i Storbritannien efter Brexit. Dette er også tilfældet i forbindelse med britiske udviklingsprojekter i udviklingslande, såkaldte DFID-finansierede projekter

Kilde: Interview med Foreningen af Rådgivende Ingeniører

**Boks 11 Interview med Danske Arkitektvirksomheder**

Danske Arkitektvirksomheder er en interesseorganisation for arkitektvirksomheder med en dækning omkring 85 procent af danske arkitektvirksomheder. En mindre andel af medlemmerne har international aktivitet, og de vigtigste markeder er nærmarkeder herunder Storbritannien og senest også Nordamerika. Når arkitekter skal ind på et nyt marked, starter det oftest som et samarbejde med en lokal arkitektvirksomhed – og først efterfølgende etableres et datterselskab.

Anerkendelsesdirektivet og den fri bevægelighed for arbejdskraft fremhæves som vigtige EU-tiltag, der reducerer handelsbarriererne for danske arkitektvirksomheder. Arkitekterne arbejder ofte on-site og let adgang til Storbritannien er derfor vigtig. Royal Institute of British Architects (RIBA) tilbyder udstedelse af krediteringer til arkitekter i Storbritannien. Det er ikke påkrævet at have RIBA-godkendelse for at drive arkitektvirksomhed i Storbritannien, men det kan være en begrænsning ikke at have, når der konkurreres om store byggeprojekter. Der er en risiko for, at RIBA strammer op om udstedelsen af krediteringer til arkitekter fra andre medlemsstater efter Brexit.

Herudover bemærkes det, at:

4. Fri bevægelighed af kapital er vigtigt, når danske virksomheder skal tage overskuddet fra datterselskaberne hjem til Danmark.
5. Offentlige udbudsregler sikrer lige konkurrence. Det private og det offentlige marked er nogenlunde lige store i Storbritannien, når det kommer til arkitekttjenester.

Kilde: Interview med Danske Arkitektvirksomheder

**3.7 POTENTIELLE BARRIERER FOR ICT-TJENESTER**

*“In the context of the increasing digitalisation of trade covering both services and goods, the Parties should establish provisions to facilitate electronic commerce, address unjustified barriers to trade by electronic means, and ensure an open, secure and trustworthy online environment for businesses and consumers, such as on electronic trust and authentication services or on not requiring prior authorisation solely on the grounds that the service is provided by electronic means.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 38 (uddrag).

Dansk eksport af computer- og informationstjenester er steget omkring 75 procent siden 2005. Der har ligeledes været en stigning i eksport inden for telekommunikation, jf. Figur 5. ICT er derfor en vigtig branche for Danmark, som har potentiale til at blive endnu vigtigere i fremtiden. ICT-tjenester er i mange tilfælde afhængige af bevægelighed for arbejdskraft og data. De største potentielle udfordringer for forretningstjenesteb Branchen relaterer sig til:

- Regler for deling af data
- Restriktioner for bevægelighed af arbejdskraft
- Offentlige udbudsregler

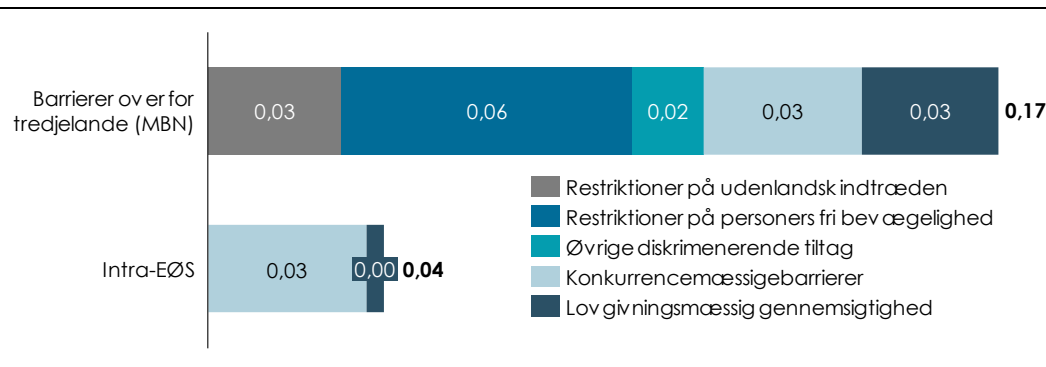
Ifølge OECD's data er der ingen barrierer på computertjenester inden for det indre marked, mens der stadig er en række barrierer inden for telekommunikation, jf. Figur 30. EU-reglerne har ved at sikre

