

**KOMMISSIONENS GENOMFÖRANDEFÖRORDNING (EU) 2020/132****av den 30 januari 2020****om fastställande av en nödgärd i form av ett undantag från artikel 45.3 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1308/2013 vad gäller unionens bidrag till säljfrämjande åtgärder inom vinsektorn**

EUROPEISKA KOMMISSIONEN HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om Europeiska unionens funktionssätt,

med beaktande av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 1308/2013 av den 17 december 2013 om upprättande av en samlad marknadsordning för jordbruksprodukter och om upphävande av rådets förordningar (EEG) nr 922/72, (EEG) nr 234/79, (EG) nr 1037/2001 och (EG) nr 1234/2007 <sup>(1)</sup>, särskilt artikel 221.1, och

av följande skäl:

- (1) Den 2 oktober 2019 meddelade Världshandelsorganisationen (WTO) sitt beslut i skiljeförfarandet i *European Communities and Certain Member States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft*, WT/DS316/ARB. Beslutet gav Förenta staterna (USA) rätt att begära tillstånd att införa motåtgärder på en nivå som inte överstiger 7,5 miljarder US-dollar årligen som svar på EU:s subventioner till Airbus. Den 18 oktober 2019 införde USA en värdetull på 25 % på import av bl.a. icke-mousserande viner som exporteras till USA från Tyskland, Spanien, Frankrike och Förenade kungariket. Denna extraordinära, orättvisa och oförutsägbara situation har en allvarlig och skadlig inverkan på den globala handeln med alla unionens viner. USA har ytterligare hotat att tillämpa en värdetull på 100 % på franska mousserande viner som svar på den franska skatten på digitala tjänster (GAFA-skatten).
- (2) De importtullar som införts av USA har en direkt och kännbar inverkan på unionens vinhandel på den amerikanska marknaden, som är unionens största exportmarknad för jordbruksprodukter, och då i synnerhet viner, sett till både exportens värde och volym. År 2018 uppgick unionens vinexport till USA till totalt 6,5 miljoner hektoliter, vilket motsvarar 4 miljarder euro. Unionens vinexport till USA motsvarar vanligtvis 30–40 % av det globala exportvärdet för unionsviner.
- (3) De höjda importtullar som införts av USA har en skadlig inverkan på alla unionens viner, inte bara på icke-mousserande viner med ursprung i de fyra medlemsstater som omfattas av de höjda importtullarna. Anseendet hos och handeln med alla unionsviner på den amerikanska marknaden påverkas därmed negativt. Ett vins anseende bestäms inte bara av dess kvalitet utan också av dess pris och det upplevda förhållandet mellan pris och kvalitet. Detta gäller särskilt viner i låg- till mellanprisklassen, som i absoluta tal påverkas mer av en importtull på 25 % än dyrare viner som köps av vinkännare för vilka en prishöjning inte verkar avskräckande. På den amerikanska marknaden tävlar unionsvinerna med viner från bl.a. Sydamerika, Australien eller Sydafrika. Mot bakgrund av denna hårda och intensiva konkurrens spelar uppfattningen om övergripande prisnivåer en betydande roll. Om konsumenten är medveten om att priset på vin av ett visst ursprung i unionen beläggs med höjda importtullar kommer detta att få en negativ inverkan på den allmänna uppfattningen om prisnivån på unionsviner, och på så sätt vända konsumenternas efterfrågan mot produkter av annat ursprung. Mot bakgrund av de marknadsförhållanden och den minskade totala avkastningen till producenterna som blir resultatet av detta, är det befogat att vidta omedelbara åtgärder för att hantera effekterna av importtullarna för alla viner med ursprung i samtliga medlemsstater och inte bara för dem som direkt påverkas av importtullarna.
- (4) Ur ett marknadsstabilitetssperspektiv utgör de importtullar som införts av USA inte en isolerad nationell åtgärd vars verkningar begränsas till handeln med USA. Världsmarknaden för vin är en global marknad där enstaka åtgärder som vidtas av viktiga ekonomiska aktörer såsom USA får långtgående återverkningar på den internationella vinhandeln som helhet. Negativa förändringar av villkoren på viktiga destinationsmarknader för unionens viner, som t.ex. USA, påverkar oundvikligen andra marknader, eftersom produkter som inte kan säljas i USA på grund av att de blivit för dyra måste omdirigeras någon annanstans. Konsumenterna på dessa andra marknader kommer att

