



Ресурсен център Европа



С подкрепата на
програма "Еразъм+"
на Европейския съюз



11 януари 2021

КАЗУСЪТ „КАСИС ДЪО ДИЖОН“

THE CASE „CASSIS DE DIJON“

проф. д-р ИНГРИД ШИКОВА,
Катедра „Европеистика“,
Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Abstract

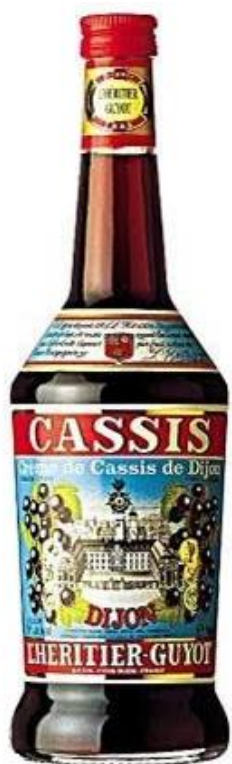
The case about the export of the French liqueur "Cassis de Dijon" to Germany helped the free movement of goods in the single market of the European Union and the establishment of the principle of mutual recognition.



Историята на френския ликьор „Касис дьо Дижон“ /Cassis de Dijon/ помогна за свободното движение на стоки в единния пазар на Европейския съюз.

Прилагането на **принципа на взаимното признаване** е в основата на единния пазар на Европейския съюз. Той позволява стоките, които са произведени законно или се продават законно в една държава-членка на ЕС, да се движат свободно и да се продават и в останалите държави от ЕС. Техните етикети трябва да дават достатъчно информация на потребителите за съдържанието им, така че те да направят своя избор. Съдът на Европейския съюз изигра голяма роля в утвърждането на този принцип и допринесе за практическото изграждане на единния пазар на Европейския съюз.

Как се стигна до въвеждане на този принцип в търговията между държавите-членки на ЕС? Каква е историята на един френски ликьор?



Класическият казус, който утвърди принципа на взаимното признаване, се отнася до един френски ликьор. Немската компания Rewe Zentral AG има намерение да внесе в Германия френски ликьор от касис – „Касис дьо Дижон“ /“Cassis de Dijon“/ с цел да го пусне в търговската мрежа. Но немската администрация на монопола върху алкохола информира фирмата, че тази напитка не може да бъде продавана в Германия поради констатиран недостиг на алкохолен градус на френския ликьор - 20°. Ликьорът понякога дори е с 16 градуса алкохол. Администрацията позовава своето решение на немска разпоредба, която забранява пускането на пазара в Германия на плодови ликьори, чието съдържание на алкохол е под 25 градуса.

Фирмата пък е убедена, че това изискване на немското

законодателство за минимално съдържание на алкохол създава пречка за свободното движение на стоки в рамките на общия европейски пазар.

Ето защо тя завежда дело в германския съд в Хесе.

За да разреши спора Съдът в Хесе се обръща за мнение към Съда на ЕС (който по това време е Съд на Европейските общности). Германската администрация се позовава на законодателството на ЕС, според което се разрешава въвеждане на ограничения за свободното движение на стоки от държавите членки в случаи, когато трябва да се защити общественото здраве, националните богатства, обществения морал. В конкретния случай обяснението е, че по-ниското алкохолно съдържание може по-лесно да предизвика привикване към алкохола, отколкото напитките с по-високо алкохолно съдържание и забраната за вноса на ликьора цели опазване на здравето на хората.



След като разгледа този казус Съдът на ЕС реши:

- Ако са изпълнени съответните изисквания за опазване на здравето и безопасността, то стоките, които законосъобразно се произвеждат и продават в една държава членка, могат да се движат свободно и да бъдат продавани в която и да е друга държава-членка на ЕС.

- В случая доводите на немската администрация, свързани със защитата на здравето на хората от нискоалкохолни напитки, са неоснователни.

Така френският ликьор „Касис дьо Дижон“ беше допуснат до германския пазар, въпреки по-ниския си алкохолен градус. А германските потребители са също толкова добре информирани както френските, защото на етикета е изписано какво е алкохолното съдържание на ликьора.

Чрез решението по този казус и по редица други, подобни на него, в единния пазар на Европейския съюз беше утвърден принципа на взаимното признаване, който придоби популярност и като „принципа Касис дьо Дижон“.

Изводи:

В единния пазар на Европейския съюз съществува **принцип на взаимното признаване**. Той се прилага в областта на **свободното движение на стоки**. Съгласно него, когато не съществуват хармонизирани правила на европейско равнище, продуктите, законно предлагани на пазара в една държава членка, могат да бъдат продавани и в другите държави членки.

Важно е да се подчертае, че **прилагането на този принцип изисква голямо доверие между държавите членки**. Потребителите от всяка държава-членка на ЕС трябва да са сигурни и да имат доверие, че стоките, произведени в друга държава членка, отговарят на изискванията за сигурност и безопасност и че информацията, предоставяна на техните етикети е точна и изчерпателна. Така те ще са сигурни, че правата им са защитени и че продуктите, които купуват, са безопасни.