fri bevægelighed reduceret barriererne for tjenestehandel inden for computertjenester. For telekommunikationstjenester er der stadig nogle barrierer inden for det indre marked grundet statsejerskab og mangel på konkurrencefremmende lovgivning.

**Figur 31**

**ICT-tjenester er afhængig af horisontal regulering og styrkes af det indre marked**

Indeks på tværs af barriere kategorier for ICT-tjenester (0 = fuld åbenhed, 1 = helt lukket)



Note: Mestbegunstigelsesprincippet (MBN) indebærer, at alle WTO-medlemslande skal behandles ens. MBN-barriererne tager dog ikke højde for frihandelsaftaler, hvormed MBN viser barriererne over for tredjelande i OECD. Intra-EØS barriererne er beregnet som et simpelt gennemsnit af handelsbarriererne inden for sektorerne computertjenester og telekommunikation. De tilbageværende intra-EØS barrierer er inden for telekommunikation. Hvert EØS-land har en vis selvbestemmelse ift. dette område, hvorfor disse ikke er nedbragt mærkbart. De resterende barrierer afspejler primært manglende konkurrencefremmende lovgivning og statsejerskab.

Kilde: Service Trade Restrictiveness Index (STRI), OECD

IT-tjenester er den største underbranche for dansk tjenesteeksport til Storbritannien inden for ICT-tjenester. Efter Brexit er risikoen for danske leverandører af IT-tjenester, at de mister den lige adgang til offentlige udbud og ikke frit kan sende arbejdskraft til Storbritannien, når en opgave skal løses. På den anden side kan IT-tjenester ofte leveres uden fysisk tilstedeværelsen af en person på det givne marked, hvorfor barriererne ved Brexit for nogle virksomheder inden for IT-tjenester vil være begrænsede og hovedsageligt relatere sig til databeskyttelsesregler og beskyttelse af varemærker, jf. Boks 12.

**Boks 12 Interview med NNIT A/S**

Novo Nordisk IT (NNIT) er en dansk IT-virksomhed, der udspringer fra Novo Nordisk. NNIT's fokus uden for Danmarks grænser ligger derfor inden for IT til virksomheder inden for Life Science segmentet. NNIT har få fastansatte i Storbritannien og indtil nu udelukkende haft private kunder. NNIT bemærker, at IT-tjenester ofte kan leveres, uden at den konkrete medarbejder rejser til Storbritannien. Det gør, at NNIT A/S ikke vurderer, at Brexit vil få betydelige konsekvenser for deres mulighed for at levere tjenester i Storbritannien – selv hvis Brexit begrænser af arbejdskraftsmobiliteten.

NNIT mener hovedsageligt, at Brexit kan påvirke deres forretning i form af mangel på beskyttelse af varemærker og dataoverførselsaftaler, herunder GDPR-lovgivningen.

Kilde: Interview med NNIT A/S

### 3.8 POTENTIELLE BARRIERER FOR ENGROS- OG DETAILHANDEL

*“In line with Article V of the General Agreement on Trade in Services, the Parties should aim at substantial sectoral coverage, covering all modes of supply and providing for the absence of substantially all discrimination in the covered sectors, with exceptions and limitations as appropriate. The arrangements should therefore cover sectors including professional and business services, telecommunications services, courier and postal services, **distribution services**, environmental services, financial services, transport services and other services of mutual interest.”*

Den reviderede politiske erklæring af 17. oktober 2019, stykke 28.

