

**PROGRAM DE AJUTOR IN AFACERI  
-SMECA-**

**INSTRUMENT DE INSTRUIRE  
CIRCULATIA LIBERA A BUNURILOR  
IN COMUNITATEA EUROPEANA**

**MKB OLANDA  
2001**

**CUPRINS**

**1.CADRU**

- 1.1. Baza Constitutionala ale UE, Tratatul EC
- 1.2.Ultima perioada
- 1.3.Cartea Alba si Actul Unic European
- 1.4.Indeprtarea bariereleor tehnice : 3 instrumente

**2.Miscarea libera a bunurilor:definitia problemei centrale**

- 2.1.Bunurile
- 2.2.Circulatia libera a bunurilor:scopul general
- 2.3.Exceptii

**3.Legislatia Uniunii Europeane**

- 3.1.Sistemul legal in UE
- 3.2.Circulatia libera a bunurilor:cea mai importanta legislatie

**4.Influenta IMM-urilor**

- 4.1.Accesul la piata Europeana
- 4.2.Principalele bariere ale IMM-urilor

**5.Perspective**

- 5.1.Strategia Pietii Interne
- 5.2.Propuneri de noi reguli

**6.Cum sa profiti de piata interna :checklist**

**1.CADRU**

Istoria Uniunii Europene acopera o perioada de mai mult de o jumătate de secol. Aici vom prezenta un scurt cadru. Ne vom concentra pe circulatia libera a bunurilor si in particular cele mai importante schimbari in ceea ce priveste acest subiect.

### **1.1. Baza constitutională a UE, Tratatul CE**

Baza constitutională a UE este formata de Tratatul din Paris (stabilind Comunitatea Europeana a carbunelui si a oțelului in 1951), Tratatul de la Roma din 1957 (stabilind Comunitatea Europeana Economica EEC/Tratatul EC' si Comunitatea Europeana Atomica si a Energiei), in care a fost amendata de Actul Unic European (1986), Tratatul de la Maastricht al Uniunii Europene (1992) si Tratatul de la Amsterdam din 1997.

Tratatul Ec a fost semnat in 1957 si a intrat in vigoare la 1 Ianuarie 1958. Sunt stabilite obiectivele Comunitatii si ofera –in termeni generali- instrumentele.

Obiectivele Comunitatii sunt:

*Promovarea armonizarii schimbarile activitatii economice, continuarea si echilibrarea expansiunii, inurajand stabilitatea, o crestere rapida a standardelor de viata si relatii stranse intre Statele Membre. (Tratatul UE, Articolul 2)*

Instrumentele prin care se realizeaza aceste obiective sunt descise in Articolul 3c al Tratatului UE 'o piata interna caracterizata prin abolirea, intre Statele Membre, a obstacolelor liberei circulatii a bunurilor, persoanelor, serviciilor si a capitalului'

### **1.2. Ultima perioada**

Succese

In 1958 UE era formata din 6 tari (tarile fondatoare) : Belgia , Franta , Germania , Italia, Luxemburg si Olanda. In anii 70, 80 si 90 alte tari europene s-au alaturat UE. Tratatul UE a stabilit un termen limita de 12 ani pentru disparitia tuturor barierelor in fata unei pietee unice. Acest termen nu a fost indeplinit. Dar o lista de preturi a uniunii a fost completa in 1968. Asta inseamna ca toate taxele intre cele sase tari care au fondat Statele membre, au fost eliminate si au fost introduse Taxe Vamale Comune. Acesta este un tarif extern care se aplica tarilor lumii a treia. Abolirea tarifelor interne a oferit stabilitate conceptului economic. piata Intra comunitara a crescut enorm si consumatorii au beneficiat de preturi mai scazute si de o calitate mai ridicata a bunurilor.

PROBLEME

Dar in anii 70 a devenit clar ca o serie de alte bariere exista, de exemplu standardele diferite in Statele Membre. Ca o consecinta, in realitate nu exista in mod real circulatia libera a bunurilor. Comisia Europeana si Consiliul European a avut puterea de a muta barierele, dar numai Consiliul a actionat in unanimitate. Deoarece tot mai multe tari s-au alaturat UE si Statele Membre au luptat pentru a-si proteja industriile proprii, a facut practic imposibil eliminarea barierelor.

Din fericire ARTICOLUL 30 AL TRATATULUI UE a oferit practic posibilitatea de a depune plangeri cu privire la problemele aparute in exportul dintr-un Stat Membru in altul.

Articolul 30 spune –restrictiile legate de cantitatea importata si toate masurile care au un efect echivalent sunt interzise intre Statele Membre-

Alte cateva cazuri au fost aduse in fata Curtii de Justitie din Luxemburg. Rolul Curtii este de a asigura ca legile Comunitatii sunt interpretate si aplicate in sensul in care au fost stabilite de tratat. Cazuri faimoase sunt –cazul DASSONVILLE si CASSIS DE DIJON-

### **1.3. Cartea Alba si Actul Unic European**

**Deci a devenit clar ca puterea Curtii nu va putea conduce la o adevarata piata unica in care sa existe circulatia libera a bunurilor. Ca raspuns la aceasta problema imensa a facut ca Comisia sa formuleze CARTEA ALBA –Completarea Pietii Interne-. Acest document a identificat 300 de obstacole. Contine de asemenea masuri legale care erau necesare pentru indepartarea barierelor. Majoritatea ideilor continute in acest document nu sunt noi, dar a oferit un nou moment politic in procesul de integrare.**

**Pe baza acestui document a fost elaborat ACTUL UNIC EUROPEAN. A fost semnat in 1986 si a devenit aplicabil in 1987. Din acest moment nu a mai fost nevoie de unanimitate.**

