

ЕВРОПА

И

НИЕ

НОВАТА ЕВРОПА ЗА МЕНЕ

В

СФЕРАТА

НА

ДЪРВООБРАБОТВАНЕТО

АВТОР: WIRTSCHAFTSKAMMER OSTERREICH

Др. Андреас Хенкел

2003

1. Представяне

Тази брошура е разработена в рамковата работа на програмата ФАР SME Fit. Тя съдържа основна информация за влиянието на разширения ЕС върху дървообработващата индустрия. Този документ ще постави главния фокус върху мебелната индустрия и индустриалните клонове зависещи от строителството и по специално тези клонове, които ще могат да оперират и през граница.

Дървообработващите индустрии са базирани на дългосрочни традиции в ЕС-15 както и в новите държави членки, въпреки че в занаятчийския сектор основната група клиенти изглежда са различни: Дърводелците-мебелисти работят на по-високо ниво или в по-индивидуални сектори в ЕС-15. Дърводелците разширяват дейността си чрез построяването на цели къщи високи до 4 етаж, със строителство базирано на дървения материал, докато занаятчийския сектор в новите страни членки, е конфрнтиран със значително по-ниското ниво на поръчки и по-тесен пазар на стоки с високи стойности.

С увеличаването на ЕС като общество на 378 Mio. жителите ще могат да увеличат конкурентоспособността си и растежа си във всички страни членки на ЕС и по-специално тези държави членки, които са на границата между “старото и новото”. Този голям пазар накрая ще стане лесно достъпен за всички предприятия, премахвайки всички съществуващи граници за дейностите. Това дава нови шансове както и рискове за сектора и неговото голямо предизвикателство за цялата икономика.

С подчертаването на икономическия ефект от разширяването на ЕС, различни взаимодействия между индустриите трябва да се вземат предвид: Всички в този сектор трябва да очакват значителен растеж, въпреки че конкуренцията ще бъде жестока.

Четирите свободи на Европейския Съюз

Европейския Съюз (ЕС) първоначално възниква през 50-те год. като обединението на шест държави. От 1995 год. в Европейския Съюз се наброяват 15 члена. Европейския Съюз е воден от принципите на закони и демокрация. Държавите членки прехвърлят суверенитета си към ЕС, което заедно представлява интересите им като цяло. Има само няколко политически сфери, които все още не са базирани на общия договор: Така, че всички решения са базирани на фундаменталните договори ратифицирани от страните членки и договорите от Маастрихт и Ница. Вътрешно-държавната Конференция, започнала на 4 Октомври ще се опита да хармонизира и да развие тези договори по-нататък, за да може да създаде работещ Съюз от 25 държави членки.

Всички граждани на ЕС се радват на “Четирите Свободи”

- Свободното движение на хора:

означава, че хората могат да се движат свободно в ЕС, както са могли по-рано в собствените си държави – без граничен контрол. Те могат да търсят работа, да ходят на училище, и да започват бизнес където и да е. Отварянето на бизнеси е вече предвидено в така наречените Европейски Договори, където свободата за търсене на работа е ограничена от така наречените приспособителни периоди (и по-специално за Австрия и Германия)

- **Свободното движение на стоки**

означава, че стоките могат да бъдат разменяни както на местния пазар. Вече няма гранични формалности или сертификати за произход.

- **Свободно движение на услугите**

означава, че в ЕС всеки може да предоставя или да се възползва от услугите (т.е. застраховки, транс-гранична съвместна работа); тази свобода също така е ограничена от приспособителни периоди (по-специално Австрия и Германия).

- **Свободно движение на капитала:**

означава, че всеки може, например да, отваря сметки, да прехвърля или да взима назаем навсякъде в ЕС (Свободата за движение на капитала).

Предпоставка за гладкото протичане на такъв пазар е рамкова работа от условия позволяващи честна конкуренция.

