

Foretræde for Folketingets Europaudvalg
den 11. maj 2007

Europaudvalget
KOM (2007) 0036 - Bilag 3
Offentligt

Lovpakken vedrørende det indre marked for produkter

1. Baggrund

Lovpakke til forbedring af IM's funktion

Den 14. februar 2007 lancerede Europa-Kommissionen en lovpakke med det formål at forbedre det indre markeds funktion på vareområdet, samt at forenkle og modernisere regler og principper i overensstemmelse med Fællesskabets strategi for bedre regulering.

Lovpakken skal også ses i det perspektiv, at der senere på året vil komme et oplæg fra Kommissionen til en ny indre marked politik.

Industriens interesse

80% af den danske industriproduktion afsættes på det indre marked, som i perioden 2000 - 2006 tegnede sig for 70% af fremgangen i den danske eksport.

Den brede opinion

Samtidig er det indre marked den del af EU-samarbejdet, der er mest synligt i borgernes hverdag. Den måde, det indre marked fungerer på, har derfor stor betydning for den brede befolknings holdning til det europæiske samarbejde.

2. Formål med foretrædet

Lovpakken er et vigtigt element i en bedre funktion af det indre marked.

DI har bedt om foretræde for Europaudvalget for at understrege betydningen af, at Danmark støtter vedtagelsen af denne lovpakke og generelt arbejder for, at de grundlæggende principper for det indre markeds funktion, herunder princippet om gensidig anerkendelse, overholdes i praksis.

DI har i et høringssvar til Erhvervs- og Byggestyrelsen givet udtryk for ønske om forskellige detailændringer i den konkrete tekst, men vil i forbindelse med foretrædet fokusere på de mere generelle principper.

Problematisk element i forslag til dansk holdning

Helt centralt i denne dialog er en kommentar under dansk holdning (pkt. 7) i Notat vedrørende Kommissionens forslag til forordning vedrørende procedurer for anvendelse af visse nationale tekniske forskrifter på produkter, der markedsføres lovligt i en anden medlemsstat (KOM (2007) 36), nemlig at: *"Danmark lægger vægt på, at det danske niveau for miljø, sikkerhed, sundhed og forbrugerbeskyttelse ikke forringes, og at de administrative byrder for myndighederne begrænses mest muligt"*.

DI's holdning

DI er enig i betydningen af at have et højt niveau for sikkerhed, sundhed og forbrugerbeskyttelse. Dette sikres bedst gennem det europæiske samarbejde og ikke gennem særlige danske regler.

Barriere-analyse sætter fokus på nationale særregler

3. Nationale regler skaber flest barrierer

DI har netop via Copenhagen Economics fået foretaget en screening af alle offentligt tilgængelige analyser omkring det indre markeds funktion, domsafgørelser fra Den europæiske Domstol, sager mod medlemslandene anlagt af Kommissionen samt af TRIS-databasen hvor nationale forskrifter registreres.

Konklusionen er klar: Nationale regelsæt, incl. såkaldt 'goldplating', hvor et land går videre end det vedtagne europæiske niveau, og regler for påvisning af overensstemmelse med kravene, er *klart den største og mest omkostningstunge barriere for den frie bevægelse af varer*.

Øger omkostninger og skader konkurrencen

De udgør ikke alene omkostninger for den virksomhed, der møder barriererne, men de fører også til mindre konkurrence og dermed - alt andet lige - til et højere prisniveau og mindre udvalg for køberne/forbrugerne (jf. vedhæftede eksempler).

Nationale særregler kan være begrundet i reelt specielle nationale forhold, som f.eks. klima eller særlig følsom natur. I så fald er de fuldt retfærdiggjort og mulige i henhold til Traktatens artikel 30. Ofte skyldes nationale særregler dog tradition og manglende tillid til andre landes lovgivning eller håndhævelse.