**Mai mult AUE stabilea –Comunitatea trebuie sa stabileasca masuri care sa conduca la progresul si stabilitatea pietii interne pe o perioada care expira la 31 decembrie 1992. Piata interna va trebui sa elimine orice bariera pentru circulatia libera a bunurilor, persoanelor, serviciilor si a capitalului-**

### **PE 1 IANUARIE 1993 PIATA UNICA A FOST INTRODUSA**

**Din momentul in care nu au mai existat bariere pentru circulatia libera a bunurilor, in Comunitate nu a mai existat subiectul legat de controalele la granite.**

**In ceea ce priveste Taxa pe Valoare Adaugata, cota acestuia este stabilita de Statul Membru in care bunurile sunt transportate si sub conditiile existente in acesta. Afacerile cu bunuri are cota 0.**

**Taxele Vamale se platesc doar daca bunurile sunt aduse din afara Statelor Membre. Din momentul in care aceste taxe sunt platite, bunurile pot circula liber prin UE.**

**Piata unica Europeana , care totalizeaza 370 de milioane de agenti este acum cea mai mare piata industriala din lume.**

### **1.4. ELIMINAREA BARIERELOR TEHNICE-3 INSTRUMENTE**

**Barierile tehnice ale pietii sunt in prezent cel mai mare impediment in calea circulatiei libere a bunurilor. S-au estimat ca exista circa 100 000 de diferente specifice nationale care co-exista in UE in 1985. In prezent 76% din valoarea pietii intra comunitare este subiectul specificurilor tehnice. Daca toate activitatile economice s-ar reglementa la nivel national expunerea la riscul tehnic ar creste**

UE foloseste in aceasta privinta trei instrumente

1. Prevenirea noilor bariere tehnice
2. Recunoasterea mutuala
3. Armonizarea tehnica

### PREVENIREA TEHNICA A BARIERELOR

Exista tendinta ca autoritatile sa extinda sau sa schimbe reglementarile tehnice nationale ca un rezultat al dezvoltarii tehnologice si al promovarii inovatiei. In practica Statele Membre continua sa se concentreze mai mult pe acele domenii care au fost adoptate de UE.

O procedura mutuala informatională | Directiva 98-34-EC, amendată de Directiva 98-48-EC | a fost instituită, și oferă Comisiei și Statele Membre

- \*oportunitatea de a se lua în considerare propunerile naționale de reglementări
- \*obiectia împotriva oricărei potențiale bariere

Mai mult, o cerință s-a definit la 1 Ianuarie 1997, pentru Statele Membre de a notifica toate produsele care beneficiază de recunoaștere mutuală. Astfel, se consolidează drumul prin care toate produsele Statelor Membre, sunt supuse unei abordări naționale, nivelurile reglementărilor de protecție cu privire la

- \*determinarea dacă acestea sunt bazate pe considerații obiective
- \*dacă acțiuni adecvate sunt necesare

### RECUNOASTERE MUTUALA

Statele Membre de obicei au grade diferite de risc pentru același produs *n general factorii de risc sunt echivalenți în termenii ce abordează aspectele protecției. În consecință, Statele Membre trebuie să permită accesul la produse în concordanță cu specificul țării partenere, în conformitate cu reglementările Curții de Justiție. Dacă țara respectivă oferă garanții pentru aspectele respective din Statul Membru de destinație, țara importatoare poate să nu ceară ca produsul să fie adaptat la propriile cerințe.*

Recunoașterea mutuală tinde să se aplice la produsele noi, specializate sau pentru cele care cad în afara armonizării UE. Aceasta poate fi pentru /utilizarea/ bunurilor și durabilitate.

Sunt de asemenea și alte concepte

- *Când reglementările tehnice sunt foarte divergente, recunoașterea mutuală poate avea un rol limitat în ceea ce privește circulația liberă. Dacă libera circulație pe tot cuprinsul UE a devenit realitate pentru acele produse, o armonizare parțială în ceea ce privește permisibilitatea unor produse și compoziția lor este necesară.*
- *Când recunoașterea mutuală este aleasă, inspectorii sanitari și de protecție din țara importatoare pot fi incapabili să obțină dovezi ale conformității bunurilor ce corespund specificului țării exportatoare*
- *Chiar și atunci când obstacolele în calea circulației libere a bunurilor au fost depășite, preferința cumpărătorului pentru produsele manufacturate în concordanță cu specificările locale poate constitui o barieră tehnică pentru produsele importate.*

Exista anumite inconveniente cu capacitatea recunoasterii mutuale de a crea conditii pentru circulatia libera a bunurilor. Una dintre problemele principale este scopul limitat pentru actiunea impotriva abaterilor.

#### Armonizarea tehnica

Cand nu exista echivalenta in ceea ce priveste reglementarile de protectie, raportate la reglementarile nationale si acestea nu pot fi asumate, nu exista decat o cale viabila pentru eliminarea barierei si anume, sa se ajunga la o intelegere privind cerinte comune. Atunci cand intelegerea a fost facuta, nu mai exista impedimente legale. Armonizarea legislatiei UE privind aceste obiective tehnice, implica doua abordari diferite

- Vechea abordare –armonizarea detailata-
- Noua abordare –cerintele esentiale-

#### Vechea abordare

Pentru anumite produse, natura riscului se refera ori la produs ori la componente. Daca masurile UE sunt satisfacate in ceea ce priveste circulatia libera acestor bunuri, atunci aceste reglementari sunt suficiente pentru a proteja impotriva acestor riscuri. Cand autorizatiile sunt cerute inainte ca produsul sa fie plasat pe piata, o apropiere coordonata sau centralizata, sau amandoua pot fi utilizate. Adoptarea programului acestei armonizari detailate pare sa elimine barierele tehnice care afecteaza 30% din sectoarele UE-autovehicole, chimicale, produse farmaceutice-

#### Abordarea noua

A fost introdusa in 1985 si se bazeaza pe diviziunea intre responsabilitatile ce revin autoritatilor, pe de o parte si testare, certificare si standardizarea aferenta producatorului pe de cealalta parte. Componentele cheie ale acestei abordari sunt

- Granita legislatiei sa specifice ce este esential pentru garantarea unui nivel inalt de protectie pentru interesul colectiv
- Standardizare care sa defineasca detailat solutiile tehnice care raman voluntare
- Aplicarea acestor solutii pornesc de la prezumtia ca sunt in conformitate cu cerintele esentiale
- Producatorii sunt responsabili legali
- Conformitatea cerintelor prin testare si certificare. Acestea sunt indicate de autoritatile Statului Membru si revin responsabilitatii acestuia.