Някои от тези условия за честна конкуренция са:

- Улесняването на търговията чрез премахването на техническите бариери
- Хармонизация на индиректните данъци (ДДС, потребителски данъци и т.н.)
- Хармонизация и/или признаването на норми и сертификати
- Признаването на професионални квалификации
- Широки мерки в ЕС за отдаването на публични търгове
- Мерки срещу нечестната конкуренция чрез огромни конгломерати
- Хармонизацията на политиките за сигурност (Договора Шенген) за да се предпазват заедно външните граници.

След като има различни механизми на приспособяване и действащ период на приспособяване, не всички от тези свободи ще бъдат напълно приложими към 1-ви май 2003 год:

Земеделието няма да бъде напълно либерализиран, така че се очаква оставащите гранични контроли на стоки да бъдат спънки за свободата на движението на стоки и може би също така за свободата за предоставяне на услуги. Шенгенския договор няма да влезе в сила на 1-ви май, така че граничния контрол за хората си остава валиден.

Приспособителните периоди спрямо пазара на работна ръка:

Години след встъпването	Свободата да се търси работа	Предварителни условия за запазване на спешната клауза
0 – 2 години след встъпването	Никакви (националните изисквания си остават)	Автоматично
2 – 5 години след встъпването	Възможно	Едностранна декларация към Комисията на ЕС ако и до каква степен може спешната клауза да бъде поддържана
5 – 7 години след встъпването	Вероятно	Едностранна декларация в случай на сериозни безпорядъци на пазара на работна ръка

Приспособителните периоди в съответствие със свободата за предоставяне на услуги (тези приспособителни регулации са ограничени към следните клонове (или по-добри сектори):

Строителни и подобни услуги, услуги за почистване, социални и услуги за сигурността и градинарски услуги):

Години след встъпването	Свобода за предоставяне на услуги през граница	Предварителни условия за поддържане на клаузата за спешност
0 – 2 години след встъпването	Никакви	Автоматично
2 – 5 години след встъпването	Възможно	Едностранна декларация към Комисията на ЕС, дали и до каква степен клаузата за спешност ще бъде поддържана
5 – 7 години след встъпването	Вероятно	Едностранна декларация в случай на сериозни безпорядъци на пазара на работна ръка

Като резултат пазара на работна ръка, както и пазара на услугите (услугите през границите) за дървообработващите компании и по-специално дърводелците и дърводелците-мебелисти, ще бъдат официално затворени до май 2006 год. (минимален период за приспособяване от 2 години – вижте по-горе), ако не и по-късно (поне Германия и Австрия). Встъпващите държави могат да отвърнат със същите наредби за да държат настрана компаниите от ЕС-15 от техния пазар.

2. Факти и цифри за дървообработващата индустрия и нейната конкурентна среда

2.1. Основни стойности

Годишен растеж в % на GDP

	1999	2000	2001	2002	2003е	2004е
Австрия	2,0	2,5	2,2	1,3	1,7	1,8
Словения	5,2	4,6	3,0	3,0	3,3	4,0
Унгария	4,2	5,2	3,7	3,3	3,8	4,0
Словакия	1,3	2,2	3,3	4,2	3,5	4,5
Чешка Реп.	0,5	3,3	3,3	2,6	2,8	3,3

Растеж на индустриалната продукция в %

	1999	2000	2001	2002	2003е	2004е
Австрия	4,0	2,5	2,8	0,5	1,0	1,5
Словения	-0,5	6,2	2,9	2,4	3,0	3,0
Унгария	10,4	18,1	3,6	2,6	7,0	9,0
Словакия	-2,7	8,6	6,9	6,3	5,5	6,0
Чешка Реп.	-3,1	5,4	6,5	4,6	4,7	6,0

Инфлационни стойности в %

	1999	2000	2001	2002	2003е	2004е
Австрия	1,7	1,5	1,0	0,8	1,8	1,7
Словения	6,1	8,9	8,4	7,5	6,0	5,5
Унгария	10,0	9,8	9,2	5,3	5,3	5,0
Словакия	10,6	12,0	7,1	3,3	7,0	7,0
Чешка Реп.	2,1	3,9	4,7	1,8	1,6	2,0

