



Europa



**Program podpore podjetij
- SMECA -**

instrument usposabljanja

Prost promet blaga

V Evropski skupnosti



Vsebina

1. Zgodovina

- 1.1 Ustavni temelji Evropske unije, Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti
- 1.2 Prva leta
- 1.3 Bela knjiga in Evropski enotni akt
- 1.4 Odstranitev tehničnih ovir: trije instrumenti

2. Prost promet blaga: definicija predmeta

- 2.1 Blago
- 2.2 Prost promet blaga: splošna veljavnost
- 2.3 Izjeme

3. Zakonodaja Evropske unije

- 3.1 Pravni sistem Evropske unije: pregled
- 3.2 Prost promet blaga: najpomembnejša zakonodaja

4. Posledice za mala in srednja podjetja

- 4.1 Dostop na evropski trg
- 4.2 Poglavitne ovire za mala in srednja podjetja

5. Perspektive

- 5.1 Strategija notranjega trga
- 5.2 Predlagana nova pravila

6. Kako izkoristiti prednosti notranjega trga: kontrolni seznam

1. Zgodovina

Zgodovina Evropske unije pokriva obdobje več kot polovico stoletja. V nadaljevanju predstavljamo kratek pregled razvoja Evropske unije. Naša pozornost bo namenjena prostemu prometu blaga in znotraj tega najpomembnejšim trendom na tem področju.

1.1 Ustavni temelji Evropske unije, Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti

Ustavni temelj Evropske unije (EU) tvorijo pariška pogodba (s katero je bila ustanovljena Evropska skupnost za premog in jeklo leta 1951), rimska pogodba iz leta 1957 (s katero sta bili ustanovljeni Evropska gospodarska skupnost (EGS), kasneje Evropska skupnost (ES) in Evropska skupnost za atomsko energijo). Te pogodbe so bile kasneje dopolnjene z Evropskim enotnim aktom (1986), maastrichtsko pogodbo o Evropski uniji (1992) in amsterdamsko pogodbo iz leta 1997.

Pogodba o Evropski skupnosti je bila podpisana leta 1957 in je pričela veljati 1. januarja 1958. Pogodba je postavila naloge/cilje Skupnosti in je v splošnih obrisih določila **sredstva/instrumente**.

Naloge Skupnosti so:

"Pospeševanje skladnega razvoja gospodarskih dejavnosti, trajna in uravnotežena rast, stabilnost, hitro naraščanje življenjske ravni in tesni odnosi med državami članicami" (Pogodba o Evropski skupnosti, člen 2).

Sredstva za doseganje teh ciljev so opisana v členu 3c Pogodbe o Evropski skupnosti: ..."**notranji trg**, za katerega je značilna ukinitvev ovir **prostemu prometu blaga**, storitev in kapitala med članicami."

1.2 Prva leta

Uspehi

Leta 1958 je Evropsko unijo sestavljalo šest držav (države ustanoviteljice): Belgija, Francija, Nemčija, Italija, Luksemburg in Nizozemska. V sedemdesetih, osemdesetih in devetdesetih so se Evropski uniji pridružile še druge države. Pogodba o Evropski skupnosti je določila obdobje dvanajstih let kot skrajni rok za odstranitev **vseh ovir** skupnemu trgu, kar pa se ni uresničilo. Carinska unija je bila dokončana leta 1968. To pomeni, da so bile **med šestimi državami ustanoviteljicami ukinjene vse carine** in uvedena

skupna carinska tarifa. Skupna carinska tarifa je zunanja tarifa, ki se uporablja za tretje države. Ukinitev notranjih carin je spodbudilo gospodarsko rast šestih držav. Trgovina znotraj Skupnosti je doživela velikanski razmah, potrošniki pa so imeli korist od nižjih cen in večje izbire proizvodov.

Problemi

V sedemdesetih letih pa je postalo očitno, da obstajajo še nekatere druge ovire skupnemu trgu, npr. različni standardi v državah članicah. Kot posledica teh ovir v praksi **ni prišlo do uresničenja prostega prometa blaga.** Evropska komisija in Svet sta imela moč, da odpravita te ovire, vendar samo v primeru, če bi Svet deloval soglasno. Ker pa je Evropska unija sprejela nove članice, ki so vse poskušale zaščititi interese svojih gospodarskih panog, se je kmalu pokazalo, da je praktično nemogoče odstraniti vse ovire.

Podjetja, ki so imela težave pri izvozu blaga iz ene države v drugo so se na srečo lahko oprla na **člen 30 Pogodbe o Evropski skupnosti**, ki pravi:... "V trgovini med državami članicami **so prepovedane kvantitativne omejitve uvoza in vsi ukrepi z enakim učinkom**".

Sodišče v Luksemburgu je obravnavalo več tožb. Naloga tega sodišča je, da tolmači določila prava Evropske skupnosti in skrbi za njegovo izvajanje skladno z določili pogodb. Najbolj znana primera iz prakse tega sodišča sta primer **Dassonville (1974)** in **Cassis de Dijon (1979)** (za podrobnejši opis teh dveh primerov glej okvir št. 1). Sodišče je v teh dveh in tudi ostalih primerih odločilo, da nekoličinske omejitve niso dovoljene, čeprav je v več drugih sodnih primerih potrdilo veljavo specifičnih ukrepov v nekaterih državah članicah.

1.3 Bela knjiga in Evropski enotni akt

Vendar pa je kmalu postalo jasno da samo na temelju odločb sodišča še ne bomo dobili enotnega trga s prostim prometom blaga. V odgovor na ta velikanski problem je Komisija objavila **Belo Knjigo** z naslovom **Dokončanje notranjega trga.** Ta dokument navaja okoli 300 ovir fizične, tehnične in fiskalne narave. Poleg tega vsebuje tudi pravne ukrepe, ki so potrebni za odpravo navedenih ovir in vzpostavitev pravega notranjega trga. Resnici na ljubo je treba povedati, da večina idej iz tega dokumenta ni bilo novih,

vendar pa je njegov pomen v tem, da je dal nov politični zagon procesu integracije, ki se je v prvi polovici osemdesetih let dejansko ustavil.

Na temelju tega pomembnega dokumenta je nastal Evropski enotni akt , ki je bil podpisan leta 1986 in je stopil v veljavo leta 1987. Od tega trenutka dalje **enoglasnost ni bila več potrebna**. Za sprejetje ukrepov, ki so se nanašali na skupni trg blaga (in storitev) je zadostovala že kvalificirana večina. Vse to je prispevalo k pospešitvi procesa integracije.

V Evropskem enotnem aktu je nadalje zapisano: "*Skupnost bo sprejela ukrepe, katerih cilj je pospešeno oblikovanje internega trga v obdobju, ki se konča z 31. decembrom 1992... Notranji trg bo obsegal območje brez notranjih meja, na njem pa bo zagotovljeno prosto gibanje blaga, oseb, storitev in kapitala*".

1. januarja 1993 je bil uveden enotni trg.

Od tega datuma dalje **blago** ki prečka notranje meje Skupnosti ni več podvrženo carinski kontroli na mejah. Namesto tega se sedaj na ravni podjetja uporablja administrativna kontrola.

Kar zadeva obdavčevanje blaga ki se izvažata, velja **načelo države destinacije**, kar pomeni, da se **davek na dodano vrednost** obračuna v državi uvoza in po določilih te države. Podjetja, ki izvažajo blago uporabljajo davčno stopnjo nič.

Carinske dajatve - enotna carinska tarifa - se plačujejo samo v primeru, ko je blago prinešeno od zunaj na carinsko območje Evropske unije in sproščeno v prost promet. Po plačilu carinskih dajatev se lahko blago prosto giblje znotraj notranjega trga Evropske unije.

