



5. marts 2010

FM 2010/43

I medfør af § 35 i forretningsorden for Inatsisartut fremsætter jeg følgende forslag til forespørgselsdebat:

**Forslag til forespørgselsdebat om at liberalisere returflaskesystemer, så det bliver muligt at sælge kulsyreholdige drikke i forskellige typer returemballage.**

(Medlem af Inatsisartut Andreas Uldum, Demokratesne)

**Begrundelse:**

Demokratesne mener, at det er på tide at liberalisere returflaskesystemet, så det bliver muligt at benytte sig af andre typer flasker samt af dåser. Det skyldes primært, at vi ønsker konkurrence på et område, hvor en enkelt aktør (Nuuk Imeq) har et defacto monopol på emballage til øl og sodavand. Den sekundære årsag er, at der ikke er noget, der tyder på, at et returpantssystem, der baserer sig på dåser er mere skadeligt for miljøet end et system, der baserer sig på flasker.

I dag er det sådan, at øl og sodavand efter gældende regler alene må sælges i returflasker. I Øst- og Nordgrønland må øl og sodavand dog også sælges på dåser, som indgår i et retursystem. Denne ordning er fastsat i Hjemmestyrets bekendtgørelse om emballage til øl og kulsyreholdige læskedrikke, fra 2002. Bekendtgørelsen om emballage til øl og kulsyreholdige læskedrikke er udstedt med hjemmel i Landstingsforordning om beskyttelse af miljøet. I henhold til § 7 i nævnte landstingsforordning kan Naalakkersuisut fastsætte regler om salg af øl og sodavand, herunder forbud mod eller pligt til anvendelse af bestemte emballage-typer. Formålet hermed skal imidlertid være at forebygge forurening, værne om befolkningens sundhed, begrænse ressourceforbrug, samt fremme genanvendelse og begrænse problemer i forhold til affaldsbortskaffelse. Eller sagt med andre ord: Formålet skal være at beskytte miljøet.

Det er dog højst tvivlsomt om dette forbud stadig har hold i virkeligheden. Der er nemlig ikke meget, der tyder på, at et retursystem baseret på flasker er mere miljøvenligt end et system baseret på dåser.

Således opretholdt Danmark i en årrække et forbud mod dåseøl med den begrundelse, at det danske retur-flaske system indebar miljømæssige fordele. Hårdt presset af EU kommissionen måtte Danmark dog opgive dette forbud og tillade salg (og indførsel) af dåseøl. EU kommissionen kunne nemlig godtgøre, at de miljømæssige fordele ved returflaskesystemet ikke var mærkbart større end ved et returdaesesystem, vurderet efter "vugge-til-grav-princippet", hvor også den miljøpåvirkning, som ligger i transport, rensning af flasker etc. indregnes. De påståede miljømæssige fordele var således i bedste fald tvivlsomme - og i værste fald blot en teknisk handelshindring med det formål at begrænse importen og den frie konkurrence.

Dåseforbuddet og forbuddet mod andre typer flasker for Vestgrønland har dog i realiteten næppe alene haft til formål at beskytte miljøet. Det er således nærliggende at se det i sammenhæng med den aftale, der i 1986 blev indgået mellem flere af de store bryggerier i Danmark, Grønlands



Hjemmestyre, Nuuk Kommune, og Nuuk Imeq A/S. Denne aftale, gav Nuuk Imeq eneret til at importere sodavands-koncentrater og bulkøl til Grønland.

Emballage-bekendtgørelsens særligt udformede grønlandske returflasker har i kombination med denne aftale igennem en årrække i realiteten beskyttet Nuuk Imeq mod konkurrence.

Konkurrencenævnet i Grønland fastslog i 2001, at monopolaftalen er konkurrenceskadelig. Denne afgørelse blev tiltrådt af Landsretten. Tilbage står imidlertid emballagebekendtgørelsen, som fortsat udgør en reel handelshindring og konkurrencebegrænsning. Det kan overvejes, hvorvidt en sådan handelshindring er i overensstemmelse med Grønlands forpligtelser i forhold til WTO.

Ligeledes kan man overveje, om ikke tiden for længst er løbet fra konkurrencebegrænsning og tekniske handelshindringer. Allerede for 10 år siden erklærede Naalakkersuisut i ”Den Strukturpolitiske Handlingsplan” at ville *”fastholde Grønlands position som en helt integreret del af en åben verdensøkonomi. Dette betyder, at den grønlandske selskabs- og konkurrencelovgivning - og håndhævelsen heraf - bør være så tidssvarende som muligt. Det betyder også at de tekniske handels- eller etableringshindringer bør overvejes nøje.”*

Fri konkurrence er alt andet lige til fordel for forbrugeren - såvel i forhold til priser som til sortiment. Ved at åbne for fri konkurrence tvinges tidligere monopolhavere endvidere til at styrke forretningsstrategier og økonomistyring. Dette må være i samfundets interesse, hvor der er tale om helt eller delvist offentligt ejede selskaber. Og delvist offentligt ejet er Nuuk Imeq jo fortsat, selv om Grønlands Hjemmestyre afhændede sin ejerandel i 2005.

Hvis vi et øjeblik ser isoleret på fordelene ved dåser frem for flasker, så er der rent faktisk en hel del i et land som vores, hvor de beboede steder ligger langt fra hinanden. Flasker er pladskrævende og derfor dyre at fragte. Ved containerbefragtning vil en container kunne fyldes med et langt større kvantum øl eller sodavand, hvis der anvendes dåseemballage, end ved anvendelse af flaskeemballage.

Fragtbesparelsen er endnu større, når det gælder den tomme emballage. Returemballage i form af dåser, vil kunne sammenpresses og bortfragtes til omsmeltning til en brøkdel af prisen for bortfragtning af tomme flasker.

For de detailhandlende vil en delvis omlægning til dåser medføre såvel fordele som ulemper:

En væsentlig fordel vil være, at behovet for lagerplads (såvel til fyldt som til tømt emballage) reduceres væsentligt. Til gengæld vil dagligvarebutikkerne skulle investere i nye pant- og kompressionsmaskiner. Spørgsmålet er dog om ikke denne investering ret hurtigt vil kunne tjenes ind, ved besparelser på fragt og oplagring. Dette bør naturligvis underkastes en nærmere analyse.

For forbrugerne vil en liberalisering af systemet give mulighed for en sortimentudvidelse i de enkelte butikker. Forbrugerne kan med andre ord se frem til et større udvalg. En fordel er det



også, at dåse-emballage vejer væsentligt mindre end glasflasker, og er mere modstandsdygtige overfor slag og stød.

Prismæssigt vil der næppe være den store forskel mellem øl og sodavand købt på flaske, og øl og sodavand købt på dåse. I Danmark er dåseøl generelt en anelse dyrere end flaskeøl. Spørgsmålet er dog, om det samme vil være tilfældet her i landet, hvor transportomkostningernes relative andel af produktets samlede pris må antages at være betydeligt større. Også dette spørgsmål bør naturligvis underkastes en nærmere analyse.

Med disse ord ser jeg frem til at høre Naalakkersuisuts svarnotat samt indlæggene fra de øvrige partier.