

Opgør med afgifterne



Indhold

Forord	5	Det illegale marked vokser	16
Danskerne grænsehandler for milliarder	6	CASE: Den illegale handel er yderst synlig, konstaterbar og offentligt kendt	17
Handlen presses ud af Danmark	7	En branche med et blakket ry	18
CASE: "Danske afgifter gør Tyskland til vores største marked"	8	CASE: "Vi bliver sat i bås med kriminelle"	19
CASE: "Afgifterne bremser iværksætteriet"	10	CASE: "På grund af afgifter har vi kun et begrænset udvalg af slik i vores butikker"	20
CASE: "Afgiftsstigninger kan påvirke kvaliteten af produkter i dagligvarehandlen"	11	Lige vilkår er afgørende	21
Lavere afgifter virker	12	Dansk Erhverv ønsker et opgør med afgifterne	23
Sundhedseffekter	13		
CASE: "Danskerne køber mere ind, når de kører til grænsen"	14		
Afgifter på raketfart	15		



*Afgifterne betyder,
at danske
virksomheder i dag
står i en urimelig
skævvredet
konkurrencesituation.*

Forord

Høje danske afgifter på slik og chokolade, sodavand, øl, vin og spiritus har gennem mange år skabt et stærkt incitament for danskerne til at handle syd for den dansk-tyske grænse, og grænsehandlen med nydelsesmidler beløber sig til flere milliarder kroner årligt.

Samtidig med at handlen med nydelsesmidler skubbes ud over Danmarks grænser, er de danske butikker og grossister vidner til et voksende skyggemarked af illegalt indførte varer, der importeres uden om det danske moms-, afgifts- og fødevarerkontrolsystem, og som har forgrenet sig til hele landet gennem salg fra kiosker og garager samt gennem andet privat, organiseret videresalg.

Afgifterne betyder, at danske virksomheder i dag står i en urimelig og skævvredet konkurrencesituation, hvor særligt virksomheder syd for grænsen eller velorganiserede illegale bagmænd høster fordelene og undgår et afgiftssystem, der er ulogisk, bureaukratisk og ikke mindst administrativt tungt at håndtere.

Der er således brug for et opgør med afgifterne, så handlen trækkes hjem til Danmark, og så danske handelsvirksomheder får bedre mulighed for at drive en konkurrencedygtig forretning og dermed skabe vækst og velstand til Danmark.

God læselyst!

Henrik Hyltoft

Markedsdirektør, Dansk Erhverv

Danskerne grænsehandler for milliarder

Danskerne har gennem mange år været begejstrede for at grænsehandle, og Skatteministeriet har senest estimeret, at den fysiske grænsehandel med nydelsesmidler beløber sig til ca. 4 mia. kr.

Der grænsehandles således for væsentlige summer, og når grænsehandlen antager et unaturligt højt niveau som det, vi er vidne til i dag, er der tale om konkurrenceforvridning i en sådan grad, at det får store konsekvenser for de danske handelsvirksomheders mulighed for at drive deres forretning.

Incitamentet til grænsehandel udspringer af, at Danmark har et af verdens højeste skatte-, moms- og afgiftstryk, hvor afgifterne på nydelsesmidler langt overstiger afgiftsniveauet hos vores naboer.

Dette er et stort problem, for når handlen skubbes ud af Danmark, mister danske butikker og grossister et væsentligt omsætningsgrundlag.

Handlen presses ud af Danmark

Mens der i Tyskland slet ikke er afgifter på slik, chokolade eller på vin, udgør moms og afgifter i Danmark ca. 40 pct. af salgsprisen på de samme produkter. For en flaske spiritus udgøres op mod 75 pct. af salgsprisen af moms- og afgifter, og på øl kan det være op mod 60 pct. af salgsprisen.

De store afgiftsforskelle forstærkes af, at momsen kun er på 19 pct. i Tyskland, og at der i både Sverige og Tyskland er en særligt lav moms på fødevarer på henholdsvis 12 pct. og 7 pct.

Når moms- og afgiftsforskellene til vores naboer er så betydelige, tiltrækker det mange danskere til grænsebutikkerne, og med nye afgiftsstigninger på slik og chokolade, spiritus, alkoholsodavand, vin og is skabes en endnu større distance mellem de danske priser og priserne i vores nabolande, hvilket øger incitamentet til grænsehandel og illegal handel.