Enotni trg Evropske unije sestavlja 370 milijonov potrošnikov in milijone podjetij in je tako največji trg v industrijskem svetu.

okvir 1

Prost promet blaga: dve pomembni razsodbi sodišča

Primer Dassonville, 11. julij 1974, 8/74

V Belgiji je vlada s posebno deklaracijo določila označevanje porekla blaga. Poleg tega je belgijska zakonodaja prepovedovala uvoz alkoholnih pijač z označbo porekla, razen v primeru, če je bil priložen tudi dokument iz katerega je bilo razvidno, da alkoholna pijača lahko nosi tako označbo.

Belgijska vlada je uradno priznala ime "Scotch Whisky" kot označbo porekla.

Gustave Dassoville je bil trgovec na debelo iz Francije, njegov sin Benoit Dassonville pa je imel podružnico v Belgiji. Njuno podjetje je iz Francije v Belgijo uvozilo določeno količino škotskega viskija znamke Johnnie Walker in Vat 69. Ker Francija ni zahtevala od britanskih organov potrdilo o poreklu blaga za škotski viski, oče in sin Dassonville takega certifikata seveda nista imela. Trgovca sta zato pred uvozom viskija v Belgijo pošiljki priložila tiskane nalepke na katerih je pisalo " potrdilo o poreklu blaga britanske carine" in ročno pripisala še številko in datum plačila trošarine, kar pa je bilo tudi vse kar je zahtevala francoska zakonodaja.

Belgijski organi pa so menili, da je dokumentacija nezadostna in so sprožile postopek proti trgovcema zaradi kršitve belgijskih zakonov. Obtožba se je glasila, da trgovca nista predložila ustreznih dokumentov. Oba ekskluzivna uvoznika viskijev znamk Johnnie Walker in Vat 69 sta sprožila civilno pravdo.

Sodišče prve stopnje v Bruslju je razsodilo v skladu s členom 30 Pogodbe o Evropski skupnosti.

Razsodba sodišča se je glasila: "*Vsak trgovinski predpis, ki ga sprejme država članica in ki je takega značaja, da ovira, direktno ali indirektno, dejansko ali potencialno, trgovino znotraj Skupnosti je potrebno šteti kot ukrep, ki ima učinek ekvivalenten količinskim omejitvam*".

Glede na to, da trgovec, ki želi uvoziti v Belgijo škotski viski, ki je bil pred tem že dan v prost promet v Franciji, težko pridobi ustrezen dokument, za razliko od uvoznika ki viski direktno uvaža iz države proizvajalke, je sodišče ugotovilo, da taka belgijska zahteva ovira trgovino znotraj Skupnosti.

Vir: www.law.nyu.edu/weilerj/unit9/eu97905.htm. New York University School of Business, prof. Weiler, 1997

Primer **Cassis de Dijon**, 20. februar, 1979, 120/78

V primeru "Cassis de Dijon" je evropsko sodišče razveljavilo prepoved uvoza blaga v Nemčijo. Prepoved se je nanašala na uvoz, prodajo in/ali trženje likerjev v Nemčiji, ki niso ustrezali minimalnim nemškimi alkoholnim standardom. V konkretnem primeru je šlo za francoski liker Cassis de Dijon, ki vsebuje 15-20% alkohola, medtem ko nemški predpisi zahtevajo vsaj 25% alkohola.

Nemška vlada je utemeljevala svoj predpis z zdravstvenimi razlogi, češ da predpis preprečuje širjenje alkoholnih pijač na nemškem trgu. Trdila je, da pijače z nizko stopnjo alkohola povzročajo tolerantno odnosa do alkohola, in sicer bolj kot pa v primeru močnih alkoholnih pijač.

Po končani obravnavi na nemškem sodišču in pritožbi na evropsko sodišče je to odločilo, da Cassis ustreza francoskim standardom in da ni mogoče preprečevati uvoz tega proizvoda na nemški trg (člen 30). Potem ko je sodišče zavrnilo utemeljitev nemške obrambe, je utemeljilo splošno načelo, ki zdaj velja kot najbolj znan del rzsodbe:

"Ne obstaja noben utemeljen razlog, da pijače, pod pogojem da so bile zakonito proizvedene in sproščene v prodajo v eni izmed držav članic, ne bi smele priti na trg v katerikoli državi članici".

Sodišče je rzsodilo, da so trgovinske ovire dovoljene samo v primeru zakonitih zahtev, ki so povezane z:

(1) učinkovitostjo fiskalnega nadzora, (2) zaščito zdravja ljudi, (3) poštenostjo trgovinskih transakcij in (4) obrambo potrošnika. V primeru, da so ti pogoji ogroženi in so uvozne prepovedi utemeljene, bo Komisija zagotovila minimalne standarde v obliki direktive. Države članice bodo nato morale harmonizirati svoje standarde, da bi lahko izpolnile kriterije postavljene v direktivah Komisije.

Vir: www.american.edu/ted//cassis.htm Trade and Environment Database (TED)

1.4 Odstranitev tehničnih ovir: trije instrumenti

Tehnične zapreke v trgovini spadajo danes med najpogostejše ovire prostemu prometu blaga na trgu Evropske unije (glej poglavje 4, točka 4.2). Te bariere, ki izvirajo iz nacionalne regulative in imajo omejevalen učinek na trgovinske tokove so posledica potrebe po preoblikovanju proizvodov, tako da bi ustrezali specifikacijam države partnerice. Narejene so bile ocene, da je bilo leta 1985 v Evropski uniji v veljavi preko 100 000 različnih nacionalnih specifikacij. Trenutno je 76% vse trgovine, ki se odvija znotraj Evropske unije podvrženo zakonskim tehničnim predpisom. V primeru, da bi vso to ekonomsko dejavnost urejali nacionalni predpisi, bi lahko upravičeno pričakovali, da bi bila večina trgovinskih tokov izpostavljena nevarnosti tehnični zaprek.

Za preprečevanje tehničnih ovir so znotraj Evropske unije v rabi **trije instrumenti**:

- preprečevanje nastajanja novih tehničnih ovir v trgovanju;
- vzajemno priznavanje;
- tehnična harmonizacija ("novi pristop").

Preprečevanje novih tehničnih ovir v trgovini

Med državnimi organi obstaja stalna tendenca širjenja ali spreminjanja nacionalnih tehničnih predpisov, kar je posledica tehnološkega razvoja,

nastajanja novih izdelkov in inovativne dejavnosti. V praksi se dogaja, da države članice veliko svoje zakonodajne energije usmerjajo prav na področja, kjer že obstaja skupna zakonodaja Evropske unije (živilska industrija, transportna oprema, kemični in farmacevtski izdelki, telekomunikacije, gradbeni material, strojna industrija).

Oblikoval se je postopek vzajemnega obveščanja (**direktiva 98/34/EC, dopolnjena z direktivo 98/48/EC**), ki daje Komisiji in državam članicam možnost, da:

- proučijo vsak nacionalni zakonodajni predlog;
- ugovarjajo določilom, ki imajo potencialno restriktivni značaj še preden postanejo zakon.

Poleg tega pa je 1. januarja 1997 stopila v veljavo zahteva, da morajo države članice prijaviti vse proizvode za katere bodo zadržale koristi od vzajemnega priznanja. Zahteva omogoča sistematsko analizo vseh proizvodov, kjer države članice menijo, da nacionalna pravila vsebujejo kakovostno različne nivoje zakonske zaščite z namenom:

- določiti ali je ta ocena podprta v objektivnem smislu in
- ali je potrebna tudi ustrezna akcija.

Medsebojno priznanje

Države članice navadno zakonsko regulirajo tveganja za enake proizvode na različne načine. Na splošno so proizvodi, ki so izdelani v skladu z različnimi nacionalnimi tehničnimi predpisi, ki regulirajo enake rizike, "enakovredni" v smislu ravni zaščite, ki jo vsebujejo.

Ob upoštevanju tega, **morajo države članice dovoliti proizvodom, ki so bili izdelani v skladu s specifikacijami partnerske države in ki vsebujejo "ekvivalentno" raven zaščite dostop na trg**, skladno z razsodbo sodišča v primeru Cassis de Dijon (glej okvir 1). V primeru ko veljavni predpisi v državi proizvodnje dajejo ustrezne garancije za doseganje določenega zakonskega cilja v državi namembnosti, države uvoznice ne morejo zahtevati, da se proizvod prilagodi njihovim zakonskim specifikacijam.