Цена на работната ръка на час в ЕВРО

	1995	1996	1996	1998	1999	2000	2001
Австрия	-0,6	-0,8	-4,4	-1,8	-1,5	-5,1	0,9
Словения	13,0	0,1	0,6	2,5	2,0	1,2	4,1
Унгария	-14,3	0,3	5,9	0,1	7,4	5,9	15,6
Словакия	7,7	11,1	7,3	-0,2	-7,9	6,5	4,1
Чешка Реп.	13,9	15,3	3,7	8,2	3,0	4,6	10,0

Разходи за заплати в единици, промени в %

	1995	1996	1996	1998	1999	2000	2001
Австрия	17,4	18,0	18,2	18,7	19,3	19,6	20,3
Словения	-	-	5,6	6,0	6,2	6,5	6,9
Унгария	2,1	2,2	2,5	2,6	2,8	3,0	3,7
Словакия	1,7	2,1	2,5	2,6	2,5	2,7	2,9
Чешка Реп.	2,1	2,5	2,5	2,7	2,8	3,1	3,5

Източник: WIIW

Всички тези цифри показват, че все още има значителни разлики в икономическото представяне, въпреки че новите държави членки наваксват. Дължащо се на високото ниво на инфлация и трудното развитие на продуктивността на работната ръка сравнителния напредък намалява, както е показано в разликите в заплатите в единици, въпреки, че в сферата на услугите тази преднина ще доминира в икономическите решения за много години напред. Дължащо се също така на относително високите нива на инфлация и на липсата на водене на статистика в SME в отношение на банките, тези цифри наемкват за проблеми специално за микро предприятията относно получаването на достатъчно финанси от банките. Тези малки предприятия ще бъдат затруднени в опитите си да инвестират в подобрението на машините си за да си възвърнат загубите по продуктивността си от последните години. На края, ще има различно развитие в различните сектори на икономиката: По-малките компании няма да имат същите шансове като по-големите и тези които са спечелили от чуждестранните директни инвестиции и могат да инвестират в собственото си бъдеще, ще ръководят пазара.

2.2 Графики за пазара на производство на мебели

Демографски цифри

Население	Австрия	Словения	Унгария	Чешка Реп.	Словакия
в 1.000	8.110	1.988	9.927	10.222	5.377
под 15	16.8%	16.1%	17.1%	16.6%	19.8%
15 - 29	19.1%	22.0%	22.6%	23.5%	24.9%
30 - 44	25.0%	23.3%	20.2%	20.1%	21.8%
45 - 59	18.8%	19.6%	19.7%	18.2%	15.4%
60 +	20.4%	19.0%	19.7%	18.2%	15.4%

Доходи и разходи на човек в ЕВРО

	Нетни годишни доходи	Годишни разходи (консумация)	Разходи за мебели	Дял на цялостните потребителски разходи	Покупателна сила
Германия			419		
Австрия	16.764	11.761	373	3,2%	100%
Словения	4.260 (нето, без трансфери)	4.715	90	1.9%	69%
Унгария	3.197	2.747	49	1.8%	50%
Чешка Република	2.800	2.291	51	2,2%	51%
Словакия	1.872	1.836	56	3.0%	38%

Завършени апартаменти, зона на етаж на апартамент

	Завършени апартаменти през 2001/2000	Място за живеене на апартамент в м2.	Общо пространство на апартамент в м2.
Австрия	45.850		91.9 (средно)
Чешка Република	24,759	45,2	96,3 (2000)
Словакия	12.931	82,5	135,0 (2000)

Източник: Osrterr.Kontrollbank AG

Няма данни за всички държави, следните основни тенденции могат да бъдат обобщени: Жилищното пространство расте във всички приобщаващи се държави, също така и в Австрия, но с различна скорост. Тенденцията в Словакия например, може да бъде обяснена в растежа на еднофамилните и двуфамилните къщи. Това също важи за селските райони в други държави. Жилищната площ на апартамент си остава стабилна на ниско ниво в големите градове.

