

DA

DA

DA



EUROPA-KOMMISSIONEN

Bruxelles, den 5.7.2010
KOM(2010)355 endelig

**RAPPORT FRA KOMMISSIONEN
TIL EUROPA-PARLAMENTET, RÅDET, DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE OG
SOCIALE UDVALG OG REGIONSUDVALGET**

**Overvågning af handels- og distributionsmarkedet
"Mod et mere effektivt og fair indre marked for handel og distribution frem til 2020"**

SEK(2010)807

1. INDLEDNING

Denne rapport er vedtaget af Kommissionen som led i processen for overvågning af detailmarkedet, der blev lanceret i begyndelsen af 2009 inden for rammerne af markedsovervågningsaktiviteterne i forlængelse af meddelelsen "Et indre marked for Europa i det 21. århundrede" fra 2007¹. Detailhandelen var blevet udvalgt til at indgå i denne overvågning som følge af sektorens betydning for Den Europæiske Union i flere henseender (4,2 % af EU's BNP, 17,4 millioner beskæftigede og 20 % af de europæiske SMV'er²) og navnlig den tætte tilknytning, sektoren har til mange økonomiske aktiviteter i både tidligere og senere led.

Detailhandelen omfatter mange forskellige former (butikker, elektronisk handel, åbne markeder...), formater (fra småhandlende til varehuse), produkter (fødevarer, nonfoodprodukter, ordinerede eller ikkeordinerede lægemidler...), juridiske strukturer (selvstændige, franchisetagere, integrerede selskabsgrupper...), lokaliteter (by-/landdistrikt, bycentrum/forstad...). Analysen i denne rapport omfatter samtlige varianter med særlig fokus på handelen med fødevarer på grund af dens økonomiske vægt³. Denne kompleksitet kan ikke reduceres til en almindelig inddeling i "små butikker/supermarkeder". Strategien for de store koncerner har da også inden for de seneste år været præget af diversificering, lige fra lokalforretninger, supermarkeder og discountbutikker til de store varehuse. I denne rapport anvendes begreberne "handel og distribution" til at referere til detailhandelen.

I rapporten og det ledsagende arbejdsdokument fra Kommissionens tjenestegrene gøres der på grundlag af en analyse foreløbig status over de problemer, der i forhold til det indre marked påvirker eller kan påvirke de økonomiske, sociale eller miljømæssige resultater hos virksomhederne i handels- og distributionssektoren (dels med hensyn til innovation, konkurrenceevne, produktivitet, beskæftigelse, medvirken til bekæmpelse af fattigdom og til social inklusion - af især handicappede - og bekæmpelse af klimaændringer, dels med hensyn til det etiske og sociale ansvar)⁴. Kortlægningen af de problemer, der redegøres for i rapporten, er baseret på de forskellige økonomiske og politiske mål for det indre marked med henblik på at bidrage til en intelligent, bæredygtig og inklusiv vækst i Unionen.

På baggrund af disse konklusioner fastlægger Kommissionen senere i forbindelse med relanceringen af det indre marked, som anført i Europa 2020-strategien⁵, de foranstaltninger, der kan træffes for at optimere den måde, det indre marked fungerer på i denne sektor, i overensstemmelse med nærhedsprincippet og proportionalitetsprincippet og de øvrige grundlæggende målsætninger, Den Europæiske Union forfølger. Det drejer sig om at gøre det muligt for virksomhederne

¹ KOM(2007) 724 "Et indre marked for Europa i det 21. århundrede".

² Handelssektoren tæller 3 700 000 SMV'er imod 2 300 000 SMV'er i industrisektoren, dvs. 63 % mere. Eurostat, SBS, 2005 og 2007. "Small Business Act" for Europa (KOM(2008) 394 endelig) er et centralt element i den europæiske strategi til fordel for SMV'er.

³ Fødevarerhandel tegner sig for ca. halvdelen af detailhandelens samlede salg. Euromonitor International 2007.

⁴ Redegørelsen for analyserne i denne rapport kan læses i arbejdsdokumentet fra Kommissionens tjenestegrene om handel og distribution i det indre marked, juni 2010.

⁵ KOM(2010) 2020 "Europa 2020 – en strategi for intelligent, bæredygtig og inklusiv vækst".

i EU's handels- og distributionssektor at udnytte frihederne i det indre marked bedst muligt med henblik på at fremme udviklingen af deres ydelser og styrke innovationen i overensstemmelse med målene for økonomisk, social og territorial samhørighed, beskyttelse af arbejdstagere, forbrugere og miljø. Intelligent, bæredygtig og inklusiv handel og distribution, i det følgende benævnt "fair", kan bidrage direkte til Europa 2020-strategiens gennemførelse.