Princippet om gensidig anerkendelse bør respekteres

Men selv om en national regel kan være fuldt ud velbegrundet, gælder princippet om gensidig anerkendelse overordnet set. Det betyder, at myndighederne bør vurdere det konkrete produkt. Selv om det ikke til bogstavet overholder den nationale regel på eksportmarkedet, kan det være, at produktet på grund af tilsvarende målsætning i oprindelseslandet alligevel overholder målet i den nationale lov bare på anden måde og derfor bør kunne sælges uden ændringer.

Tilsvarende bør princippet om gensidig anerkendelse gælde for prøvninger og testresultater foretaget af andre landes anerkendte prøvningsinstitutioner, hvilket desværre ikke altid er tilfældet i dag (jf. vedhæftede eksempler).

Kendskabet til gensidig anerkendelse er ikke udbredt

Det foreliggende forslag til forskrift fra Europa-Kommissionen (KOM (2007) 36) lægger netop bevisbyrden hos myndighederne. Denne præcisering er nødvendig, idet praksis viser, at en mindre virksomhed ofte ikke er bekendt med sine rettigheder, og under alle omstændigheder ofte ikke har ressourcer til at gå op imod en myndighedsafgørelse. Tilsvarende viser erfaringerne, at princippet om gensidig anerkendelse ikke altid er kendt af de myndigheder, der skal administrere reglerne. En forordning kan hjælpe med til at højne vidensniveauet.

Nogle lande har mange nationale regler

Nogle lande har væsentlig flere særregler end andre. En gennemgang af TRIS-databasen¹ viser således, at Tyskland i 2006 tegner sig for 77, Holland for 71, mens Danmark har 24.

29 minimarkeder i stedet for ét fælles marked

For de produkter, der omfattes af nationale særregler, eksisterer der *ikke* ét fælles marked. Der er risiko for opsplitning i 29 minimarkeder, hvis den holdning bliver fremherskende, at vi alle har krav på at beholde vore egne holdninger til, hvad sikkerhed, sundhed og miljø er.

4. Øvrige dele af lovpakken

Ensartet ramme for lovgivning er 'bedre lovgivning'

Dansk Industri støtter lovpakken i sin helhed. Her kan specielt nævnes det hensigtsmæssige i at udbrede principperne fra den såkaldt ny metode til at omfatte *al* produktlovgivning, herunder miljø- og energirelateret produktlovgivning. Dette er målet med den foreslåede ramme for markedsføring af produkter.

Ét produkt - mange direktiver

Baggrunden herfor er, at ét produkt normalt er omfattet af mange forskellige direktiver. Ensartede definitioner og krav til påvisning af overensstemmelse med lovkravene vil lette producentens arbejde - og også myndighedernes muligheder for korrekt håndhævelse. Også de forskellige andre tiltag for at forbedre markedsovervågningen og dermed en ensartet og effektiv håndhævelse af reglerne er hensigtsmæssige.

Bilag: Eksempler på barrierer i det indre marked

¹ Europa-Kommissionens database for notificerede nationale særregler.

Barriereeksempel 1:

Ekstra omkostninger på grund af manglende gensidig anerkendelse

En dansk virksomhed producerer måleinstrumenter, der sælges globalt. Virksomhedens produkter er nu omfattet af det europæiske direktiv for måleinstrumenter. Hidtil var produkterne omfattet af nationale regler og princippet om gensidig anerkendelse. Virksomheden har et såkaldt akkrediteret laboratorium, d.v.s. godkendt af 'højeste danske myndighed' til at foretage målinger til påvisning af, at måleinstrumenterne måler korrekt.

Ikke desto mindre krævede Tyskland ny prøvning og særlig tysk mærkning. Virksomheden besluttede at anfægte disse krav, men parallelt hermed at følge dem for overhovedet at få adgang til at sælge på det tyske marked i perioden, indtil spørgsmålet var endeligt afgjort. Indsatsen varede fra 1. september 2001 til januar 2006. Målet var at få sine produkter godkendt i Tyskland uden ekstra tyske prøvninger, jf. princippet om gensidig anerkendelse af prøvninger og prøvningsresultater.