De store afgiftsforskelle forstærkes af, at momsen kun er på 19 pct. i Tyskland, og at der i både Sverige og Tyskland er en særligt lav moms på fødevarer på henholdsvis 12 pct. og 7 pct.

CASE:

”Danske afgifter gør Tyskland til vores største marked”

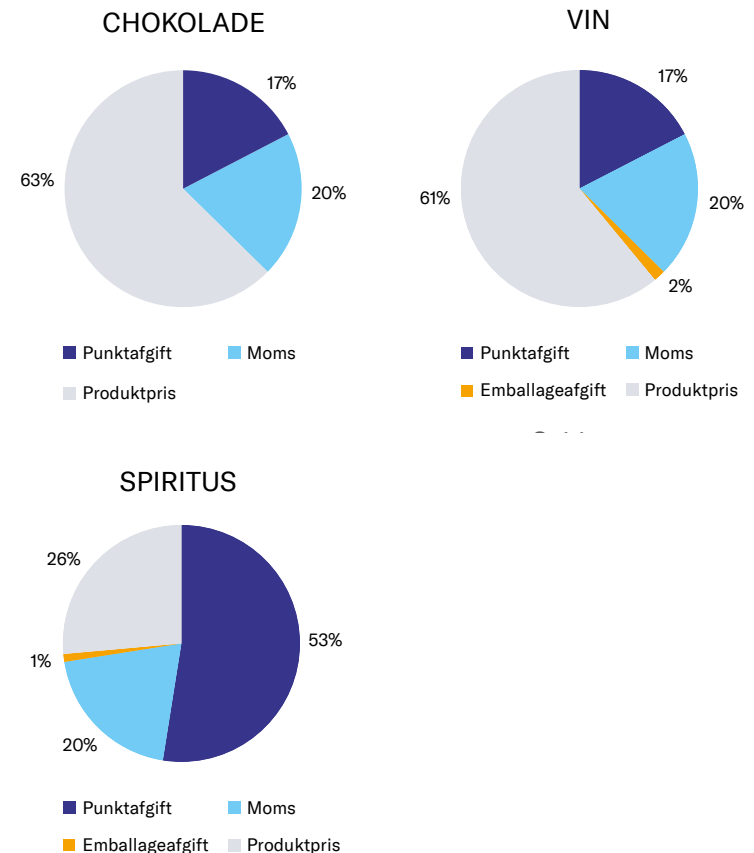
De høje afgifter skader investeringsviljen, og det skader selvfølgelig også vores mulighed for at skabe nye arbejdspladser i Danmark. Og vi ville da langt hellere bruge de penge, vi i dag betaler i afgifter, på at investere i eksport og nye markeder. I min optik kunne cider være det næste store danske eksporteventyr, for vi har nogle virkelig gode produkter herhjemme.

Men vi er da hammerglade for de tyske butikker, for det er dem, der reddede forretningen, da afgifterne blev indført. Men vi betragter faktisk ikke Tyskland som et eksportmarked, for vi kan se, at det er danskerne, der køber vores produkter i Tyskland – ikke tyskerne. Og så vil man fra politisk side gerne have, at de unge ikke drikker så meget, men det giver bare ikke mening, at man i dag straffer produkter, der i alkoholindhold svarer til en øl.

Politikerne har skylapper på, hvis de tror, at afgiften på cider får de unge til at drikke mindre. For de unge drikker ikke mindre på trods af de afgifter, vi har i dag – de kigger på, hvad der er billigst, så hvis vores produkter er dyre, drikker de bare noget andet. Derfor fungerer afgifterne på vores produkter som en reel skat, der egentlig ikke regulerer de unges alkoholforbrug samlet set.