<sup>(1)</sup> EUT L 347, 20.12.2013, s. 671.

vara väl medvetna om marknadsvillkoren och därmed sätta ytterligare press på priserna, och konkurrensen kommer också att vara hårdare än normalt. De importtullar som nu införts av USA kommer därför sannolikt att leda till att unionens vinexport stagnerar i hela världen. Rapporter från vinsektorn har visat att stora beställningar av franska viner till den amerikanska marknaden redan har dragits tillbaka.

- (5) Unionens vinmarknad har varit utsatt för försvarande villkor under 2019 och vinlagren är de största sedan 2009. Denna utveckling beror främst på en kombination av rekordskörden 2018 och den minskade vinkonsumtionen i unionen. Om de viner som påverkas av de importtullar som USA har infört inte säljs på exportmarknader utanför unionen, kommer detta endast att göra situationen på unionsmarknaden mer överhängande och allvarlig. Situationen försvaras dessutom ytterligare av tidpunkten för importtullarnas tillämpning. Tullarna är tillämpliga från och med den 18 oktober 2019, vilket ligger mitt i skörde- och produktionssäsongen för 2019 och precis före årsslutets feshögtider – två av årets viktigaste försäljningsperioder för unionens vinsektor. Mot bakgrund av detta är det därför nödvändigt att vidta omedelbara åtgärder för att åtgärda situationen.
- (6) Bland de stödåtgärder inom vinsektorn som fastställs i artikel 43 i förordning (EU) nr 1308/2013 är endast säljfrämjande åtgärder enligt artikel 45.1 b i den förordningen direkt inriktade på att främja unionsviner i tredjeländer i syfte att förbättra konkurrenskraften. Över tid har de säljfrämjande åtgärderna visat sig vara ytterst effektiva vad gäller att erövra och konsolidera marknader i tredjeländer. Det visade sig vara det mest effektiva verktyget för att stödja unionsviner på marknader i tredjeländer genom att förbättra deras anseende och öka kunskapen om deras kvalitet. Den internationella vinmarknaden är en global marknad och alla säljfrämjande aktiviteter för unionens vin på marknader i tredjeländer gynnar alla viner från unionen. Detta öppnar upp möjligheter för aktörer som senare vill ta sig in på den aktuella marknaden med andra unionsviner. De enskilda säljfrämjande åtgärderna har en multiplicerings effekt på försäljningen eftersom de omfattar hela segment av viner eller hela vinregioner och inte endast ett enskilt märke eller en sorts vin. Det är därför viktigt att fortsätta, starta och intensifiera säljfrämjande åtgärder på alla marknader i syfte att hitta avsättning för de viner som inte kommer att säljas på den amerikanska marknaden och för att bevara unionsvinernas anseende på dessa andra marknader samt att motverka pristrycket.