Medsebojno priznavanje se uporablja v primerih ko gre za nove izdelke, specializirane izdelke ali pa ko izdelki ne sodijo v okvir harmonizirane zakonodaje Evropske unije. Medsebojno priznavanje je lahko relativno učinkovito za opremo in trajne potrošne dobrine. Vendar pa ta koncept naleti na težave v primerih visokorizičnih proizvodov (npr. farmacevtski proizvodi) in v primerih ko so potrošniki ali uporabniki direktno izpostavljeni.

Obstajajo pa tudi drugi pomembni problemi:

- V primeru ko so nacionalni **tehnični predpisi tako različni**, da preprečujejo direktno uporabo načela - t.j. ko so porabniki direktno izpostavljeni tveganju - lahko načelo medsebojnega priznavanja igra samo omejeno vlogo pri zagotavljanju prostega prometa blaga. Če bo prosto gibanje po vsej Evropski uniji postalo za take proizvode realnost, bo verjetno potrebna na tem področju določena stopnja **harmonizacije**, zlasti kar zadeva sestavo teh proizvodov in njihovo označevanje.
- V primeru ko se uporablja princip medsebojnega priznavanja **se lahko zgodi, da inšpekcija za zdravje in varnost v državi uvoznici ne more oceniti ali se potrdila o ustreznosti blaga ujemajo s predpisi države izvoznice**. V takih primerih je potrebna izmenjava informacij o nacionalnih predpisih in postopkih ocenjevanja skladnosti.
- Celó v primeru, da nam uspe preseči zakonske ovire za prost promet blaga, pa lahko predstavljajo tehnično oviro za uvožene proizvode tudi sami potrošniki, ki preferirajo proizvode proizvedene na domačem trgu in v skladu z domačimi tehničnimi predpisi.

Trenutno obstaja precejšnje **nezadovoljstvo** v zvezi z načelom vzajemnega priznavanja in njegove sposobnosti, da ustvari pogoje za prost promet blaga. Eden od glavnih problemov so omejene možnost za **ukrepanje v primeru prekrškov**.

Tehnična harmonizacija

V primerih ko ne moremo predpostaviti enakosti v nivojih zakonske zaščite, utelešene v nacionalnih predpisih, je edina učinkovita pot za odstranitev tehničnih zaprek sporazum (na podlagi kvalificirane večine) o **nizu zakonsko določenih pogojih**. Ko je enkrat tak sporazum dosežen, zakonske ovire tehnično ustreznim izdelkom ne morejo več preprečevati dostopa na katerikoli trg znotraj Skupnosti. Zakonodaja Evropske unije, ki harmonizira tehnične specifikacije vključuje dva ločena pristopa:

- "stari pristop" (podrobna harmonizacija)
- "novi pristop" (bistvene zahteve).

Stari pristop: podrobni ukrepi harmonizacije

Pri nekaterih proizvodih **je narava rizika taka, da je potrebna zakonodaja, ki se nanaša na vsak posamezni proizvod ali celo na vsako posamezno komponento**. Če želimo da bodo predpisi Evropske unije uveljavili prost promet blaga, potem morajo biti ti predpisi dovolj **podrobni** da zaščitijo potrošnike pred tveganjem.

V tistih primerih ko je potrebno proizvode registrirati pri nacionalnem organu ali pa pridobiti formalno dovoljenje je potrebno uporabiti koordiniran pristop pri testiranju proizvodov, centralizirani pristop (motorna vozila) ali pa kombinacijo obeh (farmaceutski proizvodi). Sprejem programov za podrobno harmoniziranje zakonodaje lahko preseže globoko zakoreninjene tehnične ovire v trgovini, ki prizadevajo sektorje, ki pomenijo več kot 30% vrednosti trgovine znotraj Evropske unije (npr. motorna vozila, kemični izdelki, farmacevtski proizvodi, živila).

Nov pristop: uravnavanje bistvenih zahtev

T. i. novi pristop k tehnični harmonizaciji je bil uveden leta **1985** in temelji na delitvi odgovornosti med državnimi organi na eni strani in proizvajalci, organizacijami za testiranje, certificiranje in standardizacijo na drugi strani.

Ključne komponente novega pristopa so:

- zakonodaja se omejuje na **zahteve, ki so bistvenega pomena** za zagotovitev visoke ravni zaščite kolektivnih interesov;
- **organizacije za standardizacijo** imajo nalogo opredeliti podrobne tehnične rešitve, ki ostajajo po značaju prostovoljne;
- uporaba teh rešitev (harmonizirani **standardi**) vključuje predpostavko o skladnosti z "bistvenimi zahtevami";
- **proizvajalci so zakonsko odgovorni**, da izdelki na trgu ustrezajo bistvenim zahtevam;
- **oceno o skladnosti opravljajo organizacije za testiranje in certificiranje**; te organizacije oblikujejo državni organi držav članic in delujejo pod okriljem teh držav; države članice vzajemno priznajo certifikate o ustreznosti ki jih izdajajo organizacije, ki so jih določile ostale države članice.

Novi pristop se uporablja na velikem številu sektorjev, vključno s potrošniškimi dobrinami in opremo.

Več o tem glej v:

- seznam standardov, ki so bili oblikovani z namenom izvajati novi pristop:
<http://www.newapproach.org.directivelist.asp>
splošne informacije:<http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/standardization/>
in <http://www.newapproach.org>
- Sprejete direktive novega pristopa so objavljene v seriji L Uradnega lista Evropskih skupnosti. Predlogi za direktive novega pristopa so objavljene v seriji C Uradnega lista.

2. Prost promet blaga: definicija predmeta

Prost promet blaga je ena od **štirih temeljnih svoboščin**, ki jih uživajo podjetja in državljani Evropske unije in je obenem temeljni kamen notranjega trga. Kaj štejemo med "blago"? Kaj pojmujeemo z izrazom "prost promet"? In nazadnje, ali se lahko vse blago prosto giblje znotraj meja Evropske unije?

2.1 Blago

Vse kar se proizvaja znotraj Evropske unije je bodisi blago ali pa storitev. Blago in storitve sta dve skupini v kateri lahko uvrstimo vse proizvode. Proizvode lahko razdelimo na potrošne, industrijske, končne (finalne) in vmesne. Blago so *opredmeteni* proizvodi. "Opredmeten" pomeni, da lahko proizvod občutimo, in/ali vidimo, in/ali vohamo in/ali skladiščimo. Blago lahko delimo na **trajne potrošne dobrine** (npr. avtomobili, igrače, pralni stroji) in **netrajne potrošne dobrine** (npr. živila).

2.2 Prost promet blaga: splošna veljavnost

Člena 9 in 10 Pogodbe o Evropski skupnosti opredeljujeta veljavnost - kar zadeva blago in države - načela prostega prometa blaga:

Evropska skupnost temelji na carinski uniji, ki pokriva **uso trgovino z blagom** in ki **prepoveduje uvozne in izvozne carinske dajatve** med državami članicami in **dajatve z enakim učinkom** ter uvaja skupno carinsko tarifo v odnosih med Skupnostjo in tretjimi državami (Pogodba o Evropski skupnosti, člen 9).

Določila (...) se uporabljajo za proizvode s poreklom iz **držav članic** in proizvode ki prihajajo iz **tretjih držav** in so v prostem prometu v državah članicah (Pogodba o Evropski skupnosti, člen 9). Proizvodi, ki prihajajo iz tretje države se štejejo, da so v prostem prometu v državi članici, če so bile opravljene uvozne formalnosti in obračunane carinske dajatve oziroma dajatve ki imajo enakovreden učinek v tej državi članici in če za te proizvode ni bila v celoti ali delno povrnjena carina (drawback, Pogodba o Evropski skupnosti, člen 10-1).

2.3 Izjeme

Ali se torej lahko vse blago prosto giblje med državami članicami? Ne vse, ker obstajajo nekatere izjeme, ki jih omenja **člen 36 Pogodbe o Evropski skupnosti**.