Brian Sørensen, stifter og bestyrelsesformand, CULT A/S

Figur 1: Moms og afgifter som del af salgsprisen på udvalgte nydelsesmidler



Kilde: Dansk Erhverv

CASE:

”Afgifterne bremser iværksætteriet”

I dag ser vi en spirende vækst i danske spiritusdestillerier. En vækst, som også kommer andre erhverv som f.eks. turisme og byggeri i hele landet til gode. Hvis man ønsker at styrke rammevilkårene for destillerierne og skabe en eksportsucces, som man også har set det med mikrobryggerier, er det vigtigt, at rammevilkårene for spiritusproduktion bliver forbedret. Men de høje danske afgifter på vin og spiritus er med til at skubbe salg af disse varer ud af Danmark, og afgifterne påvirker den danske detailhandel, der har været presset på bundlinjen i en årrække, ligesom de er med til at bremse iværksætteriet i vores branche.

En afgiftsnedsettelse på spiritus vil medvirke til at gøre danskproduceret spiritus mere interessant for danske forbrugere, hvilket også vil bidrage til, at de nye startups vil kunne få fodfæste på det vigtige hjemmemarked. Der er heller ingen tvivl om, at lavere afgifter er vejen frem, hvis vi skal gøre noget ved de store volumener på grænsehandlen. Vi ved, at grænsehandlen faldt efter, at afgiften på sodavand og øl blev fjernet og nedsat for et par år siden. Andre afgiftsnedsettelser på f.eks. spiritus vil være et naturligt næste skridt.

VSOD opfordrer blandt andet til, at man sænker spiritusafgiften med 20 pct. Det vil halvere grænsehandlen med spiritus og øge salget i danske butikker med 10 pct. – og det kan endda gøres med et beskedent provenutab, da spiritusafgiften er den afgift, der har den højeste selvfinansieringsgrad blandt nydelsesmidler.

Michael Holm, Country Director, Diageo, og formand for Vin- og Spiritus Organisationen i Danmark

CASE:

”Afgiftsstigninger kan påvirke kvaliteten af produkter i dagligvarehandlen”

De afgiftsstigninger på nydelsesmidler, som er planlagt fra 2018, vil betyde prisstigninger på en lang række produkter, og i dagligvarehandlen ønsker vi jo ikke, at varerne er dyrere for forbrugerne end nødvendigt.

Men ligesom vi ikke ønsker, at forbrugerne skal mødes af højere priser, kan vi heller ikke bare fortsætte med at absorbere de tab, som kommer med de stigende priser. Og så vil vi måske komme til at se kvalitetsmæssigt ringere produkter i det udbud, dagligvarehandlen møder, når de køber ind – for kvalitet og pris hænger sammen. Og det er jo ikke gavnligt for nogen, at kvaliteten daler.

Selvom vi i dagligvarehandlen går videre og løfter kvaliteten på visse produkter ud fra tanken ”lidt, men godt”, hvor en mindre mængde af et rigtig godt kvalitetsprodukt er tilsvarende dyrere, så er det ikke alle dele af det danske marked og de danske forbrugere, som er parate til dyrere produkter.

Og med en stor illegal sektor, som de høje afgifter også har vist sig at medføre, giver man jo i øvrigt forbrugerne et helt forkert billede af markedet og af priserne. Og derfor er det jo klart, at forbrugerne ikke kan forstå det prisniveau, de møder i den legale del af markedet.

Lisbeth Dalgaard, købmand Meny v/Købmand Dalgaard og formand for De Samvirkende Købmænd

Lavere afgifter virker

Afgiftsreduktioner betyder lavere priser og mindre grænsehandel og illegal handel, hvilket vil sige, at salget i Danmark stiger. Men det betyder dermed ikke, at det samlede forbrug stiger.

Da spiritusafgiften i 2003 blev næsten halveret, var effekten et tydeligt fald i grænsehandlen med spiritus og et samtidigt øget salg i de danske butikker. Samlet set faldt mængden af danskernes spiritusforbrug efter, at afgiften blev reduceret.

Da afgifterne på øl og sodavand blev henholdsvis sænket og fjernet i 2013 og 2014, resulterede det også i faldende grænsehandel og et stigende salg i Danmark. Skatteministeriets grænsehandelsrapport fra 2015 påpegede ligeledes, at afgiftslettelserne virkede, da salget blev trukket hjem til de danske butikker.