2. TVÆRGÅENDE HANDEL OG DISTRIBUTION

Handel og distribution forbinder de økonomiske aktiviteter, der finder sted både i tidligere og senere led, og indtager således en central rolle i den europæiske økonomi. På markederne i senere omsætningsled indgår de handlende i et samspil med forbrugerne. Eftersom sektoren har indflydelse på adgangen til et stort udvalg af forbrugsvarer, herunder nødvendighedsvarer, har måden, hvorpå handels- og distributionsmarkedet fungerer, direkte indvirkning på borgernes livskvalitet. Takket være den service, som ydes af detailhandelen, har mange forbrugere lokal adgang til produkter fra andre medlemsstater og tredjelande og kan drage konkrete fordele af det indre marked. De handlende kan blive en drivkraft for bæredygtige udviklingsmodeller i kraft af deres reaktioner over for forbrugerholdninger og det samspil, de har med forbrugerne. På markederne i de tidligere omsætningsled samarbejder de handlende ofte på tværs af grænserne med en lang række aktører, navnlig grossister og leverandører, arbejdstagere, ejendomssektoren, transportvirksomheder, logistikvirksomheder, leverandører af betalingssystemer, reklame- og marketingbureauer, sikkerhedsvirksomheder, energiudbydere og virksomheder, der indsamler og genbruger affald.

Enhver udvikling i sektorens funktion har nødvendigvis en indvirkning på andre økonomiske aktiviteter og involverede aktører. Enhver politik, der har til formål at løse et bestemt problem, bør således tage højde for handels- og distributionssektorens tværgående karakter under hensyn til de forskellige konsekvenser, den medfører gennem hele kæden. Politikudformningen bør være baseret på en afvejning mellem de forskellige økonomiske og politiske mål for det indre marked.

3. UDVIKLINGEN INDEN FOR HANDEL OG DISTRIBUTION ER FORBUNDET MED BETYDELIGE EKSTERNE VIRKNINGER

Moderniseringen af handels- og distributionssektoren har siden tresserne med fremkomsten af de store detailhandelskæder haft afgørende betydning for bekæmpelsen af inflation. Dette har, også i økonomiske krisetider, givet forbrugerne et større udbud af varer og konkurrencedygtige priser, således at en stadigt større del af deres indkomst, som normalt anvendes til at dække de grundlæggende behov, kan anvendes til forbrug af et bredere sortiment af varer og tjenesteydelser, hvilket til gengæld har styrket både innovationen og den økonomiske vækst.

Mulighederne for at opnå stordriftsfordele har været drivkraften bag ændringen af de nuværende økonomiske modeller for vore dages handel. Kombinationen af koncentrationen på tværs af det indre markeds grænser og den vertikale integration har givet visse distributører en stærk forhandlingsposition, der giver dem mulighed for at forhandle sig frem til lave priser. Denne forhandlingsposition har dernæst ført til en europæisk konsolidering af de store industrisektorer, logistiksektoren og

ejendomssektoren, der søger en tilsvarende fleksibilitet og forhandlingsposition i deres forsyningskæder for at dække behovene hos distributørerne. Selv om produktivitetstigningen i den europæiske handels- og distributionssektor har været mindre end i USA i de sidste 10 år, har sektorens udvikling og den horisontale og vertikale integration bidraget til en øget effektivitet inden for erhvervslivet og et fald i priserne. Derudover har den øgede konkurrence, navnlig på grund af fremkomsten af europæiske discountkæder og distributørernes egne, billige mærker, yderligere forstærket den proces, der konstant driver distributørerne mod større effektivitetsforbedringer for at bremse udhulingen af deres avancer.

Selv om denne udvikling har medvirket til at øge konkurrencen, presset på avancerne og konkurrenceevnen i den økonomiske kæde, har den ikke været uden følger for de små selvstændige butiksejere, de lokale myndigheder, de små landbrugsråvareproducenter, de små og mellemstore industrivirksomheder, arbejdstagerne eller de isolerede eller dårligt stillede forbrugere. Udviklingen er til tider sket på bekostning af målsætningerne om beskyttelse af miljøet og social og territorial samhørighed, som Den Europæiske Union forfølger. Derudover viser analysen, at de økonomiske resultater i sektoren stadig ligger under potentialet i Unionen, navnlig i forhold til det indre marked. I rapporten og det ledsagende arbejdsdokument fra Kommissionens tjenestegrene understreges de forskellige kortlagte problemer, som hindrer eller kan hindre, at handels- og distributionssektoren fungerer optimalt i det indre marked set fra de forskellige aktørers synspunkt i både tidligere og senere led i distributionskæden, nemlig forbrugere, forhandlere og distributører, leverandører, arbejdstagere og kommende generationer.