Člen 36 pravi: "Določila člena 30 (...) ne odpravljajo prepovedi ali omejitev uvoza, izvoza, tranzita blaga, če so za to utemeljeni razlogi na področju:

- ***javne morale, javnega reda in javne varnosti***
- ***zaščite zdravja in življenja ljudi, živali ali rastlin***
- ***zaščite nacionalnega bogastva umetniške, zgodovinske ali arheološke vrednosti, ali***
- ***zaščite industrijske ali trgovske lastnine.***

Takšne prepovedi ali omejitve pa ne smejo predstavljati arbitrarne diskriminacije ali prikritih restrikcij v trgovini med državami".

Kot ilustracijo lahko navedemo embargo, ki ga je uvedla Komisija na goveje meso zaradi izbruha bolezni norih krav (BSE). V tem primeru gre za ogrožanje zdravja ljudi in živali in je torej dovoljeno odstopiti od načela prostega prometa blaga.

V okvirju št. 2 predstavljamo dva primera, kako so te izjeme urejene v zakonodaji.

Okvir št. 2

Prost promet blaga: dva primera izjem

RADIOAKTIVNI ODPADKI IN SNOVI

UKREPI SKUPNOSTI

direktiva Sveta 92/3/Euratom, 3. februar 1992, ki se nanaša na nadzor in kontrolo prenosa radioaktivnih odpadkov med državami članicami, ki prihajajo in odhajajo iz Skupnosti

CILJ

Oblikovati sistem predhodne odobritve za vsak prenos radioaktivnih odpadkov, da bi na ta način povečali zaščito pred nevarnostmi, ki so posledica ionizirajoče radiacije.

IZVOZ UMETNIŠKIH PREDMETOV

UKREPI SKUPNOSTI

uredba Sveta (EEC) št. 3911/92, z dne 9. decembra 1992, o izvozu umetniških predmetov.

dopolnjena z naslednjim ukrepom:

uredba Sveta št. 2469/96 z dne 16. decembra 1996.

CILJ

Harmonizirana izvozna kontrola umetniških predmetov na zunanjih mejah Skupnosti.

3. Zakonodaja Evropske unije

Pravni sistem Evropske unije je zapleten. Vsako malo in srednje podjetje bi moralo v grobem poznati različne pravne vire, ker ti vplivajo na njihovo poslovanje, in sicer čedalje bolj. V tem poglavju je prikazan oris pravnega sistem Evropske unije in predstavljena najpomembnejša zakonodaja ki ureja prost promet blaga.

3.1 Pravni sistem Evropske unije: pregled

V okvirju št. 3 je prikazan povzetek pravnih virov prava Skupnosti.

Okvir št.3

Pravo Skupnosti: povzetek pravnih virov

primarno skupno pravo

pogodbe

sekundarno skupno pravo

uredbe, direktive, odločbe, priporočila in stališča (in:standardi)

ostali viri

sporazumi sklenjeni v skladu z mednarodnim pravom, splošna pravna načela, sporazumi med državami članicami

Ustanovitvene pogodbe (npr. Pogodba o Evropski skupnosti, Evropski enotni akt) imenujemo s skupnim imenom **primarno skupno pravo**. Ustanovitvene pogodbe predstavljajo temelj Skupnosti.

Naloga **Sekundarnega skupnega prava je** konkretizirati primarno zakonodajo in postaviti okvir za implementacijo te zakonodaje. Poleg teh dveh glavnih virov skupnega prava pa obstajajo še drugi viri. V okvirju št. 3 so samo naštet, ne da bi jih podrobneje razlagali.

Sekundarna skupna zakonodaja obsega več vrst **pravnih instrumentov**. Glede na to, da imajo ti instrumenti (po večini) največji in najbolj neposreden učinek na mala in srednja podjetja, bomo o njih na kratko spregovorili nekaj besed.

Uredbe v vsaki državi članici učinkujejo kot zakoni: imajo obvezni značaj tako za državo kot njene državljane.

Direktive so obvezne za tiste države članice katerim so namenjene. Institucijam posamezne države članice je dovoljeno, da same izberejo obliko in sredstva za implementacijo in uveljavljanje direktive. Članica mora direktivo vključiti v svojo nacionalno zakonodajo. Direktive po večini obravnavajo določeno materijo podrobno in imajo zaradi tega lahko precejšnje praktične posledice za mala in srednja podjetja.

Odločbe so obvezne za tiste, katerim so namenjene. Pogosto je njihov namen dopolnitev direktiv s podrobnostmi oziroma njihovo ažuriranje. Njihov vpliv na mala in srednja podjetja je zaradi tega lahko velik.

Priporočila in stališča so pravni instrumenti, ki imajo svetovalni značaj (npr. svetovanje, da se spremeni praksa ki ovira prost promet blaga).

Kar pa zadeva sam prost promet blaga, imajo za mala in srednja podjetja velik pomen **standardi**. Standardi nimajo značaj pravnega instrumenta, so le rezultat uredb in direktiv.

Standardizacija je **prostovoljni proces**, ki temelji na konsenzu med različnimi ekonomskimi subjekti. Izvajajo jo neodvisne institucije za standardizacijo, ki delujejo na nacionalni ravni, mednarodni ali pa na ravni Evropske unije. V okviru t.i. "novega pristopa" (glej poglavje 1) je Evropska unija povečala rabo standardov v svojih politikah. Naprej je prišlo do pospešene uporabe standardov na področju tehnične harmonizacije, ICT in javnih naročil, kasneje pa tudi na področju varstva okolja, transporta, energije, konkurence in zaščite potrošnikov.

Več o tem glej v:

The ABC of Community Law, European Commission, 115 strani. Kataloška številka: PD-25-99-221-EN-C

"Namen tega dela je pojasniti pravni red Evropske skupnosti. Namenjeno je prvenstveno ljudem ki nimajo pravne izobrazbe in poskuša predstaviti ustanovitvene pogodbe na način ki je razumljiv tudi laikom." (Vir: Evropska unija).

3.2 Prost promet blaga: najpomembnejša zakonodaja

Zaradi obsežnosti V tem gradivu ne moremo predstaviti celotne zakonodaje, ki ureja prost promet blaga. Točka 3.2 zato prikazuje zgolj izbor najpomembnejše zakonodaje s tega področja.

Splošna zakonodaja

Direktiva Komisije 66/683/EEC, z dne 7. novembra 1966, o odpravi vseh razlik v obravnavanju nacionalnih proizvodov in proizvodov, ki jih je v skladu z členoma 9 in 10 Pogodbe potrebno sprostiti v prost promet, kar zadeva zakone, uredbe ali administrativna določila, ki preprečujejo uporabo omenjenih proizvodov in predpisujejo uporabo nacionalnih proizvodov ali pa pogojujejo tako rabo v odvisnosti od dobičkonosnosti

Uradni list št. 220, 30.11.1966, str. 3748-3750

Cilj: postaviti sistem prostega prometa proizvodov v katerem ne bo razlik v tretmanu blaga.

Amandmani:

Uradni list, L 013, 19.1.1970, str.1

Direktiva Komisije 70/50/EEC, z dne 22. decembra 1969, ki temelji na določilih člena 33 (7) o ukinitvi ukrepov, ki imajo učinek, ki je ekvivalenten kvantitativnim omejitvam uvoza in niso zajeti v drugih določilih sprejetih v skladu s Pogodbo o Evropski ekonomski skupnosti

Uradni list, L 013, 19.1.1970, str. 29-31

Cilj: ukiniti ukrepe, zaradi katerih je uvoz otežen ali pa dražji kakor domača proizvodnja.

Direktiva Sveta 83/643/EEC, z dne 1. decembra 1983, o poenostavitvi fizičnega pregleda in administrativnih formalnostih v zvezi s transportom blaga med državami članicami

Uradni list, L 359, 22.12.1983, str. 8-11

Cilj: olajšati transport blaga med državami članicami na podlagi sprejetja pravil fizičnega pregleda in administrativnih formalnosti.