- (7) För att hjälpa aktörerna att reagera på de aktuella exceptionella omständigheterna på exportmarknader över hela världen till följd av de importtullar som USA har infört, och bemöta denna oförutsägbara och otrygga situation är det därför lämpligt att tillåta ytterligare flexibilitet vid genomförande av de säljfrämjande åtgärderna i artikel 45.1 b i förordning (EU) nr 1308/2013. Som en undantagsåtgärd är det därför nödvändigt att tillhandahålla ett undantag från artikel 45.3 i den förordningen och tillfälligt höja det högsta bidraget från unionen för att främja åtgärderna i enlighet med artikel 45.1 b i den förordningen från 50 % till 60 % av de stödberättigande utgifterna.
- (8) Denna åtgärd är nödvändig eftersom aktörer oundvikligen kommer att ådra sig ytterligare kostnader på grund av behovet av att omdirigera säljfrämjande åtgärder till andra länder eller att inleda säljfrämjande åtgärder i nya länder, vilka samtliga måste genomföras brådskande för att säkerställa att lagren säljs ut. Genom att höja unionens bidrag för säljfrämjande åtgärder till 60 % och därmed minska mottagarens andel av kostnaderna skulle göra det möjligt för mottagare att åta sig mer ambitiösa åtgärder och bevara dyrköpta positioner på utländska marknader. Det skulle också innebära ett incitament för nya aktörer att ansöka om stöd för säljfrämjande aktiviteter under förhållanden som de inte nödvändigtvis hade gjort om EU-stödet hade förblivit 50 %, i synnerhet vad gäller de aktörer som tidigare inte haft råd till detta. Genom att deras ekonomiska belastning minskas till 40 % kommer det att hjälpa dem att hantera effekterna av de importtullar som USA har infört.
- (9) Den flexibilitet som ett höjt EU-stöd innebär är ett slags ekonomiskt stöd, som däremot inte kräver någon ytterligare unionsfinansiering eftersom budgetbegränsningarna för de nationella stödprogram för vinsektorn som anges i bilaga VI till förordning (EU) nr 1308/2013 fortsätter att gälla. Medlemsstater kan därmed besluta att tilldela högre belopp för de säljfrämjande åtgärderna enbart inom ramen för den årliga budget som tillhandahålls i bilaga VI till den förordningen. Åtgärden syftar därmed till att tillhandahålla stöd till sektorn med tanke på den instabila marknadssituationen utan att ens behöva uppbåda mer medel. Denna flexibilitet bör dessutom inte ha någon negativ inverkan på den budget som tilldelats andra stödåtgärder inom ramen för den förordningen, eftersom några av åtgärderna (som exempelvis omstrukturering och omställning av vinodlingar) blir allt mindre relevanta och mindre budgetbelastande för medlemsstaterna. Dessutom visar statistiken för de senaste åren ett underutnyttjande av den högsta tillgängliga budgeten för varje medlemsstat.