4. ET MERE EFFEKTIVT OG FAIR INDRE MARKED FOR HANDEL OG DISTRIBUTION TIL GAVN FOR FORBRUGERNE

I et mere effektivt og fair indre marked for handel og distribution skal de europæiske forbrugere, uanset hvor de bor, have adgang til det størst mulige udvalg af handlende og produkter af høj kvalitet til konkurrencedygtige og overkommelige priser i overensstemmelse med EU's målsætninger om intelligent, bæredygtig og inklusiv vækst. De skal ligeledes have adgang til pålidelige, gennemskuelige og sammenlignelige oplysninger om kommercielle tilbud i hele EU for at kunne træffe velovervejede valg og være forsikret om, at deres rettigheder respekteres, uanset købssted inden for EU.

I forbindelse med analysen blev der klarlagt en række problemer:

Det første vedrører adgangen til og udvalget af forretninger. Lokale butikker med adgang til basale varer og tjenester, navnlig fødevarerbutikker, er af stigende betydning for ældre (17 % af EU's befolkning er fyldt 64 år eller derover) og handicappede (15 % af EU's befolkning), personer, der lever isoleret eller i tyndbefolkede områder, og for de 9 % af EU's borgere, som ikke har råd til en bil⁶. Nødvendigheden af at bevare aktiviteten i lokalområderne, hvilket den lokale handel medvirker til, og samtidig begrænse brugen af biler af miljømæssige årsager gør spørgsmålet endnu vigtigere.

⁶ Eurostat News release 77/2009, 28. maj 2009, Living Conditions in the EU.

Antallet af små, lokale fødevarebutikker (med under 10 ansatte) er imidlertid faldet med 3,7 % mellem 2004 og 2009. Denne tendens gælder også for andre undersektorer inden for handel og distribution på grund af den tiltagende polarisering af salgsstederne i bycentrene eller forretningsområderne, som er etableret til formålet i områder beliggende mellem by- og landzoner. Yderligere fremgår det af undersøgelser⁷ blandt forbrugerne, at borgere fra byer med under 10 000 indbyggere er mindre tilfredse end gennemsnittet med udbuddet af detailhandlere i deres område. Udviklingen tyder på, at der, trods medlemsstaternes mange initiativer til fastsættelse af rammer for nye butiksarealers størrelse, ses en stadig større mangel på territorial samhørighed på området, selv om den seneste tendens hos de store detailhandelskæder til at etablere sig i mindre målestok i både by- og landområder er med til at dæmme op for denne proces. Elektronisk handel kan medvirke til at afhjælpe de negative virkninger forårsaget af disse tendenser og bevare presset på priserne både inden for den elektroniske handel og i forretningerne, men salgsniveauet inden for e-handel er generelt lavt. Kun i fire medlemsstater tegner denne handelsform sig for mere end 2 % af detailomsætningen på nationalt plan⁸, og onlinesalget i fødevarersektoren er endnu mere begrænset. Det centrale spørgsmål er derfor, om der kan findes metoder til at forbedre adgangen til detailhandelen og fremme udviklingen af elektronisk handel i EU. Der er iværksat yderligere markedsundersøgelser af prisforskellene inden for elektronisk handel.

Det fremgår ligeledes af analyserne, at der er store prismæssige forskelle i det indre marked, hvilket tyder på en vedvarende fragmentering af det indre marked. Eksempelvis er priserne på fødevarer og alkoholfrie drikke gennemsnitligt 28,4 % højere i Belgien end i Nederlandene⁹. For visse almindelige receptfrie lægemidler kan prisforskellen være i størrelsesorden faktor 1-5¹⁰. I beklædningssektoren kan det overraskende konstateres, at prisniveauet i Irland, Frankrig og Det Forenede Kongerige ligger under EU-gennemsnittet, mens prisniveauet i Tjekkiet og Slovakiet er klart højere end gennemsnittet¹¹. Flere faktorer, såsom forskelle i de gennemsnitlige husstandsindkomster eller i moms niveauet, forklarer en række af forskellene i prisniveauet. Andre faktorer i relation til markedsdynamikken, den lovgivningsmæssige ramme eller handelspraksis som f.eks. territoriale forsyningsbegrænsninger eller hindringer for parallelimport¹² spiller imidlertid også en rolle. Der er dog behov for en præcisering af arten og vægten af de forskellige faktorer, der forklarer prisforskellene. Derudover ville en bedre oplysning til forbrugerne om salgstilbud uden for deres normale indkøbszone, også på tværs af grænserne, kunne bidrage til en reduktion af disse forskelle.