Sundheds- effekter

Afgifter på nydelsesmidler har i mange år været brugt som et politisk instrument til adfærdsregulering. Men når danskerne tager turen til Tyskland eller Sverige for at grænsehandle, køber de typisk større mængder med hjem, end de ellers ville, hvis de havde købt varerne i deres lokale butik. Det er det, Dansk Erhverv kalder "lager-effekten". Nye tal fra en befolkningsanalyse som Dansk Erhverv har udarbejdet i 2017 viser da også, at 46 pct. af de danskere, der grænsehandler, er tilbøjelige til at have et større forbrug, når de handler uden for danske grænser.

Vi har ligeledes været vidne til en stigende mængde illegal handel særligt med slik og chokolade, og den illegale handel er kendetegnet ved, at slikket importeres og videresælges uden om det danske moms-, afgifts- og fødevarekontrolsystem. Dette sker med risiko for, at slikket opbevares under dårlige hygiejneforhold og uden sporbarhed på produkterne. Dermed sætter den illegale handel også fødevarer sikkerheden på spil.

46%

46 pct. af de danskere, der grænsehandler, er tilbøjelige til at have et større forbrug, når de handler uden for danske grænser.

CASE:

”Danskerne køber mere ind, når de kører til grænsen”

I gamle dage tog danskerne over grænsen for at hente øl, sodavand og cigaretter. Og tyskerne kom herop for at få billigt sukker. Men i dag ved vi, at vores varer er langt dyrere end i Tyskland, så vi kan på ingen måde tiltrække tyske kunder. Til sammenligning tager 75-80 pct. af vores danske kunder ned over grænsen for at handle. Og handlen har faktisk grebet om sig, så det efterhånden også er almindelige dagligvarer, som folk nu tager med, når de handler i grænsebutikkerne.

Og der købes jo store mængder ind, når folk kører til grænsen. Vi kan se, at danskere kommer langvejs fra med trailere og i kassevogne, så de kan fylde dem med varer. Så for os og andre købmænd henede betyder grænsehandlen også, at der i mange år har været markant nedgang i salget af øl og sodavand. Så længe differencen mellem priserne herhjemme og i Tyskland er så stor på rigtig mange produkter, vil det stadig tiltrække mange danske kunder, som vil køre langt for at handle ved grænsen.

Hvis man får afgifterne på niveau med de andre lande i EU, eller tilmed fjerner dem helt, kunne man få det salg hjem til Danmark igen, og så ville afgiftsnedsettelsen faktisk betale sig selv.

André Pickardt, indehaver af Min Købmand i Sønderborg

Afgifter på raketfart

Siden 2009 er vinafgiften steget med 89 pct., mens slik- og chokoladeafgiften er steget med 83 pct. Og på trods af, at ølafgiften blev sænket i 2013, er den i dag stadig 10 pct. højere end for otte år siden. Og mens de mest populære grænsehandelsvarer er slik og chokolade, øl, vin, spiritus og sodavand, spreder grænsehandlen sig til en række andre vareområder, som f.eks. dagligvarer, dyrefoder og personlig pleje.

Fra januar 2018 er der lagt op til yderligere afgiftsstigninger på en række nydelsesmidler, hvilket blot vil skabe en endnu større konkurrenceforvridning og øge incitamenterne til grænsehandel og illegal handel.

Tabel 1: **Stigninger i slik- og chokoladeafgiften siden 2009**

Årstal	Afgift pr. kg. ex. moms
Frem til 2009	14,20
2010-2011	17,75
2012-2012	23,75
2013-2014	24,61
2015-2017	25,97
2018	27,39

Kilde: Dansk Erhverv

Det illegale marked vokser

De høje danske afgifter skubber ikke kun handlen med nydelsesmidler ud af Danmark. De seneste år har et voksende illegalt marked fået karakter af at være organiseret, og de illegale bagmænd tager reelle markedsandele fra de danske butikker og grossister, der både betaler moms og afgifter samt bruger mange ressourcer på den øvrige administration og lovgivning.

Medierne har jævnligt frembragt adskillige eksempler på illegalt indført slik, hvor importører og forhandlere ikke har kunnet fremvise dokumentation for moms- og afgiftsafregning samt sporbarhed på produkterne. Samtidig har SKATs og Fødevarestyrelsens kontroller gentagne gange resulteret i konfiskering af mange tons illegale varer, som er blevet opbevaret under tvivlsomme hygiejneforhold i lagerhaller og lokaler rundt om i landet.