Amandmani:

Uradni list, L 024, 27.1.1987, str. 33

Uradni list, L 187, 13.7.1991, str. 47

Direktiva Sveta 85/374/EEC, z dne 25. julija 1985 o približevanju zakonov, uredb in administrativnih določil držav članic v zvezi z odgovornostjo za napake na proizvodih

Uradni list, L 210, 7.8.1985, str. 29-33

Cilj: urediti vprašanje odgovornosti proizvajalcev za poškodovane izdelke.

Amandmani:

Uradni list, L 001, 3.1.1994, str. 263

Uradni list, L 001, 3.1.1994, str. 321

Uradni list, L 141, 4.6.1999, str. 20

Direktiva Sveta 92/50/EEC, z dne 18. junija 1992 v zvezi s koordinacijo postopkov pri sklepanju pogodb za izvajanje javnih služb

Uradni list, L 209, 24.7.1992, str. 1-24

Posebna izdaja za Finsko.....: poglavje 6, zvezek 3, str. 139

Posebna izdaja za Švedsko.....: poglavje 6, zvezek 3, str. 139

Cilj: določiti pravila v zvezi s koordinacijo postopkov pri sklepanju pogodb za izvajanje javnih služb.

Amandamani:

Glej Uradni list L 199 9.8.1993, str. 1

194 N

Uradni list L 328 28.11.1997, str. 1

Direktiva Sveta 92/59/EEC, z dne 29. junija 1992 o splošni varnosti izdelkov

Uradni list L 228, 11.8.1992, str. 24-32

Cilj: zagotoviti, da so proizvodi, ki pridejo na trg varni, glede na to, da v pravu Skupnosti ni posebnih pravil, ki bi predpisovala varnost proizvodov.

Direktiva Sveta 93/5/EEC, z dne 25. februarja 1993 o pomoči Komisiji in sodelovanju držav članic pri strokovnem obravnavanju vprašanj v zvezi s hrano

Uradni list št. L 052, 4.3.1993. str. 18-21

Posebna izdaja za Finsko.....: poglavje 15, zvezek 12, str. 87

Posebna izdaja za Švedsko.....: poglavje 15, zvezek 12, str. 87

Cilj: zagotoviti, da pristojni organi in telesa držav članic sodelujejo s Komisijo in ji nudijo vso potrebno pomoč pri strokovnem obravnavanju vprašanj povezanih s hrano ki so v javnem interesu.

Amandmani:

Uradni list L 024 27.1.1987, str. 33

Uradni list L 187 13.7.1991, str. 47

Direktiva 98/6/EC Evropskega parlamenta in Sveta, z dne 16. februarja 1998, o zaščiti potrošnikov z označevanjem cen izdelkov

Uradni list št.L 080, 18.3.1998, str. 27-31

Cilj: predpisati označevanje prodajnih cen in cen enot mere za izdelke, ki jih trgovci ponujajo potrošnikom, da bi se na ta način izboljšala obveščenost potrošnikov in olajšala primerjava cen.

Direktiva 98/34/EC Evropskega parlamenta in Sveta, z dne 22. junija 1998, ki predpisuje postopek o zagotavljanju informacij na področju tehničnih standardov in predpisov

Uradni list L 204, 21.7.1998, str. 37-48

Cilj: oblikovati postopek za zagotavljanje informacij na področju tehničnih standardov in predpisov.

Amandmani;

Uradni list L 217 5.8.1998, str. 18

Direktiva Sveta 2000/47/EC, z dne 20. julija 2000, ki dopolnjuje direktivi 69/169/EEC in 92/12/EEC glede začasnih količinskih omejitev na uvoz piva na Finsko

Cilj: uvesti začasne količinske omejitve na uvoz piva na Finsko.

Specifična zakonodaja

Novi pristop

"Novi pristop" predstavlja inovativni način tehnične harmonizacije. Med drugim uvaja jasno ločevanje obveznosti med zakonodajalcem Evropske skupnosti in evropskimi organi za standardizacijo CEN, CENELEC in ETSI znotraj pravnega okvirja, ki dovoljuje prost promet blaga.

Od leta 1987 je bilo sprejetih na osnovi novega pristopa in globalnega pristopa okoli 20 direktiv. Te direktive - prikazujemo jih v spodnji tabeli - imajo dvojni namen: postaviti enakopravne pogoje za prost promet blaga na notranjem trgu in jamčiti visoko raven zaščite. Skupni element te zakonodaje je, da je omejena na sprejemanje obveznih in bistvenih zahtev,

definiranje postopkov za ocenjevanje ustreznosti in uvajanje označb CE (glej tudi poglavje 1). Po tem konceptu imajo podjetja največjo možno svobodo pri odločanju o tem, kako bodo izpolnila svoje obveznosti. Evropski organi za standardizacijo imajo nalogo sestaviti tehnične specifikacije, kar predstavlja enega od načinov za izpolnjevanje obveznosti.

direktiva	Št. Direktive amandman	Datum uporabe	Konec prehodnega obdobja
1. oprema za nizko napetost ¹	73/23/EEC 93/68/EEC	19/8/74 1/1/95	1/1/97 1/1/97
2.enostavne tlačne posode	87/404/EEC 90/448/EEC 93/68/EEC	1/7/90 1/7/91 1/1/95	1/7/92 1/1/97
3.igrače	88/378/EEC 93/68/EEC	1/1/90 1/1/95	 1/1/97
4.gradbeni izdelki	89/106/EEC 93/68/EEC	27/6/91 1/1/95	 1/1/97
5.elektromagnetna kompatibilnost	89/336/EEC 92/31/EEC 93/68/EEC (98/13/EEC) ²	1/1/92 28/10/92 1/1/95 6/11/92	31/12/95 1/1/97
6.stroji ³	98/37/EEC 98/79/EEC	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.osebna zaščitna oprema	89/686/EEC 93/68/EEC 93/95/EEC	1/7/92 1/1/95 29/1/94 1/1/97	30/6/95 1/1/97

	96/58/EEC		
8.tehtalni instrumenti -neavtomatski	90/384/EEC 93/68/EEC	1/1/93 1/1/95	31/12/02 1/1/97
9.implantati	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. plinske naprave	90/396/EEC 93/68/EEC	1/1/92 1/1/95	31/12/95 1/1/97
11.bojlerji za vročo vodo	92/42/EEC 93/68/EEC	1/1/94 1/1/95	31/12/97 1/1/97
12. eksplozivi za civilne potrebe	93/15/EEC	1/1/95	31/12/02
13.medicinske naprave	93/42/EEC 98/79/EEC	1/1/95 7/6/00	14/6/98 30/6/01
14.potencialno eksplozivni sloji	94/9/EEC	1/3/96	30/6/03
15.plovila za rekreacijo	94/25/EEC	16/6/96	16/6/98
16.dvigala	95/16/EEC	1/7/97	30/6/99
17.hladilne naprave	96/57/EEC	3/9/99	
18.tlačna oprema	97/23/EEC	29/11/99	29/5/02
19.telekomunikacijska terminalska oprema ⁴	98/13/EEC	6/11/92 1/5/92 1/1/95	

20. <i>in vitro</i> diagnostične medicinske naprave	98/79/EEC	7/6/00	7/12/03 7/12/05
21. radio in telekomunikacijska terminalna oprema ⁵	99/5/EEC	8/4/00	7/4/00 7/4/01
22. embalaža in odpadna embalaža	94/62/EEC	30/6/96	31/12/99

(1) Ta direktiva - sestavljena leta 1973, še pred nastankom t.i. novega in globalnega pristopa - je bila do določene mere leta 1993 usklajena z drugimi direktivami novega pristopa.

(2) To ni modifikacija direktive, ki se nanaša na elektromagnetsko kompatibilnost, temveč vpliva samo na njeno uporabo.

(3) Ta direktiva združuje v enem samem tekstu Direktivo 89/392/EEC, ki jo dopolnjujejo direktive 91/368/EEC, 93/44/EEC in 93/68/EEC. Datum uporabe temelji na originalnih direktivah.