Aceasta abordare a fost aplicata in multe sectoare.

#### PENTRU MAI MULTE INFORMATII

[Htt://www.newapproach.org.directivelist.asp](http://www.newapproach.org.directivelist.asp)

[http://europa.eu.int/comm/enterprise/new\\_approach/standardization](http://europa.eu.int/comm/enterprise/new_approach/standardization)

<http://www.newapproach.org>

## 2.CIRCULATIA BUNURILOR :DEFINITIA PROBLEMEI ABORDATE

Aceasta circulatie face parte din cele patru principii de libertati fundamentale ale UE ce actioneaza pentru cetateni, agenti economici si piata comuna. Dar ce sunt bunurile? Ce inseamna circulatia libera? Sunt toate bunurile supuse circulatiei libere?

## 2.1. BUNURILE

Tot ce se produce in UE este fie un bun fie un serviciu. Acestea sunt cele 2 categorii, fiecare fiind divizata la randul ei. Pot fi impartite in de consumatie/industriale si finale/intermediare. Bunurile sunt tangibile, adica pot fi vazute, mirosite, pipaita... pot fi percepute de simturile umane. Bunurile pot fi impartite de asemenea in de folosinta indelungata/masini, jucari/ si perisabile/mancarea/

## 2.2. CIRCULATIA LIBERA A BUNURILOR: SCOPUL GENERAL

In tratatul UE, capitolele 9, 10 scopul este definit astfel:

Comunitatea va fi bazata pe uniune vamala, care vor acoperi comertul cu bunuri si care va implica interzicerea intre Statele Membre a taxelor vamale aplicabile la import si export sau a altor taxe care au un efect echivalent, si adoptarea unor taxe comune ce se aplica in relatiile cu tarile ce nu apartin UE

Aceste reglementari se aplica produselor originare din UE si produselor ce vin din afara UE care sunt in circulatie libera cu Statele Membre

Produsele sunt considerate a circula libere in Statul Membru daca formalitatile de import au fost facute si orice taxa vamala a fost platita in Statul Membru, sau daca beneficiaza de scutiri de taxe totale sau partiale.

## 2.3. EXCEPTII

**Deci toate bunurile pot circula liber in UE? Nu chiar toate. Sunt cateva exceptii precizate in Art 36: Art 30 nu va interzice exportul, importul sau tranzitul de bunuri daca se justifica din punct de vedere al:**

- **Moralitate publica, securitate si ordine publica**
- **Protectia sanatatii si a vietii oamenilor, animalelor si plantelor**
- **Protectia tezaurului national: artistic, istoric, valori arheologice**
- **Protejarea proprietatii industriale sau comerciale**

**Aceste interziceri nu trebuie sa fie obiectul discriminativ pentru anumite state.**

**Un subiec legat de aceste libertati este embargoul impus pentru produsele pe baza de carne de vaca ca o consecinta a bolii vacii nebune. In acest caz, viata oamenilor si a animalelor este pusa in pericol, deci este o exceptie de la principiile liberei circulatii**

## **3. LEGISLATIA UNIUNII EUROPENE**

Sistemul legal in Europa este complex, dar fiecare IMM ar trebui sa aiba cunostiinta si sa inteleaga termenii legali, care influenteaza tranzactiile economice.

### 3.1. SISTEMUL LEGAL U.E.

Acquis-ul comunitar:

- Acquis primar – tratate
- Acquis secundar – reglementari, directiva, deciyii, recomandare si opinie
- Alte surse – intelegeri sub legile internationale, principii generale legale, ontelegeri individ intre Statele Membre.

Acquis primare: cuprinde totalitatea tratatelor care deasemnea stau la baza gandirii comunitatii.

Acquis secundare: transpune legislatia in termini concreti, aplicabile in practica.

In afara acestor “legi comunitare” mai exista si alte surse:

Reglementari: legi in fiecare Stat Membru.

Directive: care descriu obiectivul care se doreste a fi atins. Statele Membre trebuie sa integreze aceste directive in legile nationale.

Directivele sunt detaliate si au un impact considerabil asupra IMM-urilor.

Recomandari si opinii: sunt instrumente cu un caracter de recomandare (de exemplu sfatul privind schimbarea practicii circulatiei libere a bunurilor).

Standarde: standarde au devenit foarte importante pentru IMMuri. Standardele nu sunt legale.

Standardizarea este un proces voluntar bazat pe diferitele sisteme economice.

Pentru mai multe informatii ABC-ul acquis-ului Comunitar, Comisia Europeana 115 pagini. Numarul Catalogului PD-25-99-221-EN-C.

### 3.2. CIRCULATIA LIBERA A BUNURILOR

Este imposibil sa mentionam intrega legislatie cu privire la circulatia libera a bunurilor in acest training tool.

Legislatie generala

D.C. 66/683/EEC din 7 noiembrie 1966 care elimina diferentele dintre Statele Memebre in ceea ce priveste Produsele nationale, in Articolul 9 si 10 al tratatului, si este aplicata circulatiei libere in ceea ce priveste legile, reglementarile si prevederile administrative.