Ifølge Skatteministeriet er den illegale handel med slik og chokolade steget med 75 pct. siden 2010 og har i 2017 en estimeret værdi af 860 mio. kr. Ud over at ramme de lovlige butikker, købmænd og grossister, som får krænket deres retsfølelse, har det skabt et marked, hvor det kan betale sig at snyde.

75%

Den illegale handel med slik og chokolade er steget med 75 pct. siden 2010

CASE:

”Den illegale handel er yderst synlig, konstaterbar og offentligt kendt”

Faktum er, at vi som branche har været tvunget til at operere i et marked, hvor afgiften på konfekturer er steget med 83 pct. siden 2009.

Tilbage i 2009 oplevede vi et dynamisk konfekturmarked i vækst, hvor vi stadig som branche bidrog med 1,3 mia. kr. i afgifter til staten. Med satsen på 25,97 kr. ex. moms for 2016 androg den samlede afgift på konfekturer hele 2,3 mia. kr. Det er åbenlyst, at en øget økonomisk belastning på 1 mia. kr. ikke blot absorberes. Specielt når vi yderligere er omgivet af nabolande, hvor afgifts- og momsniveauet er markant lavere.

Men fra at vi i slikbranchen ”blot” har været udfordret på omsætningen, indtjeningen og konkurrenceevnen, har vi været vidne til en stærkt tiltagende illegal handel, en øget risiko for tab af danske arbejdspladser og store udfordringer omkring fødevarer sikkerhed. Vores oplevelse af den illegale handel er, at den er yderst synlig, konstaterbar og offentligt kendt.

Det altafgørende er derfor, at det økonomiske incitament til den illegale handel forsvinder. Den direkte vej hertil vil være at harmonisere afgifterne på niveau med landene omkring os, eller at vi som minimum finder tilbage til et afgiftsniveau, hvor vi får genvundet konkurrencekraften på den sunde legale indenlandske afsætning, og vi samtidig bevarer provenuet i den danske statskasse.

Jette Andersen, direktør, Sügro A/S

En branche med et blakket ry

Den illegale handel har været særligt udfordrende for slikbranchen, som på grund af mediernes fokus på de mange svindelsager med dårlige hygiejneforhold og manglende sporbarhed på produkterne har været til skade for en hel branche, som er blevet mistænkeliggjort på grund af den illegale handel.

Konkurrenceforvridningen som følge af den illegale handel har store konsekvenser for mange detailbutikker og slikgrossister, der har måttet omstrukturere deres sortiment eller deres produktion, fordi varer, hvor der retmæssigt er svaret moms og afgifter, bliver markant dyrere på markedet. Det betyder altså, at de mange, der ikke efterlever reglerne, presser salgspriserne ned på et unaturligt lavt niveau.

Skatteministeriet har i 2017 afsat ekstra ressourcer til kontrolopgaver i forbindelse med den illegale økonomi, ligesom at bøderne for handel med illegale varer er øget. Men hvis man vil den illegale handel til livs, skal incitamentet til den illegale handel fjernes. Det vil ske, hvis afgifterne på nydelsesmidlerne kommer ned på et langt lavere niveau end i dag.



CASE:

“Vi bliver sat i bås med kriminelle”

Når man arbejder i en branche, hvor afgiftsniveauet er så ekstremt højt som i vores, og hvor vores naboer i EU ikke har tilsvarende afgifter, er man sårbar over for de virksomheder, der ikke afgiftsberigtiger. Det koster på bundlinjen, det skærper bruttoavancen, og med konstant stigende afgifter, der tilmed stiger i et uhørt tempo, er hver eneste dag en kamp for at drive en sund forretning.

Et andet problem er, at branchen berøres af en utroværdighed, når der angiveligt ikke betales afgifter og moms af op til 20.000 tons slik. Det gør desværre, at den almindelige forbruger får indtryk af, at alle handlende inden for slikbranchen er “banditter”. Og det er noget, vi selvfølgelig bliver frustrerede over, fordi vi er meget stolte af vores kvalitetsprodukter, og fordi vi netop oplever, at vi bliver sat i bås med kriminelle.