2.3. Последствия

Мебелната индустрия не може да очаква увеличено търсене на по-големи мебели, тъй като покупателната способност на средното домакинство не е достатъчно голяма за да замени старите мебели в кратки срокове. Допълнителната площ най-често се използва като допълнителни стаи (за деца, склад, за работа). В същото време увеличената жилищна площ в апартаментите не означава промяна в използването на апартаментата: Повечето от централните стаи се използват за повече от една цел, което изисква специални мебели (т.е. комбинираното използване на диваните както за сядане така и за спане).

Докато в страните от ЕС-15 има баланс между строежа на нови апартаменти и подобряването на старите, ситуацията във встъпващите държави е по-различна:

В Унгария например, повече от 31% от всичките апартаменти са над 50 годишни и една трета от новите сгради са преработени жилищни сгради, които също изискват ремонт. Все още 25% от сградите са направени от тухли. Тези цифри показват, че строителния пазар в момента не върви нагоре, но в бъдеще – с повишаващия се стандарт на живот – строителния пазар и пазара на мебели могат да очакват динамично развитие.

Международно сравнение на апартаментите – 1999 год.

	Свободни апартаменти	Апартаменти под наети от частни лица	Наети апартаменти в обществени сгради	Всичко апартаменти под наем
Австрия	56%	22%	19%	41%
Словения	88%			12%
Унгария	92%	3%	5%	8%
Словакия	78%			5%
Чешка Реп.	49%	7%	24%	31%

Източник: European Housing Statistics (Министерство на околната среда, Финландия) 2001

2.4. Тенденции в мебелирането

Съществуващите мебели във встъпващите държави е по-старо от страните от ЕС – 15, поне в граничните райони. Това е особено валидно за кухните и дневните. Инвестициите за подмяна изглежда са под ръка.

Основния критерии за похарчване на пари за мебели са следните:

- Словения: - комфорт, функционалност, здраве (цена, дизайн)
- Унгария: - цена (комфорт, функционалност, дизайн)
- Чешка Република: - комфорт, здраве (цена, функционалност, дизайн)
- Словакия: - цена, комфорт, здраве (функционалност, дизайн)

В повечето страни от ЕС, цените не са (вече) основния критерии за закупуването на мебели.

2.5 Търговията с мебели

Търговията с мебели е вече доста концентрирана в ЕС – 15. Веригите за продажба на мебели са вече доминиращи на пазара. В пазарните ниши могат да се намерят специализирани магазини и производители на мебели. Тези ниши станаха все по-тесни през последните години и провокираха жестока конкуренция (65% от Австрийските дърводелци-мебелисти, че масовата търговия с мебели е тяхната най-голяма конкуренция). Имайки предвид бавното икономическо развитие в последните години, тази ситуация на пазара ще става все по-трудна за малките предприятия, защото клиентите инвестират все по-внимателно.

Ситуацията във встъпващите държави е различна: Пазара на Словакия е доста фрагментиран, в Чешката Република 4 компании имат пазарен дял от общо 25%, в Унгария 16% от оборота се прави от две компании, а в Словения намираме един доста концентриран пазар (60 – 70 % от оборота се прави от 4 компании). Във всички държави пазарите за строителни материали също така продават мебели, чрез поръчка по пощата или все по-често по Интернет.

2.6. Производството на мебели

Производството на мебели в ЕС – 15 е в криза поне от 2000 год. Оборота на Германската дървообработваща индустрия се е понижил с повече 7% през първите 6 месеца на 2003 год. Занаятчийския сектор също видя намаляващ оборот в Германия и Австрия, и така допринасяйки за структурните проблеми на малките производители в един концентриращ се пазар.