(4) Ta direktiva združuje v enem samem tekstu direktivo 91/263/EEC, ki jo dopolnjuje direktiva 93/68/EEC in dopolnilna direktiva 93/97/EEC. Datum uporabe temelji na originalnih direktivah.

(5) Ta direktiva bo nadomestila direktivo o telekomunikacijski terminalski opremi.

Koncept novega pristopa na Internetu:
www.europa.eu.int/comm/enterprise/regulation/index.htm

Standardi

Resolucija Sveta z dne 28.10.1999 "Vloga standardizacije v Evropi"

Resolucija je objavljena v Uradnem listu C 141 z dne 19.5.2000.

Poročilo Komisije z dne 13.5.1998 Svetu in Evropskemu parlamentu "Učinkovitost in preglednost evropske standardizacije v okviru novega pristopa" - COM (98) 291

To poročilo obravnava razmerje med novim pristopom in standardizacijo ter poudarja potrebo po preglednosti standardizacije. Nato nakaže kako je mogoče učinkovitost ocenjevati in formulira številne predloge kako izboljšati učinkovitost.

Več o tem glej v:

Študija o vplivu standardizacije

Kvantitativna in kvalitativna analiza o tem na katere dele gospodarstva in družbe vplivajo standardi in v kakšni meri.

Nov pristop k tehnični harmonizaciji in standardizaciji

Pregled standardizacije in harmoniziranih standardov v sklopu novega pristopa.

Standardizacija novega pristopa

Predstavlja skupne napore CEN-a CENELEC-a in ETSI-ja pri razširjanju informacij o standardih in poteh ki vodijo v proces standardizacije.

Evropske organizacije za standardizacijo

CEN	Evropski komite za standardizacijo
CENELEC	Evropski komite za standardizacijo na področju elektrotehnike
ETSI	Evropski institut za telekomunikacijske standarde

Stari pristop

"Stari pristop" vključuje zakonodajo več sektorjev industrije. To je podrobno razloženo v "Rožnati knjigi" Generalne direkcije za podjetniško politiko. Ta strukturni seznam skupne zakonodaje navaja reference za obstoječo zakonodajo Evropske skupnosti in ostale ukrepe ki so v pristojnosti te Generalne direkcije. Ta Generalna direkcija vključuje politiko za mala in srednja podjetja. Trenutno knjiga ni na voljo na Internetu vendar pa bi morala biti dosegljiva leta 2001. Vsebuje zakonodajo Evropske unije iz naslednjih področij:

- motorna vozila
- živila
- kemijski izdelki
- farmacevtski izdelki
- kozmetični izdelki
- meroslovje in predpakiranje
- riziki električne energije in električna oprema
- potrošniki
- ostale proizvodne skupine
- horizontalni in proceduralni ukrepi
- industrijska politika

Zakonodaja ki se nanaša na te sektorje je izredno obsežna in podrobna. Npr. samo v zvezi z motornimi vozili obstaja na stotine predpisov. Zaradi tega se na tem mestu ne moremo spuščati v podrobnosti.

4. Posledice za mala in srednja podjetja

Enotni trg Evropske unije je s 370 milijoni potrošnikov in milijoni podjetij največji trg industrijskega sveta. Ukinitev notranjih carin je spodbudno delovala na razvoj posameznih gospodarstev. Potrošniki so lahko uživali prednosti nižjih cen in večje izbire blaga. Kakšne pa so bile posledice za podjetja? In še, katere so trenutno največje ovire ki stojijo pred malimi in srednjimi podjetji?

4.1 Dostop na evropski trg

Evropa je v štiridesetih letih prehodila pot od močno razdrobljenega trga pa vse do nastanka notranjega trga, na katerem je mogoč prost promet blaga. Podjetja, ki poslujejo na teritoriju Evropske unije, uživajo naslednje prednosti notranjega trga:

- med državami članicami so ukinjene vse carinske dajatve;
- blago, ki prečka notranje meje skupnosti ni več podvrženo carinski kontroli na mejah;
- pri izvozu blaga v drugo državo članico se davek na dodano vrednost obračuna v državi destinacije, po stopnji in pogojih, ki veljajo v tej državi;
- pri uvozu blaga iz tretjih držav se blago carini po skupni carinski tarifi, ki je enotna za vse države evropske unije.

Notranji trg je bistveno **olajšal izvoz**. Zaradi odprave carinskih dajatev in carinske kontrole na notranjih mejah, pa se tudi **bolj splača** prodajati blago v drugih državah članicah. Podjetja, ki izvažajo blago so deležna tudi t.i. **ekonomij obsega**, ki vplivajo na znižanje proizvodnih stroškov. Zaradi ekonomij obsega se lahko podjetja Evropske unije tudi uspešneje spopadajo z ameriški in japonski podjetji, ki že dolgo časa poslujejo na velikih enotnih domačih trgih. Predvsem mala in srednja podjetja, ki proizvajajo in tržijo za t.i. tržne niše imajo lahko velike koristi od velikega notranjega trga, saj je njihov domači običajno premajhen.

Glede na anketo ki jo je opravil Intrastat, **imata dve od treh podjetij koristi od enotnega trga**. Raziskave Gallupovega instituta med podjetji so jasno pokazale, da indeks zadovoljstva z delovanjem notranjega trga vztrajno narašča. Indeks z razponom od 0 do 100 je bil leta 2000 64, medtem ko je bil leta 1997 52. V teh anketah so bila tudi obdelana različna pomembna vprašanja notranjega trga. Iz vrednosti indeksov v okvirju št. 4 lahko sklepamo, da notranji trg v povprečju deluje ustrezno.

Okvir št. 4

Kako podjetja ocenjujejo delovanje notranjega trga s točkami od 0-100 (povprečje za EU)

pri kupovanju in prodajanju blaga ni ovir	70
konkurenca je svobodna in poštena	67
zakonodaja podpira trgovinsko dejavnost	64
predpisi se uporabljajo na način ki je učinkovit in nepristranski	63

vir: anketa Gallupovega instituta, 2000

4.2 Poglavitne ovire za mala in srednja podjetja

Kljub temu, da je znotraj Evropske unije prost promet blaga, pa se mala in srednja podjetja na notranjem trgu še vedno srečujejo z nekaterimi težavami. V okvirju št. 5 so predstavljeni nekateri najbolj pereči problemi malih in srednjih podjetij.

Okvir št. 5

Najpomembnejše ovire za mala in srednja podjetja na notranjem trgu (mala in srednja podjetja z več kot 20 zaposlenimi), razvrščene po pomembnosti

1. dodatni stroški ki jih imajo podjetja pri prilagajanju svoji proizvodov zahtevam držav uvoznic
2. izredna testiranja, certifikacije ali postopki odobritve
3. državna pomoč konkurentom: težave glede davka na dodano vrednost in postopki v zvezi z davkom na dodano vrednost
4. neustrezni pravni mehanizmi pritožbe (v primeru kršitve pogodbe)
5. diskriminatorna davčna obravnava: pomanjkljiva pravna varnost pri sklepanju čezmejnih pogodb/transakcij
6. restrikcije pri dostopu na trg/obstoj ekskluzivnih mrež
7. pomanjkljiva zaščita pred zlorabo avtorskih pravic/ponarejanjem
8. drago financiranje čezmejnih transakcij
9. diskriminatorno obnašanje državnih organov na trgu javnih naročil
10. pravice in licence so v rokah konkurentov v dotični državi

Vir: Semafor enotnega trga

Ovire prizadenejo podjetja na različne načine. V povprečju mala in srednja podjetja poročajo **o manjšem številu ovir** kot pa velika podjetja. To je po vsej verjetnosti posledica njihovega fleksibilnega prilagajanja. Po drugi strani pa ovire na katere naletijo mnogo težje premagajo v primerjavi z velikimi podjetji, kar je posledica tega, da jim za to primanjkuje učinkovitih instrumentov (npr. pravnikov in ostalih strokovnjakov) s katerimi razpolagajo večja podjetja.