De nationale konkurrencemyndigheder og forbrugerorganisationer har kunnet påvise, at de handlende prissætter forskelligt lokalområderne imellem alt efter konkurrenceniveauet¹³. Konstateringen af, at forbrugerne er utilfredse med adgangen til kilder, der kan formidle sammenlignende, uafhængige oplysninger om

⁷ IPSOS brugertilfredshedsundersøgelse for Europa-Kommissionen 2008.

⁸ Euromonitor International 2007.

⁹ Forskellene i fødevarerpriser i EU fremgår af meddelelsen med titlen "En bedre fungerende fødevarerforsyningskæde i Europa", KOM(2009) 591.

¹⁰ IMS health, november 2009.

¹¹ Eurostat, Statistics in focus, 50/2009.

¹² Jf. KOM(2009) 591 endelig.

¹³ UFC "Que Choisir", 3. april 2008, og UK Competition Commission's rapport, 30. april 2008.

salgstilbuddene, understøtter denne analyse. Det lader til, at en af årsagerne til denne situation også her er utilstrækkelig udvikling af tjenester, der kan give forbrugerne gennemsigtige, tilgængelige, sammenlignelige og kvalitative oplysninger om salgstilbud uden for de lokale og nationale markeder, navnlig inden for onlinehandel.

Problemerne forbundet med leveringen af disse tjenesteydelser, både når det gælder kommerciel kommunikation og uafhængige informationstjenester, udgør et centralt element i analysen af disse svagheder.

5. ET MERE EFFEKTIVT OG FAIR INDRE MARKED FOR HANDEL OG DISTRIBUTION TIL GAVN FOR DE HANDLENDE

I et mere effektivt og fair indre marked for handel og distribution i EU skal de konkurrencedygtige erhvervsdrivende, uanset størrelse, have mulighed for at eksistere på markedet samtidigt og udvikle deres virksomhed, især når det drejer sig om udvikling af innovative, effektive og bæredygtige strategier og navnlig på tværs af grænserne. Det hidtidige analysearbejde har gjort det muligt at identificere en række problemer, der forhindrer udnyttelse af mulighederne inden for EU's erhvervssektor.

For det første giver de kraftige restriktioner for adgangen til handels- og distributionsmarkedet fortsat anledning til bekymringer, eftersom de sætter grænser for det lokale konkurrenceforhold og skaber barrierer for gennemførelsen af det indre marked for detailhandel. Visse restriktioner, såsom forbud mod etablering af virksomhed ud fra en vurdering af konsekvenserne for de konkurrerende virksomheder, er nu på vej til at blive fjernet ved gennemførelse af servicedirektivet¹⁴. De aktuelle fragmenterede, nationale, regionale og lokale rammebestemmelser for kommerciel byplanlægning, kombineret med de forskellige regler vedrørende ejendomsretlige forhold og et europæisk marked for erhvervsjendomme med problemer på lokalt plan, kan ikke desto mindre gøre det vanskeligere for en række markedsdeltagere at få adgang til bestemte markeder. I grænseområderne – hvor 35 % af EU's borgere er bosiddende¹⁵ – kan navnlig manglen på koordinering af national lovgivning give anledning til konkurrenceforvridninger. En række medlemsstater har udviklet god praksis, som kan anvendes i andre lande. Alle disse interesser, navnlig nødvendigheden af at forene distributionsvirksomhedernes interesser med målsætningerne for beskyttelse af miljøet eller fysisk planlægning (eksempelvis sikring af tilstrækkelig adgang til forretninger, der tilbyder basale varer og tjenester), skal tages i betragtning.

For det andet har de handlende i visse tilfælde konstateret, at der kan være hindringer for at købe hos virksomheder etableret i andre medlemsstater. Denne situation kan opstå, hvis en produktionsvirksomhed beslutter at henvise kunderne til forskellige datterselskaber ud fra deres geografiske placering (beslutning i virksomhedsgruppen). Dette kan også skyldes de kontraktmæssige betingelser, som producenterne pålægger sine grossister eller distributører. Skulle det være tilfældet, kan dette fænomen være med til at forklare ovennævnte prisforskelle landene

¹⁴ Direktiv 2006/123/EF af 12. december 2006 om tjenesteydelser i det indre marked.