Занаятчийския сектор във всичките страни е локализиран предимно в регионални центрове (села и градове от 1000 до 5000 жители). Това поне облекчава ситуацията, тъй като по-малките производители работят за местния пазар и продават продуктите си сами. Дърводелците-мебелисти – нетипично – по-скоро пътуват далече за да получат нови поръчки. Доставкаите от Стирия до Виена или от Тирол до Франкфурт (Германия) не се правят редовно, но показват стойностите на дейността.

Така, че след фазите на приспособителните периоди всички по-големи Австрийски градове са в обсега на дърводелците-мебелисти от присъединяващите се страни. Но дяловете на пазара няма да се преместят веднага, тъй като има тенденция Австрийските потребители да се доверяват на Австрийските дърводелци-мебелисти. Същото важи и за пазара на встъпващите държави: Клиентите предпочитат да купуват националната продукция.

Въпреки, че пазарите на производството изглеждат доста фрагментирани, трябва да се вземат предвид многото частни малки предприятия, във всичките встъпващи държави от малки до средни групи доминиращи производството на мебели:

Словения: 27 големи предприятия правят 67% от общия оборот

Унгария: 28 големи предприятия правят 50% от целия оборот

Чешка република: 4 големи предприятия правят 10% от целия оборот

Австрия: Около 1/3 от общия оборот се прави от големи предприятия, занаятчийския сектор е традиционно по-силен отколкото във встъпващите държави заради непоклатената история на частния предприемач.

2.7 Ситуацията по вноса във встъпващите държави

В Словения вноса в мебелния сектор нараства с 2% всяка година (1996 – 2001), Австрийския внос нараства с 26% всяка година, водещо до пазарен дял от 4 до 15%. Вноса от “евтини” дестинации – 10-те най-важни вносители – са имали дял от 20% през 2001 год.

В Унгарския сектор вноса на мебели нараства с 5% всяка година, водещо до пазарен дял между 2 и 8%. Вноса от “евтини” дестинации – 10-те най-важни вносители – е имал дял от 42% през 2002 год.

В сектора на Чешката Република, вноса на мебели е нараствал с 11% всяка година (1995 – 2001), Австрийския износ е нараснал с 20% на година което води до пазарен дял от 0,2 до 6%. Вноса от “евтини” дестинации – 10-те най-важни вносители – е имал дял от 60% през 2002 год.

В Словакия сектора на вноса на мебели е нараствал с 14% всяка година (1997 – 2001), Австрийския износ се е увеличавал с 14% на година, водещо до дял на пазара между 0,1 и 4,4% . Вноса от “евтини” дестинации – 10-те най-важни вложители – са имали дял от 59% през 2001 год.

В Чешката република и в Словакия, Полша е имала голям дял в пазара за внос, но основно за сметка на ниските цени и качество. Този пазарен дял сигурно ще се смали ако Полските производители не инвестират в качество и дизайн.

2.8 Публични търгове

Интернационализацията на публичните поръчки може да има ефект върху по-големите дървообработващи предприятия, защото те са по-силни в ценовата конкуренция отколкото по-малките предприятия и посрещат капацитетните изисквания по-добре. Директивата на публичните търгове и по-скоро отнасящо се до по-големите, ще промени предишната практика. Границите трябва да бъдат приспособени към респективните стойности на Еврото.

Информация за публикувани обаждания за търгове (които трябва да бъдат публично обявени) могат да бъдат намерени в:

- Европейската информационна банка TED (Интернет адрес – Tender Electronic Daily)
- Официалното списание на ЕС, Приложение S
- Предварителни уведомления за повиквания за търгове от ЕС
- В националната или регионалната медия

Целите на директивата са:

- Задължението на възложителите да информират предварително за всички планирани договори за доставки излизащи извън границите.
- Задължението да се дава обяснение за причините за всяко повикване за търгове.
- Задължението на възложителите да подсилват прилагането на Европейските стандарти
- Поръчки над граничните стойности трябва да бъдат търгувани в ЕС – 15
- Законови мерки срещу дискриминацията на наддаващите.