Velika podjetja (z več kot 250 zaposlenimi) občutijo predvsem ovire, ki so povezane z dajanjem državne pomoči in omejenim dostopom na tržišče, zaradi pravic in licenc ki so v rokah konkurentov na tujih trgih.

Za mala in srednja podjetja so za razliko od velikih firm pomembne predvsem naslednje ovire:

- pomanjkljiva pravna varnost pri sklepanju čezmejnih pogodb/transakcij;
- neustrezni pravni mehanizmi pritožbe v zvezi s spori zaradi kršitve pogodb;
- pomanjkljiva zaščita pred zlorabo avtorskih pravic/ponarejanjem.

5. Perspektive

*Strategija notranjega trga, ki je bila sprejeta na zasedanju Evropskega sveta v Helsinkih novembra 1999, je določila **strateške cilje notranjega trga Evropske unije** za naslednjih pet let in oblikovala mehanizme za spremljanje in sprotno dopolnjevanje ciljnih dejavnosti.*

5.1 Strategija notranjega trga

Strateški cilji so v splošnem naslednji:

- **povečanje učinkovitost kapitalskih in blagovnih trgov Evropske unije;**
- **izboljšanje poslovnega okolja;**
- **izraba dosežkov notranjega trga v spreminjajočem se svetu;**
- **izboljšanje kvalitete življenja državljanov.**

Revija 2000 za strategijo notranjega trga pomaga usmerjati razmišljanja k stvarjem, ki jih je potrebno opraviti in preusmerja aktivnosti proti ciljem, ki so bili postavljeni na zasedanjih Evropskega sveta v Lizboni leta 1998. Prioritete, ki jih postavlja Revija 2000 so:

Povečanje učinkovitost kapitalskih in blagovnih trgov Skupnosti

- Hiter dogovor o reguliranju **patentnih pravic v Skupnosti** je vitalnega pomena, če želimo stimulirati investicije, raziskovalno in inovativno dejavnost.
- Potrebna je **nadaljnja liberalizacija** na področjih kot so plin, električna energija, poštne storitve in transport, zato ker konkurenca vodi do nižjih cen, inovativnih storitev in novih delovnih mest. Še zlasti morajo države članice dokončati liberalizacijo na področju energije, elektronskih

komunikacij in se sporazumeti o naslednjih korakih pri liberalizaciji poštних storitev.

- **V celoti integrirani finančni trgi.** Za dokončanje akcijskega plana finančnih storitev je bil postavljen skrajni rok leto 2005, za polno uresničitev akcijskega plana rizičnega kapitala pa leto 2003.

Izboljšanje poslovnega okolja

- **Pospeševanje konkurence.** Države članice si morajo prizadevati za zmanjšanje splošnega nivoja državne pomoči.
- **Izboljšanje integriranja storitev.** Komisija bo izdelala novo strategijo za odstranitev preostalih ovir v trgovini s storitvami, s ciljem 3% letne rasti v tem sektorju. Ključni element pri tem je dokončanje zakonskega okvirja za elektronsko trgovino.
- **Zmanjšanje bremen.** Komisija bo do konca meseca junija 2001 predlagala novo integrirano zakonodajno in poenostavitveno iniciativo.
- **Liberalizacija trga javnih naročil.** Hiter sprejem novih, posodobljenih predpisov, ki bodo vključeni v zakonodajni paket, je pomembno za oblikovanje resnično liberaliziranega trga javnih naročil.
- **Eliminiranje davčnih nepravilnosti.** Nelojalna davčna konkurenca še naprej onemogoča prost promet blaga in storitev.

Izraba dosežkov notranjega trga v spreminjajočem se svetu

- Notranji trg je potrebno posodobiti in ga prilagoditi razširjeni Evropski uniji. Razpoložljivi instrumenti - še posebej partnerstvo, tehnična pomoč in investicije v okviru programa PHARE - bi se sedaj morali usmeriti na izboljšanje kakovosti administrativne infrastrukture, posebno v bančništvu, zavarovalništvu in nadzoru vrednostnih papirjev.

Izboljšanje kvalitete življenja državljanov

- **Uveljavljanje pravic notranjega trga in poglobitev dialoga z državljani in podjetji.** Kar zadeva dialog z državljani in podjetji lahko kot medij uporabimo Internet. Na ta način omogočimo dostop do informacij in zbiramo stališča in izkušnje o tem kako notranji trg funkcionira v praksi. Zbrane informacije lahko s pridom uporabijo nosilci političnih odločitev. Ta instrument se bo v prihodnje še razvijal. Še posebej je pomembno, da poiščemo učinkovite, hitre in enostavne rešitve za državljane in podjetja, ki se srečujejo s problemi uveljavljanja svojih pravic. Komisija bo na temelju predloga Evropskega parlamenta

organizirala forum o notranjem trgu za proučevanje problemov s katerimi se soočajo državljani in podjetja in izboljšanje obstoječega mehanizma za popravo škode.

5.2 Predlagana nova pravila

Predlogi direktiv, ki temeljijo na načelih "novega pristopa:

predmeti izdelani iz dragocenih kovin	COM/93/322 in COM/94/267
žičniške naprave namenjene prevozu potnikov	COM/93/646
označevanje embalaže	COM/96/191
oddajanje hrupa	COM/98/46

6. Kako izkoristiti prednosti notranjega trga: kontrolni seznam

Notranji trg je zelo olajšal izvoz. Vendar pa je podjetnik - in samo podjetnik - tisti ki nazadnje odloča ali bo izvažal ali ne. Prvi korak v samem postopku izvažanja je temeljita priprava. V tej točki prikazujemo kontrolni seznam, ki bo v pomoč malim in srednjim podjetjem ki nameravajo izvažati.

Prikazani seznam je temeljni kontrolni seznam. To pomeni, da vsebuje samo najpomembnejša vprašanja na katera boste morali odgovoriti. Šest osnovnih elementov kontrolnega seznama je:

- priprava in splošna orientacija
- tržna raziskava
- proizvod
- distribucijski kanali
- cena
- promocija

A. Priprava in splošna orientacija

Definirajte vašo nalogo

Naloga ima štiri pomembne elemente:

Vizija	kaj želimo doseči na dolgi rok?
Misija	katere probleme želimo rešiti za naše kupce?
Strategija	način s katerim želimo uresničiti našo vizijo in misijo (dolgi rok)
Cilji	kaj želimo uresničiti v naslednjih treh letih? (kratki rok)

Ali je nujno potrebno da izvažamo kar izhaja iz našega poslanstva?

Ali obstajajo tudi kakšni drugi faktorji, ki naše podjetje silijo v izvoz?
Ali se zavedate, da bo imelo izvažanje za vaše podjetje velike posledice?
(npr. usposabljanje zaposlenih, finančne posledice)
Ali imate dovolj časa, da se pripravite na izvoz?
Ali imate finančna sredstva, da se boste lahko pripravili na izvoz?
Npr.: lahko se izkaže, da bo potrebno spremeniti vaš proizvod (temeljito).
Ali si vaše podjetje lahko privošči stroške razvoja proizvoda?
Ali bi bilo mogoče bolje, če bi vaše napore usmerili na domači trg?
Kateri trgi?
Naredite ožji izbor izvoznih trgov ki so za vaše podjetje najbolj primerni:
Opravite izbor: omejite se na **en** ciljni trg.

B. Tržna raziskava

Zberite *splošne informacije* o izbrani državi v zvezi z :

- (poslovno) kulturo
- jezikom
- zakonodajo

itd.

Ali so v ciljni državi kakšni zakoni, ki predstavljajo oviro za izvoz vašega proizvoda?

Zberite *specifične informacije* o **ciljnem trgu**.

Kako velik je ta trg?

Kakšna je letna stopnja rasti?

Kateri so glavni razvojni procesi/trendi, ki vplivajo na ta trg in njegovo rast?

Zberite *specifične informacije* o **uporabnikih/potrošnikih** na vašem ciljnem trgu.