¹⁵ Arbejdsdokument fra Generaldirektoratet for Regionalpolitik, Europa-Kommissionen, med titlen "Working Paper on Territories with Specific Geographical Features" (02/2009).

imellem. Kapaciteten inden for parallelimport er desuden begrænset af forskellige nationale regelsæt, der eksempelvis skyldes forskellige sproglige krav til mærkningen af fødevarer¹⁶. For det tredje - og trods harmoniseringen på europæisk plan af reglerne for markedsføring over for forbrugerne, f.eks. reklame, marketing og salgsfremmende metoder¹⁷ - forhindres engroshandelen og ligeledes SMV'er i grænseregionerne og bl.a. elektronikhandelen i at udvikle effektive, potentielt grænseoverskridende kommunikationsstrategier¹⁸ som følge af opretholdelsen af en række bestemmelser i national lovgivning vedrørende kommerciel kommunikation, især salgsfremmende foranstaltninger. Navnlig er salg og videresalg med tab af særlig betydning for de forretningsmodeller, som anvendes af forhandlere af langvarige forbrugsgoder, især tekstiler. De forskellige nationale bestemmelser, der medfører begrænsninger for salg med tab, og som havde til formål at beskytte de mindre erhvervsdrivende, har tilsyneladende ikke altid fungeret effektivt. På samme måde har de forskellige begrænsninger af udsalgstiderne været kritiseret for at skabe illoyal konkurrence mellem grænseregionerne.

De øvrige identificerede problemer vedrører den fortsatte mangel på et tilstrækkeligt konkurrencebaseret indre marked for betalingssystemer, nødvendigheden af at give adgang til et mere effektivt logistiksystem og det faktum, at der findes forskellige regelsæt dels inden for franchising - hvilket kan forhindre etableringen af indkøbsnetværk blandt mindre erhvervsdrivende - dels inden for forbrugerrettigheder, butiksåbningstider eller indsamling og genanvendelse af affald.

6. ET MERE EFFEKTIVT OG FAIR INDRE MARKED FOR HANDEL OG DISTRIBUTION TIL GAVN FOR LEVERANDØRERNE

I et mere effektivt og fair indre marked for handel og distribution skal leverandørerne have mulighed for at sælge produkter, der er konkurrencedygtige med hensyn til pris, kvalitet og/eller er innovative og fremstillet i tilstrækkelig mængde til, at investeringerne bliver rentable. Leverandørerne skal have adgang til oplysninger om forbrugernes behov, så de tilskyndes til at tilpasse udbuddet og således bedre kan tilgodese de nye behov og tendenser, navnlig inden for mere etisk korrekte produkter. Der skal således være mulighed for at fremme en innovationsbaseret økonomi, hvor ressourcerne anvendes mere effektivt, og som er grønnere, mere konkurrencedygtig og tilskynder til økonomisk, social og territorial samhørighed. Analysen peger på to problemer, der hindrer overgangen til et mere effektivt og fair handels- og distributionsmarked for leverandørerne.

Først og fremmest kan eventuelle spændinger i kontraktforbindelserne mellem virksomhederne begrænse leverandørernes evne til at opnå tilstrækkelige avancer til at gøre deres virksomhed rentabel og foretage de investeringer, som er en forudsætning for innovation. Bestemte kontraktmæssige krav, som de erhvervsdrivende eller disses indkøbscentraler pålægger leverandørerne direkte, eller

¹⁶ Direktiv 2000/13/EF af 20. marts 2000 om indbyrdes tilnærmelse af medlemsstaternes lovgivning om mærkning af og præsentationsmåder for levnedsmidler samt om reklame for sådanne levnedsmidler. Jf. forslag til Europa-Parlamentets og Rådets forordning om fødevarerinformation til forbrugerne KOM(2008) 40 endelig.

¹⁷ Direktiv 2005/29/EF af 11. maj 2005 om urimelig handelspraksis.

¹⁸ Grønbog om kommerciel kommunikation i det indre marked KOM(1996) 192 endelig.

som leverandørerne pålægger primærproducenterne, kan under visse omstændigheder betragtes som unfair og begrænsende for visse konkurrencedygtige virksomheders vækst og levedygtighed. Under visse omstændigheder kan strukturelle skævheder i fødevareforsyningskædens mellemlid medvirke til asymmetrisk transmission og manglende prisfleksibilitet samt unfair kontraktbetingelser for primærproducenterne¹⁹. Derudover kan utilstrækkelig beskyttelse af innovationer inden for produktionen af industrielle mærkevarer mod visse former for illoyal praksis, som f.eks. slaviske efterligninger, skade innovationen i denne sektor.