- (10) De importtullar som USA har infört och de efterföljande svårigheterna för handeln med unionsviner utgör ett specifikt problem i den mening som avses i artikel 221 i förordning (EU) nr 1308/2013. Detta specifika problem kan inte lösas genom åtgärder som vidtas i enlighet med artikel 219 eller 220 i den förordningen. Å ena sidan är det inte kopplat till en redan befintlig marknadsstörning eftersom de importtullar som har införts av USA för närvarande allvarligt påverkar unionsvinernas anseende och sannolikt kommer att orsaka en snabb försämring av de framtida villkoren på marknaden för vin om situationen inte hanteras omgående. Detta problem är för närvarande inte heller uttryckligen kopplat till ett tillräckligt specifikt hot om marknadsstörning som sannolikt skulle pågå i sin nuvarande form eftersom de importtullar som har införts av USA förväntas förändras över tid och som sådana sannolikt kommer att ha fortsatt oförutsägbar inverkan på den globala marknaden för vin. Å andra sidan är detta specifika problem inte heller kopplat till åtgärder för att motverka spridningen av djursjukdomar eller förlorat konsumentförtroende på grund av risker för folkhälsa, djurhälsa eller växtskydd, som krävs genom artikel 220 i den förordningen.
- (11) Dessutom ingår denna åtgärd, tillsammans med en ökad flexibilitet vid genomförandet av de säljfrämjande åtgärder som anges i artikel 45.1 b i förordning (EU) nr 1308/2013, i en rad åtgärder som syftar till att på unionsnivå hjälpa de aktörer som påverkas av de importtullar på unionsviner som har införts av USA. Bland dessa åtgärder är dock denna åtgärd den enda som tillhandahåller något slags ekonomisk lättnad som är nödvändig för att hantera situationen för de aktörer som har påverkats av de importtullar som har införts av USA, till följd av inkomstförluster och ökade utgifter på grund av behovet att finna nya marknader för sina viner.
- (12) Åtgärden bör vara strikt begränsad till det som är nödvändigt för att hantera de nuvarande speciella omständigheterna på exportmarknader både med avseende på omfattningen och på tillämpningsperioden.
- (13) Unionens bidrag kan endast beviljas till medlemsstater på grundval av en ansökan som väljs ut i enlighet med de säljfrämjande åtgärder som anges i artikel 45.1 b i förordning (EU) nr 1308/2013 från och med den dag då denna förordning träder i kraft. Det bör vara tillgängligt för alla aktörer som väljs ut inom ramen för åtgärden, oberoende av den specifika vinkategorin eller unionsvinets ursprung, med tanke på att tillämpningen av de importtullar som har införts av USA är skadlig för all export av unionsviner. I detta sammanhang är det nödvändigt att vidta åtgärder för att förbättra alla unionsviners konkurrenskraft på exportmarknaderna. För att säkerställa detta bör den nuvarande nödåtgärden därför gälla för alla mottagare oberoende av den marknad som avses i deras verksamhet. Åtgärden bör vara lika tillgänglig för de aktörer som planerar att inrikta sig på den amerikanska marknaden som för dem som kommer att rikta sina ansträngningar mot en annan tredjelandsmarknad under de rådande exceptionella omständigheterna på världsmarknaden för vin. Det skulle dessutom vara mycket svårt att inom en säljfrämjande åtgärd särskilja de åtgärder som avser icke-mousserande viner från de åtgärder som rör andra viner, eftersom de säljfrämjande åtgärderna i regel är utformade för att främja ett helt produktsortiment och inte bara en särskild kategori. Många säljfrämjande kampanjer avser alla viner i en region eller många olika slags viner som säljs av en viss aktör. Att skilja åtgärderna som rör andra viner från de åtgärder som rör icke-mousserande viner inom ramen för en säljfrämjande kampanj skulle innebära en tung administrativ börda och undergräva de säljfrämjande åtgärdernas positiva effekter.
- (14) Nödåtgärden bör begränsas till högst tolv månader från och med dagen för ikraftträdandet av denna förordning. Denna period är nödvändigt för att kunna genomföra säljfrämjande kampanjer. Processen inbegriper flera administrativa steg, såsom förändringar av de nationella stödprogrammen, förberedande och inledande av ansökningsomgångar, urval av ansökningar och ingående av avtal, och detta tar nödvändigtvis fler än sex månader. För att undantaget ska kunna genomföras på ett effektivt sätt bör undantaget gälla under tolv månader. Ansökningar som väljs ut efter tolv månadersperioden bör inte gynnas av det ökade bidraget från unionen.
- (15) De åtgärder som föreskrivs i denna förordning är förenliga med yttrandet från kommittén för den samlade marknadsordningen inom jordbruket.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

**Produktkategorier som omfattas**

Denna förordning ska gälla för säljfrämjande åtgärder för vin inom ramen för punkterna 1–9, 15 och 16 i del II bilaga VII till förordning (EU) nr 1308/2013.

*Artikel 2*

**Unionens bidrag till säljfrämjande åtgärder**

Genom undantag från artikel 45.3 i förordning (EU) nr 1308/2013 ska de bidrag från unionen som bidrar till de säljfrämjande åtgärder som anges i artikel 45.1 b i förordning (EU) nr 1308/2013 inte överstiga 60 % av de stödberättigande utgifterna.

*Artikel 3*

**Ikraftträdande och tillämpning**

Denna förordning träder i kraft den tredje dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska unionens officiella tidning*.

Denna förordning ska gälla under en period på tolv månader från det att den har trätt i kraft.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 30 januari 2020.

*På kommissionens vägnar*  
Ursula VON DER LEYEN  
*Ordförande*

---