Jurnalul oficial (J.O.), nr. 220, 30/11/1966. P378-3750

Obiectiv: stabilirea unui sistem al circulatiei libere a bunurilor fara diferente.

Amendamente: O.J. L0.13 19.01.1970 p.1

D.C. 70/50/EEC din 22 decebrie 1969, Articolul 33 (7), privind abolirea masurilor care au un efect echivalent privind restrictiile de import si nu sunt prevazute in alte prevederi ale Tratatului.

O.J. L0.13, 19.01.1970 p0029-0031

Obiectiv: abolirea masurilor care fac importul mai dificil.

D.C. 83/643/EEC de pe 01.12.1983 privind facilitatile inspectiilor psihice si formalitatile administrative privind transportarea bunurilor intre Statele Membre.

O.J. L359, 22.12.1983 p0008-0011

Obiectiv: facilitarea transportarii bunurilor intre Statele Membre.

Amendamente: O.J. L024, 27.01.1987 p.33

O.J. L 187,13.07.1991 p.47

D.C. 85/374/EEC de pe 25 iulie 1985

O.J. L 210, 07.08.1985 p.0029-0033

Obiective: clarificarea reglementarilor privind producerea produselor

Amendamente:

O.J. L 001, 03.01.1994 p.263

O.J. L 001, 03.01.1994 p.321

O.J. L 141, 04.06.1999 p.20

D.C. 92/50/EEC din 18 iunie 1992

O.J. L 209, 24.07.1992 p.0001-0024

Obiective: stabilirea reglementarilor privind serviciile publice

Amendamente:

O.J. L 199, 09.08.1993 p.1

O.J. L 328, 28.11.1997 p.1

D.C. 92/59/EEC din 29 iunie 1992 privind siguranta generala

O.J. L 228, 11.08.1992 p.0024-0032

Obiectiv: asigurarea faptului ca produsele sunt plasate pe piata, sunt sigure.

D.C. 93/5/EEC din 25 februarie 1993 privind examinarea stiintifica privind bunurile.

O.J. L 052, 04.03.1993 p.0018-0021

Obiective: asigurarea ca autoritatile competente din Statele Membre coopereaza cu Comisia privind interesul public legat de bunuri.

Amendamente:

O.J. L 024, 27.01.1987 p.33

O.J. L 187, 13.07.1991 p.47

D.C. 98/7/EEC al Parlamentului si al Consiliului European, 16 februarie 1998 privind protectia consumatorului in doemniul standardelor tehnice si reglementarilor.

O.J. L 204, 21.07.1998 p.0037-0048

Obiectiv: crearea unei proceduri pentru furnizarea informatiilor in domeniul standardelor si reglementarilor.

Amendamente:

O.J. L 217, 05.08.1998 p.18

D.C. 2000/47/EEC de pe 20 iulie

D.C. 69/169/EEC si 92/12/EEC privind restrictie reciproca a importului din Finlanda.

## LEGI SPECIFICE

### Noua abordare

Noua abordare reprezinta o inovatie in armonizarea tehnica. Introduce, o separare data a responsabilitatilor dintre legislatia U.E. si standardele Europene CEN, CENECEC si ETSI in cadrul legal privind circulatia libera a bunurilor.

Din 1987, 20 de directive, adoptate in baza Noua Abordare si Abordare Globala au progresat in acest domeniu. Aceste directive au un dublu scop.

Stabilirea circulatiei libere si asigurarea unui nivel inalt de protectie.

Elementul comun in aceasta legislatie este limitat la adoptarea cerintelor esentiale.

<b>Directive (as referred to in this Guide)</b>	<b>Number of Directive, Amendment</b>	<b><u>Date of application</u></b>	<b>End of transitional period</b>
1. Low voltage equipment <sup>1</sup>	73/23/EEC 93/68/EEC	19/8/74 1/1/95	1/1/97 1/1/97
2. Simple pressure vessels	87/404/EEC 90/488/EEC 93/68/EEC	1/7/90 1/7/91 1/1/95	1/7/92 1/1/97
3. Toys	88/378/EEC 93/68/EEC	1/1/90 1/1/95	1/1/97
4. Construction products	89/106/EEC 93/68/EEC	27/6/91 1/1/95	1/1/97
5. Electromagnetic compatibility	89/336/EEC 92/31/EEC 93/68/EEC (98/13/EC) <sup>2</sup>	1/1/92 28/10/92 1/1/95 6/11/92	31/12/95 1/1/97
6. Machinery <sup>3</sup>	98/37/EC  98/79/EC	1/1/93 1/1/93 1/1/95 1/1/95 7/6/00	31/12/94 31/12/94 31/12/96 1/1/97
7. Personal protective equipment	89/686/EEC 93/68/EEC 93/95/EEC 96/58/EC	1/7/92 1/1/95 29/1/94 1/1/97	30/6/95 1/1/97
8. Non-automatic weighing instruments	90/384/EEC 93/68/EEC	1/1/93 1/1/95	31/12/02 1/1/97
9. Active implantable medical devices	90/385/EEC 93/42/EEC 93/68/EEC	1/1/93 1/1/95 1/1/97	31/12/94 14/6/98
10. Gas appliances	90/396/EEC 93/68/EEC	1/1/92 1/1/95	31/12/95 1/1/97
11. Hot water boilers	92/42/EEC 93/68/EEC	1/1/94 1/1/95	31/12/97 1/1/97
12. Civil explosives	93/15/EEC	1/1/95	31/12/02
13. Medical devices	93/42/EEC 98/79/EC	1/1/95 7/6/00	14/6/98 30/6/01
14. Potentially explosive atmospheres	94/9/EC	1/3/96	30/6/03
15. Recreational craft	94/25/EC	16/6/96	16/6/98
16. Lifts	95/16/EC	1/7/97	30/6/99
17. Refrigerator appliances	96/57/EC	3/9/99	