Критерии за избираемост

- Изключителния критерии за най-ниската цена
- Икономически най-изгодната оферта за различните условия (цена, краен срок за доставка, текущи разходи, условия за печалба, качество, дизайн, технически стойности, обслужване на клиентите и техническа помощ). Тези критерии са обикновено са поръчани в зависимост от тяхната важност.

3. Четирите свободи

3.1. Свободното движение на стоките

Чрез влизането в ЕС, ще има край на всички граници, гранични контроли и правила за удостоверения за произход. Това означава, че стоките могат да бъдат доставяни и продавани без гранични бариери, задължения или други ограничения като чакането по Границите (виж приспособителните механизми по-горе).

Данъчна хармонизация

Правилното приложение на данъчните правила на ЕС е пререквизит за функционирането на Единичния Пазар. Договора на ЕС забранява каквато и да била данъчна дискриминация, което би могло – директни или индиректно – да даде преднина на националните продукти пред продуктите от другите държави членки. Това изисква хармонизация на оборотните данъци, данъци за дейността и други форми на индиректни данъци. ДДС (Данък Добавена Стойност) беше първия данък, който беше хармонизиран.

Единичния Европейски пазар беше завършен на 1-ви януари 1993 год. От тази дата нататък стоките, хората, услугите и капитала могат да се движат свободно в ЕС. Основните нареждания след тази дата са:

- За частни лица купувачи стоки в друга държава членка, ДДС е събираемо в държавата в която стоките са купени (принципа за държавата на произход). Те след това могат да върнат стоката в къщи без да бъдат таксувани отново.
 - За размяната на стоки между бизнесите в страните членки, ДДС е събираемо в страната членка към която стоките са транспортирани (принципа на държавата на дестинацията) на нивата и под условията на тази държава членка. За бизнесите, които доставят стоките важи нулева стойност. Бизнеса, които получава стоките заявява за връщане на данъка с оглед на стоките поръчани в друга страна членка. Приложимия преди ДДС за внос ще бъде заменен от данък за придобиване в Европейския Съюз. Износа ще продължава да бъде освободен от данъци в страната на произход. Данъка за придобивки ще бъде плащан в държавата вносител. Данъка трябва да бъде плащан от купувача и трябва да бъде деклариран като вноска ДДС от точката където данъка се дължи, позволявайки на вносителя да получава връщане на сумата на внесения ДДС в периода за предварително плащане включително данъци по вноса и придобивките.
-

За повече информация:

http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/publications/info_doc/taxation/tva/taux_tva-2003-5-1_en.pdf

Стандартното ниво на ДДС не може да бъде по-ниско от 15%. Държавите членки имат опцията да приложат една или две по-ниски стойности, равни или по-високи от 5%, до органичен списък от категории за стоки и услуги.

За хората основната данъчна система остава основен принцип към обикновената ДДС система, за размяна на стоки между търговците в страните членки. Това е принципа на страната износител. Едно условие за вътрешна общност без данъци е идентификационния номер на ДДС.

Индентификационния номер на Данък Добавена Стойност цели да подсури, че регулациите отнасящи се до доставените и транспортирани стоки в Европейския Съюз са правилно приложени. Индентификационния номер на ДДС на доставчика трябва да бъде включен във всички фактури. Данъчните са отговорни за назначаване на ДДС индентификационни номера.

За износителите, износа към други страни членки на ЕС ще бъде освободен от данъци, за купувача цитира своя ДДС индентификационен номер. Валидността на ДДС индентификационния номер трябва да бъде проверен от доставчика.