Inden for vores branche og produktkategorier er den illegale handel et problem for alle. Ikke alene os, der sælger til grossister og butikskæder, men også for vores kunder. Får man tilbudt et parti slik- eller chokoladevarer, er det for en indkøber ofte vanskeligt at kunne gennemskue sporbarheden på varerne – det vil sige, hvor varerne egentlig kommer fra, og om der har været afregnet afgifter af partiet.

Jens-Jacob Hyllested, direktør, Scan Choco A/S

CASE:**”På grund af afgifter har vi kun et begrænset udvalg af slik i vores butikker”**

For 20 år siden udgjorde sliksalg 30 pct. af vores omsætning. I dag udgør det 5 pct. Og det skyldes i høj grad slik- og chokoladef afgiften.

Når man f.eks. i dag kigger på, hvordan slik- og chokolademarkedet ser ud, har særligt bland-selv-slik vundet indpas. I den forbindelse er det jo påfaldende, at afgifterne for 20 år siden udgjorde halvdelen af, hvad de gør i dag. Så på grund af den ulige konkurrence og illegale handel, som afgifterne har medført, har vi kun et meget begrænset udvalg af slik i vores 39 butikker, for vi kan simpelthen ikke konkurrere med de priser, som kiosker og lignende rundt om kan sælge det for. De sælger det jo til langt under den indkøbs- eller produktionspris, der vil være for os andre, når vi også har medregnet afgifter, moms og administration.

Så man føler sig da krænket på sin retsfølelse, når det i stadigt stigende grad kan betale sig for illegale bagmænd at sælge slik uden om det danske moms- og afgiftssystem. Og når det tilmed kan være så let for bagmændene at oprette nye selskaber og fortsætte den illegale handel, mens vi andre næsten bliver drevet ud af markedet. Fra politisk side bør man i højere grad fokusere på at fjerne selve roden til problemet med den illegale handel, nemlig de afgifter, der gør det attraktivt at sælge varer uden om systemet, i stedet for blot at afsætte flere ressourcer til at lave kontroller og udstede bøder. Ellers er det jo skruen uden ende.

Peter Frellsen, direktør, Frellsen Chokolade

Lige vilkår er afgørende

Afgiftsforskelle har i mange år skabt konkurrenceforvriddning i de fysiske grænsehandelsbutikker og på det illegale marked. Men lige konkurrencevilkår er afgørende for den fremtidige handelssektor – uanset om handlen foregår i fysiske butikker eller online.

Med en stigende grad af handel over nettet, som fortsat breder sig til alle produktkategorier, vil konkurrencekløften blot vokse yderligere – og så længe der ikke er lige vilkår ved salg til de danske forbrugere, vil det være til skade for såvel danske handelsvirksomheder som den danske statskasse.

Det er derfor afgørende for danske virksomheder, at de kan drive deres forretning på lige vilkår med konkurrenterne i nabolandene.



Det er afgørende for danske handelsvirksomheder, at muligheden for at drive en konkurrencedygtig forretning forbedres. Derfor er det på høje tid, at der tages et seriøst opgør med de mange forvridende afgifter.

Henrik Hyltoft, markedsdirektør, Dansk Erhverv

Dansk Erhverv ønsker et opgør med afgifterne

Dansk Erhverv foreslår, at:

- De planlagte prisindekseringer af afgifterne på chokolade og slik samt vin, konsumis og alkoholsodavand skal annulleres.
- Alle afgifter på nydelsesmidler skal løbende reduceres.
 - chokolade- og sukkervareafgiften skal reduceres med 25 pct.
 - vinafgiften skal reduceres med 25 pct.
 - ølafgiften skal reduceres med 25 pct.
 - spiritusafgiften skal reduceres med 20 pct.
- Gakkede afgifter skal fjernes, og der skal ryddes op i de afgifter, der bibeholdes.

Dansk Erhverv er erhvervsorganisation og arbejdsgiverforening for fremtidens erhvervsliv.

Vi repræsenterer et bredt udsnit af virksomheder og brancher. Vores mission er at fremme konkurrencekraft hos vores medlemmer i en globaliseret økonomi.