Selv om der på nationalt plan findes bestemmelser vedrørende urimelige kontraktvilkår mellem virksomheder, varierer disse betydeligt for hver medlemsstat, således at der kan opstå hindringer med en fragmentering af det indre marked til følge samt konkurrenceforvridninger eller risiko for omgåelse. I alle tilfælde er bestemmelsernes effektivitet ofte begrænset af frygten for gengældelsesforanstaltninger, hvis overtrædelserne indberettes. Forbindelserne mellem aktørerne i forsyningskæden, som til tider kan være uretfærdige, er et problem af politisk karakter, som man i forummet om fødevareforsyningskæden²⁰ vil forsøge at finde en løsning på.

Et andet vigtigt element er den fortsatte anvendelse af konkurrencereglerne med henblik på at bekæmpe konkurrencefordrejende foranstaltninger, som kan påvirke forsyningskædens funktion til skade for forbrugerne, og sikre lige konkurrencevilkår for samtlige erhvervsdrivende i handels- og distributionssektoren.

Selv om udviklingen af systemer til sikring af en vis produktkvalitet, især socialt og miljømæssigt, er et positivt fænomen, medfører systemernes ofte nationale dækning, antal og manglende gennemsigthed og sammenlignelighed samt omkostningerne ved at gennemføre dem desuden, at især de mindre aktører på markedet ofte har vanskeligt ved at påtage sig de finansielle konsekvenser. Manglen på en uafhængig referenceramme til sikring af større gennemsigthed og muligheder for sammenligning af de forskellige kvalitetssystemer for produkter og tjenesteydelser, og navnlig af de miljømæssige og sociale kriterier, er således centrale problemer i forbindelse med udnyttelsen af mulighederne i det indre marked.

7. ET MERE EFFEKTIVT OG FAIR INDRE MARKED FOR HANDEL OG DISTRIBUTION TIL GAVN FOR ARBEJDSTAGERNE

I et mere effektivt og fair indre marked for handel og distribution skal arbejdstagerne bidrage til at forbedre både produktiviteten og arbejdsvilkårene. Handels- og distributionssektoren er, ud over at være en af EU's vigtigste arbejdsgivere, ofte indgangssted til arbejdsmarkedet for mange unge (30 % af de ansatte i denne branche er under 30 år) med få eller ingen kvalifikationer. Sektoren har ligeledes mange deltidsansatte (30 % af arbejdsstyrken). Det bør også bemærkes, at sektoren har den højeste beskæftigelsesfrekvens for kvinder (60 %)²¹. Analysen viser imidlertid, at

¹⁹ Kommissionens meddelelse til Europa-Parlamentet, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget – Fødevarepriser i Europa KOM(2008) 821 endelig.

²⁰ I overensstemmelse med forslaget i meddelelsen om "en bedre fungerende fødevareforsyningskæde i Europa" KOM(2009) 591 endelig.

²¹ Eurostat, arbejdsstyrkeundersøgelse, 2007.

dette fair og effektive handels- og distributionsmarked for arbejdstagerne endnu ikke er tilstrækkeligt udviklet, hvilket skyldes fire problemer.

For det første varierer de arbejdsretlige krav medlemsstaterne imellem på trods af de minimumsstandarder, der er fastsat i EU-lovgivningen. Disse forskelle forstærkes i de enkelte medlemsstater som følge af kollektive overenskomster, som ofte varierer efter butikstype, branche eller antal og type arbejdstagere, som er omfattet heraf. Denne situation har ført til forskellige økonomiske modeller i detailhandelen. Nytilkomne på markedet skal ofte tilpasse deres økonomiske model for at kunne konkurrere med de etablerede virksomheder. Den kraftige priskonkurrence, der generelt kendetegner handels- og distributionssektoren, medfører situationer, hvor lønomkostningerne sættes under pres, og arbejdstiderne er vanskeligt forenelige med tilrettelæggelsen af privatlivet. Imidlertid adskiller visse handlende sig fra konkurrenterne ved at tilbyde gode arbejdsvilkår, en konstruktiv social dialog og uddannelse, således at deres ansatte forbliver loyale og effektive i forbindelserne med kunderne.

Det andet problem skyldes den uformelle økonomi, der, selv om det er vanskeligt at måle, har en negativ indvirkning på arbejdsvilkårene i handels- og distributionssektoren, navnlig i de små virksomheder og mikrovirksomhederne, hvor det er sværere at foretage en effektiv kontrol med overholdelsen af lovgivningen og de kollektive overenskomster. Men hvis det er legitimt at føre tilsyn med, at de administrative byrder er minimale for denne type virksomheder, er det på samme tid afgørende at sikre, at der ikke gås på kompromis med arbejdsvilkårene, navnlig inden for arbejdsmiljø.