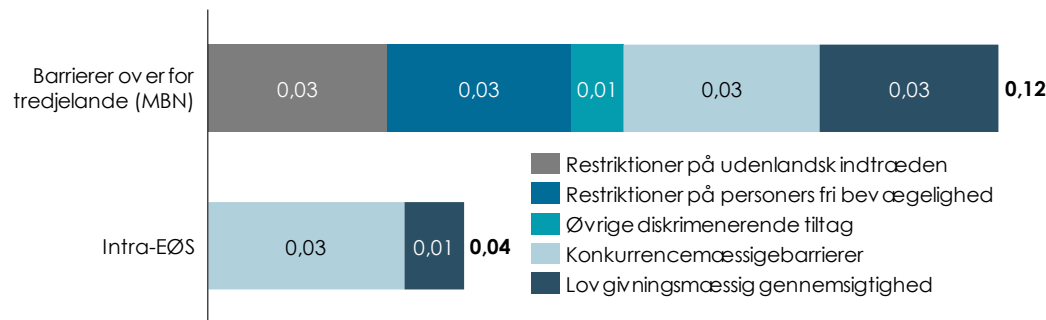
Engros- og detailhandel er vigtig for dansk økonomi, når man betragter den værditilvækst, der finder sted i det sidste led, inden varer møder forbrugerne. De vigtigste konklusioner i forhold til Danmarks fremtidige handel med Storbritannien inden for denne branche relaterer sig til:

- Lempelige etableringsregler
- Storbritanniens deltagelse i en fremtidig opdatering af EU's e-handelsdirektiv
- Sammenlignelige forbrugerbeskyttelsesregler i forhold til EU

Det indre marked har elimineret størstedelen af Storbritanniens barrierer i forhold til engros- og detailhandel, jf. Figur 32. Som for de øvrige brancher ses det fra figuren, at EU-direktiverne har fjernet en række horisontale barrierer. De barrierer, der fortsat eksisterer, angår hovedsageligt drift- og konkurrencerestriktioner, som blandt skyldes britisk regulering af åbningstider.

**Figur 32****Engros- og detailhandel er mindre reguleret inden for det indre marked**

Indeks på tværs af barriere kategorier for engros og detail (0 = fuld åbenhed, 1 = helt lukket)



Note: Mestbegunstigelsesprincippet (MBN) indebærer, at alle WTO-medlemslande skal behandles ens. MBN-barriererne tager dog ikke højde for frihandelsaftaler, hvormed MBN viser barriererne over for tredjelande i OECD. Konkurrencen i sektoren påvirkes blandt andet af regulering af åbningstider. Det kan desuden være omstændigt at få en byggetilladelse til lagre.

Kilde: Service Trade Restrictiveness Index (STRI), OECD

Detailhandel reguleres delvist af EU på nuværende tidspunkt. Etableringsfrihed for butikker gælder i hele EU, og i henhold til servicedirektivet kan den nationale planlægning ikke forhindre etablering med den begrundelse, at der ikke er noget økonomisk behov for dem. Servicedirektivet forhindrer også konkurrenter fra at deltage i godkendelsesprocessen, når nye butikker ønsker at etablere sig. Hvis Brexit ender uden en aftale, vil GATS danne grundlaget for etablering af detailhandelsvirksomhed i Storbritannien. De forpligtelser, som Storbritannien har foreslået til WTO i december 2018, indeholder ingen begrænsninger af markedsadgang eller forskelsbehandling af udenlandske engros- og detailhandelstjenester på det britiske marked.<sup>72</sup> GATS-forpligtelserne indeholder dog ikke lige så vidtgående begrænsninger af mulige handelsbarrierer som EU's indre marked for tjenesteydelser. Det betyder, at selv fulde GATS-forpligtelser ikke forhindrer, at forskellige former for handelsbarrierer kan indføres.