18. ECHIPAMENT SUB PRESIUNE 97/23/EC, 29/11/99, 29/5/02

19. ECHIPAMENT DE TELECOMUNICATII 98/13/EC, 6/11/92

20. SERVICII MEDICALE 98/79/EC; 7/6/00; 7/12/03; 7/12/05.

21. ECHIPAMENT DE RADIO-TELECOMUNICATII 99/5/EC, 8/4/00, 7/4/00, 7/4/01.

1. Aceasta directiva a fost ratificata in 1973, dupa ce conceptul de Abordare Noua si Abordare Global a fost stabilita si abordata.
2. Aceasta directiva nu este o modificare a directivei cu privire la compatibilitatea electromagnetica, dar a avut impact asupra aplicatiilor acestora.
3. Aceasta directiva a fost concentrata intr-un singur text al directivei 89/392/EEC modificat in 91/368/EEC, 93/44/EEC si 93/68/EEC.
4. Aceasta directiva a fost concentrata intr-un singur text, directiva 91/263/EEC, modificata de 93/68/EEC si de directiva suplimentara 93/97/EEC.

Noua abordare pe internet:  
[www.europa.eu.int/comm/enterprise/regulation/index.htm](http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/regulation/index.htm)

### Standarde

Rezolutia Consiliului 1999/10/28 privind „Rolul standardizarii in Europa, ce a fost publicata in O.J. L 141 de pe 2000/05/19”.

Raportul Comisiei 1998/05/13 catre Consiliul si Parlamentul European privind „Eficienta si bilantul standardizarii europene sub Noua Abordare” – COM (98) 291

Acest raport descrie conexiunile dintre Noua Abordare si Standardizare si nevoia eficientei in standardizare, deasemenea se cere si un bilant asupra acestui fenomen si in acest fel sa se estimeze eficienta si sa se formuleze noi propuneri pentru stimularea eficientei.

Pentru mai multe informatii:

- Studiul asupra impactului standardizarii
- Noua Abordare aplicata armonizarii tehnice si standardizare
- Standardizarea Noii Abordari

Organizatii Europene:

CEN: Comitetul European pentru Standardizare

CENELEC: Comitetul European pentru Standardizare Electrotehnica

### Old approach

The „old approach” include legislatia referitoare la mai multe sectoare industriale. Acestea sunt stabilite in „Cartea roz” a lui D.G. Enterprise. Aceasta lista structurala a acquis-ului hotaraste referintele existente ale legislatiei Comunitare si alte masuri cordonate de D.G.Enterprise. acest directorat general include politica referitoare la IMM-uri. Deocamdata cartea nu este disponibila pe internet, dar ar trebui sa apara in 2001. ea contine legislatia U.E. in urmatoarele domenii:

- Vehicule cu motor
- Produse alimentare
- Chimicale
- Produse farmaceutice
- Cosmetice

- Metrologie legala si preimpachetare
- Risc electric si echipament electric
- Consumatori
- Alte grupe de produse
- Masurorizontale si procedurale
- Politici industriale

Legislatia referitoare la aceste sectoare este extrem de detaliata si extensiva. De exemplu in ceea ce priveste vehiculele cu motor exista sute de reglementari relevante. De aceea am prezentat doar lista acestor grupe de produse.

#### **4. INFLUENTA ASUPRA IMM-urilor**

Piata unica a Uniunii Europene – cu 370 milioane de consumatori si milioane de afaceri – este cea mai mare din lumea industriala. Abolirea tarifelor interne a propulsat economiile respective. Consumatorii beneficiaza de preturi mai mici si de existenta unei mai mari diversitati de bunuri. Dar care sunt efectele asupra companiilor? Si care sunt cele mai importante bariere pentru IMM-uri existente in prezent?

##### 4.1. ACCESUL LA PIATA EUROPEANA

Europa s-a schimbat in aproape 40 ani de la mai multe pietele fragmentate la o piata interna in care libera circulatie a bunurilor este posibila. Companiile care opereaza in U.E. beneficiaza de urmatoarele caracteristici ale pietei interne:

- Toate taxele vamale intre Statele Membre sunt eliminate
- Bunurile care traverseaza granitele interne ale Comunitatii nu mai sunt subiectul controalelor vamale la frontiera
- Pentru comertul cu bunuri intre afaceri din Statele Membre, taxa pe valoare adaugata (TVA) este colectata in Statul Membru in care bunurile sunt transportate la retele si in conditiile Statului Membru
- Un tarif vamal comun se aplica importurilor din tarile lumii a treia

Datorita pietei interne exportul a deveni mult mai usor. In plus a devenit, din punct de vedere al costurilor, mai eficienta vanzarea bunurilor in alte State Membre datorita eliminarii taxelor si controalelor vamale. Companiile care exporta beneficiaza de economii de scala, care rezulta in costuri de productie mai mici. Astfel, ele pot concura mai usor cu companiile americane si japoneze, care au de mult timp pietele interne integrate. In special IMM-urile care produc si comercializeaza bunuri pentru pietele de nișa pot beneficia pe piata interna datorita faptului ca marimea pietelor interne este limitata.

Conform statisticilor Intrastat, doua din trei companii beneficiaza de pe urma pietei unice. Statisticile EOS Galup Business arata clar ca indicele de satisfactie referitor la operatiile pietei interne creste constant. Pe o scara de la 0 la 100, indicele a fost de 64 in 2000, in timp ce in 1997 era de 52. In aceste sondaje sunt investigate si diferite aspecte importante ale pietei interne. Diagrama 4 arata ca in medie piata interna functioneaza normal.

#### Diagrama 4

Cum aprecieaza companiile piata interna pe o scara de la 10 la 100? (media U.E.)