Доставката на стоки от търговец регистриран по ДДС в една държава членка към друг търговец регистриран по ДДС в друга държава членка ще се квалифицира като вътрешна доставка. Търговец регистриран по ДДС може да занули доставката на стоки към друг клиент в друга страна членка на ЕС ако

- клиента е регистриран по ДДС в друга страна членка на ЕС
- клиентския ДДС регистрационен номер се получава и запазва в статистиката на доставчика
- Доставчика трябва да изписва на фактурата “вътрешна доставка с нулева оценка”
- Стоките са експедирани и транспортирани към тази друга държава членка
- Доставчика трябва да цитира ДДС регистрационния номер на фактурата за продажба

Европейска стандартизация

Целта зад Европейската стандартизация е хармонизиращата норма в Европа с цел да улесни размяната на стоки и услуги чрез премахването на търговските бариери, които могат да възникнат от разликите в техническите изисквания. СЕН, Европейската много-секторна стандартизационна организация, има за задача да разработи норми, които съответстват на изискванията за сигурност в респективните директиви: Например, директивата за строителните материали, която може да е важна за производството на прозорци и врати със специални изисквания (предпазване от пушек и пожар), поставя основните изисквания за сигурност и нормите дефинират техническия начин за да се постигнат изискванията за сигурност.

Ако респективния продукт отговаря на изискванията поставени в нормата, предприемача може да получи СЕ – оценка за този специален продукт (след като е преминал сертификационната процедура), тогава продукта може да бъде поставен на Европейския пазар. Имайки предвид, че може да има национални изисквания за разрешаването за използване на тези продукти.

Който дава съгласие и дава СЕ марката без да е подготвил техническата документация или без да се позовава на директивата във всеки един аспект, рискува глоба, забрана за продажбата на продукта му или дори връщане на вече доставения продукт.

История

- 1971 - Публикация на “Консулската Директива отнасяща се до координация на процедурите за наградата за работата по обществените договори” (Директива за Обществените Работи)
- 1988 - Публикация на “Консулската Директива за резултатите от закона, регулациите и административното обезпечаване на страните членки отнасящо се до строителните продукти” (Директива за Строителни Продукти)
- 1990 -Мандат на CEN за издаването на ЕВРОКОДОВЕ като предварителни стандарти (ENV)
- 1998 - Започване на разговори за предварителните стандарти към финалните норми

Досегашен анализ

- ЕВРОКОД 0 Принципи за структурите за планиране
- ЕВРОКОД 1 Действия относно структурите
- ЕВРОКОД 2 Дизайн за конкретните структури
- ЕВРОКОД 3 Дизайн на стоманените структури
- ЕВРОКОД 4 Дизайн на сложните стоманени структури и бетонните структури
- ЕВРОКОД 5 Дизайн на дървените структури
- ЕВРОКОД 6 Дизайн на зидарските структури
- ЕВРОКОД 7 Геотехнически дизайн
- ЕВРОКОД 8 Дизайн за осигуряване на устойчивост от земетресения на Структурите

Адрес на Националния Институт по Стандартизация и името на отговорния човек за дърво-преработката.

Други наредби

Европейския Съюз разработва наредби, които дефинират по-трудната възпламенимост на тапицираните мебели. Трябва да се гарантира, че след директен контакт със “запалителен източник” огъня няма да продължи да се разпространява.

Наредби за пакетирането: По принцип, всички производители трябва да приемат опаковките обратно безплатно и да ги връщат за рециклиране. Има специална наредба валидна за транспортирането на опаковки на дървена основа. Те могат да бъдат термално обработени в подходящите помещения ако не са били обработени с материали за предпазване на дървото.

Отговорност за продукта: В момента вносителя в ЕС е първоначално отговорен за поръчания продукт: Европейския клиент може да се обърне директно към вносителя. След това вносителя може да изисква обещание за повредата директно от производителя. Вносителя може да калкулира цената с резерва за по-висок риск за да може да покрие потенциалните допълнителни разходи. Той може да повлияе върху цената на продукта. Клиента може да си поиска парите обратно директно от производителя (независимо в коя държава от ЕС).