For det tredje har forbrugerne, som følge af de mange forskellige arbejdsvilkår i sektoren, kun adgang til få oplysninger om forhandlernes indsats, når det gælder social ansvarlighed. De har derfor ikke mulighed for at træffe et informeret valg i forbindelse med deres indkøb.

Endelig fremhæves handels- og distributionssektorens evne til at integrere arbejdstagere med begrænsede kvalifikationer ofte som et positivt kendetegn, mens sektoren derimod har vanskeligere ved hurtigt at indføre nye teknologiske løsninger. Utilstrækkelige kvalifikationer inden for anvendelse af informations- og kommunikationsteknologi reducerer sektorens produktionsresultater. SMV'ernes betydning i sektoren kan desuden vanskeliggøre tilstrækkelige investeringer i efter- og videreuddannelse.

Forbedring af arbejdsvilkårene, bekæmpelse af den uformelle økonomi og opretholdelse af beskæftigelses- og konkurrenceniveauet ved at sørge for, at de handlendes behov og arbejdstagernes kvalifikationer svarer til hinanden, er således vigtige udfordringer.

8. ET MERE EFFEKTIVT OG FAIR INDRE MARKED FOR HANDEL OG DISTRIBUTION TIL GAVN FOR KOMMENDE GENERATIONER

I et mere effektivt og fair indre marked for handel og distribution til gavn for de kommende generationer skal der desuden fuldt ud tages hensyn til miljøpåvirkningerne. Der skal tilbydes et stort antal miljøvenlige produkter og/eller fair trade-varer, således at etiske virksomheder, bl.a. fra tredjelande, kan få adgang til

det indre marked. Der skal også bruges mindre energi og effektive logistik-, indsamlings- og genanvendelsessystemer. Der skal ikke udelukkende konkurreres på økonomiske faktorer, men også på grundlag af kriterierne vedrørende sociale, etiske og miljømæssige resultater.

Handels- og distributionssektoren har væsentlig indvirkning på miljøet både gennem aktiviteterne og den forbrugertrafik, dette medfører. Det er således en sektor, hvor der bruges meget energi på grund af behovet for butiksbelysning, afkøling, opvarmning/luftkonditionering osv. Der produceres og tilbagesendes desuden meget store mængder affald (reklamebrochurer, emballage, fødevareraffald samt elektriske og elektroniske produkter). Indsamlings- og genanvendelsessystemerne er utilstrækkelige og forskellige, hvilket giver problemer. Sektoren medvirker ligeledes i høj grad til at øge godstrafikken. En stor del af forsyningerne sikres fortsat ad landevej på trods af en begyndende diversificering (flod- og jernbanetransport). Derudover har ineffektiv transport og levering af varer i byområder en negativ indvirkning i forbindelse med trafikal overbelastning i byerne, forurening og indbyggernes livskvalitet. Leveringen af varer i byområder er en stor hindring for en bæredygtig udvikling af handelssektoren. Kommissionen vil i overensstemmelse med nærhedsprincippet og Den Europæiske Unions, medlemsstaternes samt de lokale og regionale myndigheders kompetencer undersøge, hvordan der kan udformes en integreret politik, som omfatter planlægning af infrastrukturer for mobiliteten i byerne, herunder anvendelse af intelligente transportsystemer og teknisk innovative køretøjer, som er tilpasset behov og begrænsninger i byerne.

Indtil for nylig skulle handels- og distributionssektorens miljøpåvirkninger, f.eks. omkostningerne som følge af emissionen af CO₂ i forbindelse med logistik, desuden ikke integreres fuldt ud i omkostningerne. En række distributører forsøger nu, undertiden ved hjælp af incitamenter, at nå nogle af de nævnte målsætninger ved at reducere de eksterne virkninger af deres aktiviteter. Det er et problem, at der ikke findes fælles regler og analysemetoder på europæisk plan for produkters livscyklus til måling af disses indvirkning på miljøet. Hvad angår sidstnævnte aspekt, risikerer en utilstrækkelig koordinering af de nationale initiativer på europæisk plan at fragmentere det indre marked²².

9. KONKLUSIONER OG NÆSTE SKRIDT

I rapporten er der på grundlag af et større analysearbejde, som er gennemført af Kommissionen i samråd med alle berørte aktører, identificeret en række problemer, som har eller kan få direkte indvirkning på handels- og distributionssektorens resultater både ud fra et økonomisk og socialt eller miljømæssigt perspektiv, og løsningen af disse problemer kan få positiv indflydelse på sektorens evne til at gennemføre en overgang til et mere effektivt og fair handels- og distributionsmarked.