Cumpararea si vnzarea de produse si servicii fara restrictii	70
Competitia este libera si corecta	67
Cadrul de munca legal favorizeaza activitatile comerciale	64
Regulile sunt aplicate intr-un mod eficient si impartial	63

Sursa: Sondaj EOS Gallup

#### 4.2. PRINCIPALELE BARIERE PENTRU IMM-uri

Chiar daca exista libera circulatie a bunurilor in cadrul U.E., IMM-urile intalnesc inca probleme e piata interna. In Diagrama 5 sunt prezentate principalele 10 probleme intalnite de IMM-uri.

#### Diagrama 5

Cele mai importante obstacole de pe piata interna de pe IMM-uri (IMM-uri cu mai mult de 20 angajati), asezate in ordinea importantei.

1. costuri aditionale pentru compatibilizarea produselor cu specificarile nationale
2. proceduri neobisnuite de testare, certificare sau aprobare
3. ajutorul statelor pentru favorizarea competitorilor: dificultati legate de sistemul TVA si procedurile TVA
4. mecanisme legale de apel nepotrivite (nerespectarea contractelor)
5. tratament discriminatoriu in ceea ce priveste taxele; lipsa de securitate legala pentru contractele / tranzactiile transfrontaliere
6. restrictii referitoare la accesul pe piata / existenta retelelor exclusiviste
7. lipsa de protectie impotriva pirateriei si contrafacerilor
8. aranjamente financiare costositoare pentru tranzactie transfrontaliere
9. practici discriminatorii de acordare a autoritatii pe pitele publice
10. drepturi si licente cerute competitorilor locali.

Acesta clasificare este mai degraba stabila fata de sondajele anterioare. Obstacolele afecteaza afacerile in mod diferentiat. Un IMM mediu are in general mai putine obstacole decat marile companii. Aceasta se datoreaza probabil atitudinii lor flexibile. Pe de alta parte obstacolele intalnite sunt mult mai greu de depasit datorita lipsei de mijloace (ex: personal sau avocati si alti specialisti) pe care marile companii nu o au.

Firmele mari (ce au angajate peste 250 de persoane) intalnesc mai multe obstacole legate de ajutorul statului si restrictiilor la accesului pe piata datorita drepturilor si licentelor ce apartin competitorilor locali.

Urmatoarele obstacole sunt mai imporatnte pentru IMM-uri decat pentru companiile mari:

- Lipsa de securitate legala a contractelor/tranzactiilor trasfrontaliere
- Mecanisme legale de apel nepotrivite pentru rezolvarea nerespectarii contractelor
- Lipsa de protectie impotriva pirateriei si contrafacerilor.

## 5. OUTLOOK

Strategia pietei interne stabilita la Consiliul European Helsinki (noiembrie 1999) evidentieaza obiectivele strategice pentru piata interna a Uniunii Europene pentru urmatorii 5 ani si stabileste mecanismele pentru identificarea si innoirea actiunilor decisive.

### 5.1. STRATEGIA PIETEI INTERNE

Obiectivele strategice sunt definite in general ca fiind:

- Cresterea eficientei pietelor de productie si capital ale U.E.
- Imbunatatirea mediului de afaceri
- Exploatarea realizarii pietei interne intr-o lume in continua schimbare
- Imbunatatirea calitatii vietii cetatenilor

Retrospectiva strategiei pietei interne din 2000 ajuta orientarea spre ceea ce trebuie facut si stabilirea eforturilor prin care scopurile decise de Consiliul European la Lisabona in 1998 sa fie atinsa.

Prioritatile de actiune ale Retrospectivei 2000 sunt:

#### Cresterea eficientei pietelor de productie si capital ale U.E.

- Acordul rapid asupra unei reglementari, ce creeaza un patent comunitar este vital pentru stimularea investigatiilor, cercetarii si inovatiei
- Liberalizarea in domenii precum gazele, electricitatea, serviciile postale si transportul este necesara deoarece competitia produce preturi mai mici, servicii inovatoare si noi locuri de munca. In special Statele Membre trebuie sa finalizeze liberalizarea pietelor europene ale energiei si ale comunicatiilor electronice si sa cad de acord asupra urmatorilor pasi ai liberalizarii serviciilor postale.
- Pietet financiare integrate complet. Un termen limita pana in 2005 a fost stabilit pentru realizarea Planului de actiune a serviciilor financiare si pana in 2003 pentru implementarea totala a Planului de actiune pentru capitalul de risc.

#### Imbunatatirea mediului de afaceri

- Promovarea competitiei. Statele Membre trebuie sa lucreze pentru reducerea nivelului general al ajutorului statului.
- Imbunatatirea integrarii serviciilor. Comisia va stabili o noua strategie pentru indepartarea barierelor ramase i coemrt, avandu-se in vedere pastrarea unei cresteri anuale de 3% in acest sector. Un element cheie va fi incheierea cadrului de lucru ce reglementeaza comertul electronic
- Reducerea the burden. Comisia va propune pana la sfarsitul lui iunie 2001 o noua reglementare integrat si o noua initiativa simplificata
- Liberalizarea pietelor de procurement. Adoptarea rapida a unor noi reguli continute intr-un pachet legislativ pentru propunerea iminenta este esentiala pentru crearea unei piete liberalizate pentru public procurement
- Eliminarea inegalitatii taxelor. Competitia inegalitatii axelor continua sa impiedice comertul liber al bunurilor si serviciilor

### Eliminarea realizărilor pieței interne într-o lume în continuă schimbare

- Piața internă trebuie orientată și pregătită pentru a servi unei Uniuni largite. Instrumentele disponibile – în special asistența tehnică și investiții oferite de Phare – trebuie să se orienteze acum asupra îmbunătățirii calității infrastructurii administrative, în special în domeniile bancare, al asigurărilor și supervizarea securității.