Inden for e-handel er der endnu ingen generelle GATS-regler at falde tilbage på, i tilfælde af at Storbritannien og EU ikke bliver enige om en frihandelsaftale.<sup>73</sup> Storbritannien kan derfor selv beslutte, hvordan de ønsker at regulere e-handel. Europa-Kommissionen forventes i 2020 at fremlægge ny lovgivning på e-handelsområdet, som blandt andet forventes at lægge et større ansvar på platformsudbydere for at kontrollere indholdet på deres platforme, herunder hvordan platforme bruger og deler data med virksomheder, der anvender platformene til at nå forbrugere. Hvis Storbritannien ikke opdaterer deres e-handelsregler i overensstemmelse hermed, kan danske virksomheder opleve forskellige vilkår og betingelser på den samme platform for deres salg til EU og Storbritannien, hvilket øger den administrative byrde, da der i så fald skal holdes styr på to forskellige reguleringsregimer. På nuværende tidspunkt er der dog endnu ikke et forslag på bordet, hvorfor de potentielle omkostninger til dette endnu ikke kan belyses.

<sup>72</sup> [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/762808/SCW380\\_-\\_UK\\_GATS\\_Schedule-FINAL\\_03\\_12\\_2018.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/762808/SCW380_-_UK_GATS_Schedule-FINAL_03_12_2018.pdf).

<sup>73</sup> Dette diskuteres dog i WTO-regi, se [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/ecom\\_e/ecom\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_e.htm).



Endelig kan divergerende forbrugerbeskyttelsesregler og samarbejde betyde flere administrative byrder for danske virksomheder i form af øget kontrol af forskellige forbrugerregler.

### 3.9 KONKLUSION

Brexit vil medføre en ny situation for danske tjenestevirksomheder, der ønsker at gøre forretninger i Storbritannien. Virksomheder kan forvente at møde nye barrierer, der kan øge omkostningerne og vil kræve ekstra tid og ressourcer.

Det er muligt at reducere risikoen for handelsbarrierer betydeligt med en ambitiøs frihandelsaftale, som ligger i forlængelse af de retningslinjer, der er fastlagt i den reviderede politiske erklæring. En aftale, der ligner frihandelsaftalen mellem EU og Canada (CETA), vil imidlertid ikke være tilstrækkeligt til at opretholde en situation, der minder om det nuværende handelsforhold for tjenesteydelser. Det skyldes grundlæggende, at CETA ikke indeholder de regler, principper og praktiske funktioner, der findes i EU's indre marked. For at bevare det tættest mulige handelsforhold og for at begrænse barriererne og deraf de negative konsekvenser er der brug for en samhandelsmodel, som lægger sig tættere op ad det indre marked, eksempelvis med samarbejde omkring regulering.

En kommende handelsaftale bør finde ambitiøse løsninger inden for de fem vigtigste tjenestebrancher identificeret i kapitel 1. Vi finder, at de største potentielle barrierer inden for de fem brancher kan opstå på følgende områder:

- **Offshore vindmøller:** Bevægelighed af arbejdskraft, anerkendelse af kvalifikationer, usikkerhed om Storbritanniens fremtidige deltagelse i EU's Emission Trading System og usikkerhed om reguleringsmæssige tiltag i forhold til nationale godkendelser for specialiserede konstruktionsfartøjer.
- **Søfart:** Told på varer, øget toldkontrol samt potentielt regler for cabotagesejlads
- **Forretningstjenester:** Anerkendelse af kvalifikationer, bevægelighed af arbejdskraft, regler for offentlige udbudsregler og mindre lempelige etableringsregler.
- **ICT-tjenester:** Regler for deling af data, bevægelighed af arbejdskraft og offentlige udbudsregler.
- **Engros- og detailhandel:** Mindre lempelige etableringsregler, Storbritanniens deltagelse i en fremtidig opdatering af EU's e-handelsdirektiv og divergens i forbrugerbeskyttelsesregler i Storbritannien i forhold til EU.