Eksempelvis var de finansielle aspekter i år 2002 og 2003 følgende: Omkostninger til ekstra lokal tysk afprøvning, ekstra produktionsomkostninger forbundet med speciel mærkning, tabt dækningsbidrag, advokatomkostninger og rejseomkostninger, i alt ca. 5 mio. dkk.

Omsætningen i Tyskland var i de to år 19 mio. dkk/år. Udgifterne i forbindelse med ulemperne og sagsbehandlingen udgjorde altså 13%, hvilket betød, at salget i Tyskland reelt var tabsgivende.

Indsatsen lykkedes, og virksomheden kunne herefter sælge produkterne i Tyskland uden nye, ekstra prøvninger, altså på baggrund af den danske prøvning alene.

En mindre virksomhed ville ikke have haft hverken ressourcer eller økonomi til at køre en sådan sag til ende.

Som en fodnote kan nævnes, at selv om der nu er et europæisk direktiv, der harmoniserer reglerne, kræver et land som Spanien stadig ekstra prøvninger, fordi en funktion i måleinstrumenterne ikke er omfattet af direktivet. Og vi taler altså stadig om en akkrediteret kalibrering foretaget i Danmark! Her burde princippet om gensidig anerkendelse gælde.

Barriereeksempel 2 og 3:

Dyrt at sælge polstermøbler til det engelske marked

Møbler er omfattet af Direktivet om Generel Produktsikkerhed. Der er ikke specifik lovgivning for møbler inden for det indre marked; men mange europæiske standarder sammen med princippet om gensidig anerkendelse fungerer på tilsvarende måde.

England har imidlertid særlige regler for polstermøbler, hvilket har konsekvenser for den frie bevægelighed, jf. nedenstående eksempel:

Reduceret produktprogram

En mindre, dansk møbelproducent har brugt mange kræfter på at komme ind på det engelske marked, men det er vanskeligt grundet de særlige krav til brandsikkerhed i relation til polstrede møbler og tilsvarende. Det betyder nye tests af produktets brandbarhed, og også særlige krav til både skum og tekstiler.

På andre markeder inden for det indre marked tilbydes 40 modeller i 25 forskellige størrelser med over 300 forskellige stofmuligheder. På grund af omkostningerne ved de ekstra tests, vælger virksomheden at tilbyde et begrænset antal produkter til det engelske marked. Hver test koster mellem 1.460 kr. og 2.000 kr. De har mindst lavet 25 tests, og det "lave" antal skyldes, at mange andre møbelproducenter allerede har testet deres produkter, og at disse i en vis udstrækning kan genbruges, hvis samme stoffer anvendes.

Mindre konkurrencedygtighed

En anden dansk møbelproducent sælger *udendørs* havemøbler til bl.a. det engelske marked. De kører med dobbelt lagerhold, fordi der kræves specielt skum og specielt stof til det engelske marked. Det dobbelte lager øger spildet (sværere at operere med korrekte serier, da moden svinger, og ingen andre har interesse i det imprægnerede stof). Virksomheden anslår, at det har kostet 300.000 kr. i startomkostninger at komme ind på det engelske marked, og at der kontinuerligt er bundet 500.000-700.000 kr. i det dobbelte lager.

Omkostningerne slår også igennem i deres priser, hvilket gør dem mindre konkurrencedygtige på det engelske marked. Indtrykket er, at sagsbehandlingen ved tests er meget langsom: engelske samarbejdspartnere udtrykker undren, og der er således mistanke om forskelsbehandling.

Virksomheden har indtil nu afholdt sig fra at sælge indendørs møbler på det engelske marked grundet besværet/omkostningerne. Virksomheden vurderer også, at de engelske producenter har levet på et lukket marked, og at de af samme grund ikke er særligt gode/dygtige.

Konsekvenserne er altså forringet konkurrenceevne for alle parter, og højere priser og begrænset udbud for de engelske forbrugere.