### Îmbunătățirea calității vieții cetățenilor

- Întărirea drepturilor pieței interne și adâncirea dialogului cu cetățenii și afacerile. Dialogul cu cetățenii și afacerile folosește drept canal internetul. Nu numai pentru a face disponibile informațiile, dar și pentru prezentarea opiniilor și experiențelor despre cum piața internă funcționează în practică, ceea ce în schimb informează pe cei care realizează politicile. Această metodă va continua să se dezvolte. În special este important găsirea unei soluții simple, rapide și efective pentru cetățenii și afacerile care întâlnesc probleme, pentru întărirea drepturilor acestora. Comisia acționând la sugestia Parlamentului European, va ține un Forum al Pieței Interne pentru examinarea problemelor ridicate de cetățeni și afaceri și îmbunătățirea mecanismelor existente de redresare.

## 5.2. PROPUNEREA NOILOR REGULI

Propunerea unor directive bazate pe principiile noii interpretări:

- |  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| a) Articole de metal prețios                               | COM/93/922 final și COM/94/267 final |
| b) Instalații pe cablu destinate transportului de pasageri | COM/93/646 final                     |
| c) Marcarea pachetelor                                     | COM/96/191 final                     |
| d) Emisia de zgomot  | COM/98/46 final                      |

## **6. CUM SA BENEFICIEM DE PIATA INTERNA: LISTA DE VERIFICARE**

Viața internă a făcut ca exportul să se realizeze mai ușor. Dar bine înțeles întreprinzătorul – dar și nu numai întreprinzătorul – este cel care decide dacă să exporte sau nu. Primul pas pentru a exporta este pregătirea anterioară. Aici vă oferim o listă de verificare care poate fi folosită de orice IMM care are planul de export.

Aceasta este lista de verificare primară. Aceasta înseamnă că ea conține cele mai importante întrebări la care trebuie să răspundeți.

Cele 6 elemente ale unei liste de verificare sunt:

- Pregătirea și orientarea generală
- Cercetarea pieței
- Produsul
- Canalul de distribuție
- Prețul
- Promovarea

### A. Pregătirea și orientarea generală

Formulați-vă „obiectivul misiunii”.

„Obiectivul misiunii” are patru elemente importante:

Viziune: ce vrem să realizăm pe termen foarte lung?

Misiune: ce probleme vrem să rezolvăm pentru consumator?

Strategie: metoda prin care vrem să ne îndeplinim viziunea și misiunea (pe termen lung)

Obiective: ce dorim sa realizam in urmatorii trei ani (pe termen scurt).

Exista o necesitate de a exporta care urmeaza „obiectivului misiunii”.

Exista alte necesitati de export pentru compania dumneavoastra?

Cunoasteti faptul ca expertul are importante consecinte pentru afacerea dumneavoastra?

Aveti timpul sa va pregatiti pentru export?

Aveti mijloacele financiare pentru a va pregati pentru export?

De exemplu: poate fi necesar sa va schimbati produsul (complet)

Poate comania dumneavoastra sa-si permita costul dezvoltarii specifice a produsului?

Ar putea eforturile dumneavoastra sa se indrepte mai bine spre piata nationala?

Care piete?

Faceti o scurta lista de piete de export care comvin cel mai bine companiei dumneavoastra!

Faceti o alegere: limitativa la o singura piata – obiectiv.

## B. Cercetarea pietei

Adunati informatii generale despre tara aleasa referitor la:

- Cultura (afacerilor)
- Limba
- Legi

Exista reglementari in tara-obiectiv care formeaza obstacole pentru exportul produsului dumneavoastra?

Adunati informatii specifice asupra pietei obiectiv.

Cat de mare este aceasta?

Care este rat cresterii anuale?

Care sunt principalele dezvoltari / trenduri care influenteaza aceasta piata si cresterea pietei?

Adunati informatii specifice referitor la concurentii de pe piata – obiectiv

Care sunt principalii competitori pe piata – obiectiv?

Care este actiunea lor pe piata?

Care snt principalele produse concurente?

Faceti o scurta analiza a calitatilor si defectelor acestor produse.

Ce invatati din aceasta analiza/

## Surse de informare pe piata

Intrati in legatura cu una sau doua companii din tara dumneavoastra care exporta pe piata – obiectiv. Aceasta este una dintre cele mai rapide metode de a obtine multe informatii practice importante.

Website-ul Directoratului General (D.G.) al U.E. pentru intreprinderi.

Foarte foloitor, deoarece ofera multe informatii practice.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/index-en.htm>

De exemplu are legatura directa cu „dialog pentru afaceri” , „Magazinul internet pentru afaceri”. Magazinul internet poate raspunde multor intrebari specifice referitoare la export.

Weebsite-ul Diretoratului General (D.G.) al U.E. pentr piata interna.

Veti gasi asa numitele „serii retrospective ale pietei unice”. Serile sunt co-publicate de Oficiul pentru publicatii oficiale al Comunitatii Europene si Kogan Page – Earthscan din partea Comisiei Europene. Volumele prezente pe acest weebite ofera o viziune detaliata a tuturor aspectelor Pietei Unice. De exemplu: studierea sectoarelor specifice ale industriei.

#### Economist Intelligence Unit

O importanta sursa de informatie este si Economist Intelligence Unit. Aceasta unitate de cercetare apartinand revistei internationale „The Economist” realizeaza asa numitele „Country Reports” din U.E. si alte tari.

#### Celex

Aceasta este o baza de date multi-lingvistica a U.E. aci veti gasi toate legislatia U.E. si alte informatii importante.