1) Følgende problemer påvirker eller kan påvirke distributørernes effektivitet, når det gælder om at sikre alle EU-borgere adgang til et varieret og konkurrencedygtigt kommercielt udbud, hvor der tages hensyn til behovet for bæredygtig udvikling

²² Detailforummet, som blev oprettet af Kommissionen i 2009, har til formål at reducere det økologiske fodspor og fremme god miljøpraksis i forsyningskæden inden for handel.

(mangel på geografisk kohærens mellem placeringen af forretninger, boliger og transportmuligheder):

- Mangel på effektivitet, forskelligartede regler inden for byplanlægning på handelsområdet og uregelmæssigheder i ejendomssektoren, som påvirker distributørernes etableringsmuligheder og forbrugernes adgang til detailhandelen.
- Utilstrækkelig udvikling af den elektroniske handel i det indre marked forårsaget af en række hindringer (post på tværs af grænserne, betalingsmuligheder, dårligt fungerende klagesystemer osv.).
- Utilstrækkelig udvikling af kommerciel kommunikation og uafhængige informationstjenester (eksempelvis prissammenligningswebsteder, også på tværs af grænserne, eller sammenlignende undersøgelser af produkter og tjenesteydelser), hvilket formodentlig skyldes fortsatte uoverensstemmelser mellem de nationale regler inden for forbrugerbeskyttelse og illoyal konkurrence samt vanskeligheder med at sammenligne de forskellige kvalitetssystemer for produkter og tjenesteydelser og deres miljømæssige eller sociale kriterier.

2) Følgende problemer påvirker eller kan påvirke aktørernes muligheder for en optimal økonomisk udvikling, navnlig deres investerings- og innovationsevne for så vidt angår kvaliteten af de tilbudte produkter og tjenesteydelser:

- Mangel på regler eller effektiv håndhævelse af reglerne for illoyal handelspraksis og kontraktrelationerne mellem de forskellige aktører i forsyningskæden.
- Mangel på gennemsigtighed i kvalitetssystemerne og vanskeligheder, når disse anvendes på tværs af grænserne.

3) Følgende problemer påvirker eller kan påvirke arbejdsvilkårene og -produktiviteten, beskæftigelsesniveauet og konkurrenceevnen i handels- og distributionssektoren:

- Forskelle i arbejdsvilkårene som følge af uoverensstemmelser i de arbejdsretlige bestemmelser og de fælles overenskomster gældende for handels- og distributionssektoren.
- Den formelle økonomis negative indvirkning på arbejdsvilkårene.
- Mangel på forbrugeroplysning om handels- og distributionsvirksomhedernes sociale resultater.
- Uoverensstemmelse mellem virksomhedernes behov og arbejdstagernes kvalifikationer inden for handels- og distributionssektoren.

4) Følgende problemer kan hindre overgangen til en mere bæredygtig handels- og distributionssektor:

- Et stort energiforbrug, en betydelig affaldsproduktion, et væsentligt bidrag til godstransportmængden og den trafikale overbelastning i byerne.

- Utilstrækkelig indregning af miljøomkostningerne i forsyningskæden inden for handel og distribution (logistik, forretningernes energieffektivitet, markedsføring og kommunikation...), navnlig i mangel af tilstrækkelige incitament.
- Mangel på en fælles metode til evaluering af den miljømæssige virkning af de solgte produkter og tjenesteydelser ud fra en livscyklustankegang.

De foranstaltninger, hvorved der kan gives passende svar på ovennævnte udfordringer, og de projekter, som således kan igangsættes på europæisk plan, vil blive præsenteret i Kommissionens meddelelse om relanceringen af det indre marked, som forventes udsendt i efteråret 2010. Som følge af handels- og distributionssektorens tværgående karakter lægges der i forbindelse med definitionen af og dialogen forud for vedtagelsen af de påtænkte foranstaltninger og de tilhørende gennemførelsesbestemmelser stor vægt på målsætningerne i traktaterne under nøje overholdelse af nærhedsprincippet og proportionalitetsprincippet.

Kommissionen opfordrer alle berørte parter til at indsende deres bemærkninger til rapporten senest den 10. september 2010 til følgende adresse:

Generaldirektoratet for det Indre Marked og Tjenesteydelser

Europa-Kommissionen

200, rue de la Loi

1049 Bruxelles

eller til e-mail-adressen: MARKT-RETAIL@ec.europa.eu