## LITTERATURLISTE

- CEPS (2014): *Assessment of cumulative cost impact for the steel industry.*
- Copenhagen Economics (2017): *Scenarier for en fremtidig handelsaftale med UK og de mulige økonomiske effekter for Danmark*
- Copenhagen Economics (2018a): *Making EU trade in services work for all*
- Copenhagen Economics (2018b): *Alternative eksportmarkeder for fødevarer som følge af Brexit*
- Copenhagen Economics (2018c) *Forecast of economic effects of a Google data centre in Denmark.*
- CPB (2016): *Brexit Costs for the Netherlands Arise from Reduced Trade*
- CPB (2016): *Trade effect of Brexit for the Netherlands, background document*
- Danmarks Statistik (2019): [www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigsoekonomi/udenrigshandel/brexit](http://www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigsoekonomi/udenrigshandel/brexit)
- Den Reviderede Politiske Erklæring af 17. oktober 2019: *Political declaration setting out the framework for the future relationship between the European Union and the United Kingdom*
- Europe Fettered (2017) "The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union".
- European Commission (2015): *Environmental expenditures in EU industries.*
- European Commission (2016): *Supporting study for fitness check on the construction sector – the second phase on EU environment, health and safety legislation.*
- European Commission (2017): *Study on the application of the Consumer Rights Directive 2011/83/EU.*
- European Commission (2018): *Withdrawal of the United Kingdom and EU legislation in the field of electronic commerce and net neutrality*

European Commission (2018) Statement by Michel Barnier at the plenary session of the European Parliament on the Article 50 negotiations with the United Kingdom, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT\\_18\\_1925](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_18_1925)

European Commission (2019) "TF50 (2019) 65 – Commission to EU 27", [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/revised\\_political\\_declaration.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/revised_political_declaration.pdf)

European Commission (2019) [www.ec.europa.eu/transport/modes/air/international\\_aviation/country\\_index/ecaa\\_en](http://www.ec.europa.eu/transport/modes/air/international_aviation/country_index/ecaa_en)

European Commission (2019): *A union that strive for more – My agenda for Europe (Political guidelines for the next European Commission 2019-2024)*.

HM Government (2018): *Beyond the horizon – The future of UK aviation*

HM Government (2018): *EU Exit – Long-term economic analysis*.

HM Government (2018): *Communication from the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland – Certification of schedule of specific commitments*

HM Treasury (2016): *The long-term economic impact of EU membership and the alternatives*

HM Treasury (2016): *The immediate economic impact of leaving the EU*

IEA (2019): *Offshore Wind Outlook 2019*.

Kommerskollegium (2018): *After Brexit – Recommendations for Swedish priorities in upcoming negotiations – Summary*

KPMG (2017): *Brexit: implications for airlines*

LSE (2016): *The UK Treasury analysis of 'The long-term economic impact of EU membership and the alternatives': CEP Commentary*

LSE (2016): *The consequences of Brexit for UK trade and living standards*

LSE (2016): *BREXIT 2016: Policy analysis from the Centre for Economic Performance*

OECD (2016): *STRI: The trade effect of regulatory differences*.

OECD (2018): *OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): European Economic Area*

Taylor Airey IATA rapport (2018): *A study of the effects of the United Kingdom leaving the European Union on airlines flying to and from the UK*

TiSMoS: *A Global Trade in Services Data Set by Sector and by Mode of Supply (TiSMoS)*

UK Notification Letter: *Consumer Rights Directive - Notification of UK regulatory choices under Article 29(1)*.

## BILAG A

# DEN GLOBALE GENERELLE LIGEVÆGTSMODEL (CGE)

Vi bruger den samme globale generelle ligevægtsmodel (Computable General Equilibrium model (CGE-model)) som i vores analyse for Udenrigsministeriet af Brexits økonomiske effekt i Danmark, se Copenhagen Economics (2017). Dertil har vi bygget scenarierne for den politiske erklæring og for toldunionen.