[http://europa.eu.int/celex/html/celex\\_en.htm](http://europa.eu.int/celex/html/celex_en.htm)

#### Centre euroinfo

Aproape 300 centre euroinfo (EIC) din 37 tari europene ajuta afacerile cu informatii despre, de exemplu, reglementarile referitoare la piata interna.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eis/eic.htm>

In plus, sarcina lor este de a promova cooperarea prin mijloacele Retelei de Cooperare a Afacerilor.

#### Reteaua de Cooperare a Afacerilor (BC-net)

Aceasta retea este reprezentata de aproximativ 600 de consilieri. Ei sunt uniti unii de ceilalti prin Centrul de Cooperare al Afacerilor din Bruxelles. BC-net ofera asistenta IMM-urilor in Statele Membre si tarilor lumii a treia pentru gasirea partenerilor de afaceri.

<http://europa.eu.int/comm/represent/be/neder/vademecum2/vaden/prog.htm>

#### Alte surse de informare

Raporturi despre specificul pietei-obiectiv.

Raporturi despre industrie.

Targuri comerciale din tara de destintie.

Targuri comercialindustriale internationale.

### C. PRODUSUL

Ce produs(e) planificati sa exportati?

Sunt produsele dumneavoastra (in general) compatibile pentru export?

Sau sunt adaptate cerintelor locale?

Faceti curte analizei a calitatiloz si defectelor produsului (produselor) selectate de dumneavosatra pentru export.

Poate produsul (referitor la calitatile tehnice) sa concureze pe piata de export?

Trebuie produsul dumneavoastra sa se adaptoze pietei-obiectiv?

(conformitate cu reglementarile U.E.). Verificati vechea si noua legislatie prezentata in capitolul trei al acestui training tool.

Important: produsul dumneavoastra poate fi subiectul mi multor directive si standarde U.E.!

Marcarea C.E. (C.E.= Conformitate Europeana) este obligatorie pentru un mare numar de produse industriale. Centrele Euro Info va pot ajuta sa aflati daca marcarea C.E. este obligatorie.

Exista 4 exceptii la libera circulatie a bunurilor.

Produsul dumneavoastra apartine uneia din cele patru grupe de produse mentionat in capitolul?

Daca produsul dumneavoastra este unul cu grad ridicat de risc, trebuie examinat de catre un „corp specific”. Aceasta este organizatie care examineaza daca produsul indeplineste cerintele directivei relevante (vezi capitolul trei).

Este necesara testarea produsului?

Procedurile de testare costa bani si mult timp. Aveti resurse financiare si timpul necesar?

Este produsul dumneavoastra necopiat?

Produsul dumneavoastra nu intra in conflict cu patentele?

Ambalarea dumneavoastra respecta reglementarile locale?

Credeti ca este necesar sa cereti un patent?

Marcile si modelele pot fi deasemeni protejate. Este necesar sa le protejati?

Calitatea produsului respecta cerintele destinatarilor / consumatorilor de pe piata-obiectiv?

#### **D. PRETURILE**

Care sunt preturile celor mai importante produse concurente de pe piata-obiectiv?

Poate produsul dumneavoastra – referitor la pret – sa concureze pe piata-obiectiv cu toate costurile incluse?

Costurile suplimentare ca rezultat al exportului sunt:

- Proceduri de testare
- Ambalare
- Transport
- Depozitare
- Asigurari ( ex: asigurarea de credit pentru export, asigurarea pentru transportul de bunuri)
- Costurile bancii dumneavoastra
- Documente de export
- Comisioanele agentului

#### **E. CANALUL (CANALELE) DE DISTRIBUTIE**

Distribuiti produsul dumneavoastra insiva (distributie directa), sau incredintati distributia altei surse (distributie indirecta).

Daca piata obiectiva are un numar limitat de potential clienti, este probabil mai ieftina alegerea distributiei directe.

Exista mai multe metode pentru distributia directa si indirecta.

### Distributia directa

- Propriul dumneavoastra birou pe piata-obiectiv
- Vanzarea directa, de exemplu: unui lant mare de detailisti
- Combinarea exportului
- Internet

### Distributia indirecta

- Distributia piggy-back: produsul dumneavoastra este vandut de o firma din tara dumneavoastra care exporta deja pe piata-obiectiv
- Importator
- Wholesaler

Alegerea dumneavoastra fie pentru distributie directa fie pentru cea indirecta depinde de multi factori. De exemplu : bugetul dumneavoastra. Daca bugetul dumneavoastra de marketing este liitat, exportul indirect este probabil cea mai buna solutie.

Daca va planificati colaborarea cu un agent importator cat de mult va puteti baza pe acesta?

Agentul sau importatorul are suficiente cunostiinte despre produsul dumneavoastra?

Agentul sau importatorul are suficiente conostiinte despre piata-obiectiv?

Are patenerul dumneavoastra o organizatie profesionista pentru service-ul dupa vanzare?

Nu are patenerul dumneavoastra obligatii conflictuale cu furnizorii de produse competitive?

Sunt acordurile cu partenerii dumneavoastra trecute intr-un contract?

Ce legi ale tarii sunt aplicabile acestui acord?

Sub care din asa numitii "INCO-termeni" puteti sa livrati cel maibine bunurile? INCO este un sistem de cai pentru livrarea bunurilor organizat de catre Camera de Comert Internationala. Este acceptat international pentru comertul cu bunuri.

## **F. PROMOVAREA**

Ce masuri promotionale sunt necesare pentru comunicarea cu potentialii utilizatori/cumparatori?

Ce marimi are bugetul de promovare?

Referitor la acest buget, care sunt cele mai eficiente masuri promotionale ce pot fi folosite?

- Marketing direct
- Publicitate( ziare, reviste, TV, radio)
- Targuri comerciale
- Website-uri

Aveti nevoie de ajutorul unei agentii de publicitate? Sau va puteti efectua promovarea produsului dumneavoastra insiva?