3.2. Свободното движение на хората

Свободния избор на месторабота

Принципа за свободното движение на хората дава възможност на всеки работодател гражданин на ЕС свободния избор на месторабота в която и да е държава членка на ЕС в съответствие с принципа на еднаквото отношение. Целта на това е създаването на пазар на работна ръка без граници. Гражданите на ЕС сега могат да работят в която и да е държава членка на ЕС без разрешително за работа. Заплатите и условията за работа трябва да са като на другите работници. Наредбите за социалното осигуряване могат да подсиgurят на работещите в друга страна членка на ЕС, че могат да получат преимуществата си, които са събрали там и да не ги изгубят. Вижте периодите за приспособяване.

Отваряне на фирма

Свободата да се отвори фирма, дава на търговците и частниците възможността да бъдат търговски активни в целия ЕС. Към гражданите на друга държава от ЕС трябва да има същото отношение както и към другите. Сега в момента няма ограничения между страните от ЕС – 15 и встъпващите държави.

Системата от професионални квалификации варира от една държава членка до друга. Признаването на професионалните квалификации/сертификати последователно е голяма необходимост за свободното движение на хората. За много професии, признаването на професионалните квалификации е установено в директиви. Нормално един предприемач, който ръководи бизнес за период от най-малко 6 години, се квалифицира в която и да било държава от ЕС без да има нужда

да минава национални изпити. (В Австрия Министерството на Икономиката и работната ръка се занимава с тези неща). Информация за регистрацията на фирма може да бъде получена в горе-упоменатото министерство или от всички регионални икономически камари в Австрия или от занаятчийските камари в Германия). В Германия, предварителното условие за отваряне на собствен бизнес е предварителната регистрация. Отговорна за регистрацията е занаятчийската камара в района, където професията ще бъде изпълнявана за първи път или постоянно. В допълнение има изисквания за възстановяване при данъчните и управлението за социално осигуряване.

3.3 Свободното предоставяне на услугите

Тази свобода гарантира, че всички хора или предприятия имат равни възможности да предлагат услуги във една дадена страна и през граница. Всеки предприемач има правото да изпрати работниците си и хората на заплата за да предоставят услуги в друга страна от ЕС, в случай че спазва местните законови норми в страната (минимума заплата, минимума отпуски и т.н.) По принцип работниците не могат да бъдат задължавани да плащат пенсионни и социални осигуровки два пъти. Вижте периодите за приспособяване.

4. Възможности и заплахи за дървообработването SME (във встъпващите държави е една разширена Европа)

- Малки предприятия

Добри локални мрежи, повишеното внимание на клиентите	Недостатъчно ниво на осведоменост
Подчертаване на качеството на услугите	Недостатъчен профил за изпълнението
Специализация	
Търговско разширяване на предприятията близо до границите	Задгранична конкуренция близо до границите

Целеви специалисти

Добри договори за чуждите архитекти и строителни компании	Увеличен брой чуждестранни търговци в собствения район
Подсигуряване на информация за търгове	Балансирана работна заетост
Нормално разширение на пазара	Натиск върху цените
Разработване на структури за оптимални разходи	

Специализация върху типовете и размера на проектите	
---	--

- **Серийни продукти**

Нови търговски отношения	Значителна диференциация на изпълненията
Намалена зависимост от единичните купувачи	Структури за конкурентни цени
Специфични продукти с по-високо качество	Натиск върху цената
Личен контакт с клиентите (прекупвачи)	

- **Ресторанти и хотели като клиенти**

Ориентация към регионалния стил	Краен срок за проектите
Специализация за размера на обектите	Натиск върху цените
Директен контакт с ресторантите - хотелите	Допълнителна конкуренция на собствена почва
Контакти със специализирани архитекти	
Реклама в специализирани периодични издания	

- **Ремонти**

Специализация в стила	Недостатъчно ниво на осведомеността
Технологична специализация	
Контакти с търговци на антики, с ексклузивни производители на мебели, с аукционери	
Специализация за разговорите за монументи	