### CGE-modellen og data

Simuleringerne af scenarierne bygger på en global CGE-model, hvor produktion og forbrug modelleres på tværs af lande. Brancherne i økonomien er forbundet på produktionssiden gennem køb og salg af halvfabrikata i værdikæder fra primære varer gennem forarbejdningsstadier til endelige produkter af varer og tjenester. Derudover konkurrerer brancherne om ressourcer på arbejds- og kapitalmarkedet som input i produktionen.

Både forbrugerne og virksomhederne handler med udlandet ved at import af halvfabrikata og færdige varer og tjenester, eller som eksport varer og tjenester.

Modellen er opbygget på handelsdata og produktionsdata fra den såkaldte GTAP-database (ver. 9), hvilket indeholder globale handelsstrømme på sektorniveau for både varer og tjenester. Der kan forekomme betydelige afvigelser mellem internationale handelsstatistikker med søfartsydelse, og det der fremgår af tjenestebalancen i nationalregnskabet. Vores sammenligninger i Copenhagen Economics (2017) viser, at *”det som i handelsmæssig forstand betragtes som grænseoverskridende handel med søfartsydelse (og dermed indgår i modelsimuleringerne) er betydeligt mindre end det beløb, der indgår som løbende indtægter på tjenestebalancen”*.

Modellen anvender derudover data for toldsatser samt estimater for ikke-toldmæssige barrierer baseret på økonometriske analyser. Der er usikkerhed forbundet med disse estimater. Vores sammenligninger med andre analyser viser dog, at estimaterne brugt i denne rapport minder om dem, som er anvendt i andre lignende studier.<sup>74</sup> Den modelbaserede analyse er skræddersyet til at vurdere virkningen af forskellige scenarier for det fremtidige handelsforhold mellem EU og Storbritannien.

Da der ikke er nogen toldbehandlingsprocedurer, der er knyttet til handel mellem EU og Storbritannien i dag, rapporteres der ikke samhandel inden for EU med samme nøjagtighed som EU's handel med tredjelande. Dette indebærer en usikkerhed i data, men vi finder, at der ikke er nogen grund til at tro, at denne usikkerhed indebærer, at vi systematisk overvurderer eller undervurderer handelsmæssige virkninger af Brexit.

Selvom dette er et centralt element i den samlede vurdering af de økonomiske konsekvenser af Brexit, er det ikke den eneste kilde til virkninger. Vores CGE-analyse dækker ikke andre potentielle effekter af Brexit relateret til ændringer i beskatning, intellektuelle ejendomsrettigheder, databeskyttelse, konkurrence og statsstøttere.

---

<sup>74</sup> Se f.eks. CPB (2016), LSE (2016) samt HMT (2016).

### **Modellering af nye scenarier**

De fire scenarier er bygget på baggrund af de scenarier, som var med i Copenhagen Economics (2017). I denne rapport var der Brexit-scenarier, hvor samarbejdet mellem EU og Storbritannien vil minde om det Europæiske Økonomiske Samarbejde (EØS), en frihandelsaftale (baseret på de seneste frihandelsaftaler) og et ingen aftale-scenarie.

Ud fra disse scenarier har vi bygget de to scenarier for den politiske erklæring og scenariet for toldunionen. Disse er bygget ud fra beskrivelserne af scenarierne i sektion 2.1, samt opbygningen i Tabel 1, hvor vi har vurderet og beskrevet, hvor langt de nye scenarier ligger fra de oprindelige scenarier. Dette er gjort for hver parameter: Told (tariffer på varer), toldklarering, andre ikke-toldmæssige foranstaltninger for varer og barrierer for tjenester. Dermed har vi konstrueret effekterne for de nye scenarier. For scenarierne for den politiske erklæring har vi taget udgangspunkt i teksten i erklæringen som beskrevet i sektion 2.1