Ali se potrebe potrošnikov na ciljnem trgu bistveno razlikujejo od tistih na vašem domačem trgu?

Če se, katere so te specifične potrebe in želje?

Zberite *specifične informacije* o vaših **konkurentih** na ciljnem trgu.

Kateri so glavni konkurenti na ciljnem trgu?

Kakšen je njihov tržni delež?

Kateri so glavni konkurenčni proizvodi?

Naredite kratko analizo prednosti in slabosti teh proizvodov.

Kaj ste se naučili iz te analize?

Viri tržnih informacij

Navežite stike z enim ali dvema podjetjema iz vaše države, ki izvažata na vaš ciljni trg. To je eden od najhitrejših načinov, da dobite veliko pomembnih praktičnih informacij.

Spleta stran Generalne direkcije Evropske unije za podjetniško politiko

Je zelo koristna ker ponuja obilo praktičnih informacij.

http://europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm

Spletna stran ima direktno povezavo z "Dialogue for business", "One stop internet shop for business". Ta internet trgovina lahko da odgovore na številna vprašanja v zvezi z izvozom.

Spleta stran Generalne direkcije Evropske unije za notranji trg

Tukaj boste našli t.i. Single Market Review Series. Serije se objavljajo v sodelovanju z Uradom za uradne publikacije Evropskih skupnosti in Kogan Page-Earthscan, in sicer v imenu Evropske komisije. Spletne strani dajejo podroben prikaz vseh vidikov enotnega trga, npr. vpogled v specifične industrijske sektorje.

http://europa.eu.int/comm/internal_market/studies.htm

Economist Intelligence Unit

Pomemben vir informacij je tudi ***Economist Intelligence Unit***. Ta raziskovalna enota mednarodne revije Economist objavlja t.i. poročila po državah iz Evropske unije in ostalih držav. Ta poročila vsebujejo veliko splošnih informacij o določeni državi (tudi naslove).

Celex

To je večjezična banka podatkov Evropske unije. Na tem mestu boste našli vso zakonodajo Evropske unije in ostale pomembne informacije.

http://europa.eu.int/celex/htm/celex_en.htm

Euro info centri

Približno 300 Euro info centrov (EIC) v 37 evropskih državah pomaga podjetjem z informacijami kot so npr. predpisi v zvezi z notranjim trgovom.

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

Njihova naloga je tudi spodbujanje sodelovanja s pomočjo **Business Cooperation Network-a**.

Business Cooperation Network (BC-net, Mreža za sodelovanje podjetij)

To mrežo sestavlja okoli 600 svetovalcev. Medsebojno so povezani preko centra v Bruslju. Mreža pomaga malim in srednjim podjetjem v državah članicah, pa tudi v nekaterih tretjih državah, pri iskanju poslovnih partnerjev.

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

Ostali viri informacij

poročila o dotičnem ciljnim trgu

poročila o dotični panogi

trgovski sejmi v državi destinacije

mednarodni panožni trgovinski sejmi

C. Proizvod

Kateri(e) proizvod(e) nameravate izvažati?

Ali so vaši proizvodi (na splošno) primerni za izvoz?

Ali vaši proizvodi ustrezajo povpraševanju na tujem trgu?

Naredite kratko analizo prednosti in slabosti proizvodov, ki ste jih določili za izvoz.

Ali lahko proizvod (glede na njegove tehnične značilnosti) konkurira na izvoznih trgih?

Ali bo treba vaš proizvod prilagoditi ciljnimu trgu? (skladnost s predpisi Evropske unije)

Primerjajte s "starim" in "novim" pristopom v zakonodaji, ki smo ju predstavili v poglavju 3 tega gradiva.

Pomembno: možno je, da bo vaš proizvod moral ustrezati več kot samo eni direktivi in standardu Evropske unije.

CE označba (CE = Conformité Européenne) je obvezna za precejšnje število industrijskih izdelkov. Evro info centri vam lahko pomagajo pri ugotavljanju ali je CE oznaka obvezna

Prost promet blaga pozna štiri izjeme.

Ali vaš proizvod spada v eno izmed štirih skupin proizvodov, ki smo jih navedli v poglavju 2?

V kolikor je vaš proizvod izdelek z "visokim tveganjem, ga bo mogoče pregledala organizacija, ki ugotavlja ali proizvod ustreza zahtevam določene direktive (glej poglavje 3).

Ali je testiranje obvezno?

Postopek testiranja je drag in dolgotrajen. Ali imate na voljo dovolj finančnih sredstev in časa?

Ali je vaš izdelek imitacija?

Ali z vašim proizvodom mogoče kršite patentno pravo?

Ali embalaža ustreza predpisom na izvoznem trgu?

Ali mislite, da je potrebno prijaviti patent?

Tudi blagovne znamke in modele je možno zaščititi.

Ali menite da je to potrebno?

Ali kakovost izdelka ustreza zahtevam uporabnikov/potrošnikov na ciljnim trgu?

D. Kalkulacije

Kakšne so cene najpomembnejših konkurenčnih proizvodov na ciljnim trgu?

Ali lahko vaš proizvod - glede na ceno - še vedno konkurira na ciljnim trgu, ko vključite v ceno vse stroške?

Ob izvozu se pojavijo dodatni stroški kot posledica:

- testiranja
- pakiranja blaga
- transporta
- skladiščenja
- zavarovanja (npr. Zavarovanja izvoznega kredita, zavarovanja blaga v transportu)
- stroškov, ki jih ima vaša banka
- izvoznih dokumentov
- provizije agentov

E. Distribucijski kanali

Ali boste distribuirali proizvod sami (direktna distribucija) ali pa boste njegovo distribucijo zaupali specializiranemu podjetju (indirektna distribucija)?

V kolikor je ciljnim trg po številu potencialnih kupcev manjši, je verjetno ceneje če se odločimo za direktno distribucijo.

Tako direktna kot indirektna distribucija poznata več oblik prodaje

Direktna distribucija

- ustanovitev lastne podružnice na ciljnim trgu
- direktna prodaja, npr. veliki trgovski verigi na drobno

- skupen nastop skupine izvoznikov
- Internet

Indirektna distribucija

- vaš izdelek prodaja podjetje iz vaše države, ki že izvaža na ciljni trg
- uvoznik
- trgovec na debelo

Vaša odločitev za direktno ali indirektno distribucijo bo odvisna od številnih dejavnikov, npr. od finančnih sredstev.

Če je velikost finančnih sredstev, ki ste jih namenili trženju omejena, bo verjetno najboljša rešitev indirektna distribucija.

V kolikor ste se odločili za agenta oziroma uvoznika, morate ugotoviti ali je vaš bodoči partner zanesljiv.

Ali agent in uvoznik dovolj poznata vaš proizvod?

Ali agent in uvoznik dovolj dobro poznata ciljni trg?

Ali ima vaš partner strokovno organizirano prodajo?

Ali ima vaš partner organiziran servis za vaš proizvod?

Ali ima vaš partner obveznosti do dobaviteljev konkurenčnih izdelkov?

Ali je dogovor med vami in partnerjem sklenjen v obliki pisne pogodbe?

Zakoni katere države se uporabljajo v primeru morebitnih sporov?

Kateri trgovinski nazivi v sklopu t.i. Incoterms najboljše ustrezajo dobavi blaga?

INCO je sistem načinov dobave blaga, ki ga je postavila Mednarodna

trgovinska zbornica. Sistem je mednarodno sprejet v trgovini z blagom.

F. Promocija

Katere metode promocije so potrebne, da bo naš izdelek dosegel potencialne uporabnike/potrošnike?

Kakšen je obseg finančnih sredstev, namenjenih za promocijo?

Upošteva vaše finančna sredstva, kateri so najbolj učinkoviti instrumenti promocije ki so vam na voljo?

- direktni marketing
- oglaševanje (časopisi, revije, TV, radio)
- trgovski sejmi
- spletne strani

Ali potrebujete pomoč oglaševalske agencije?

Ali lahko opravite promocijo sami?

Koristno je, da vam vaše ideje ki jih imate glede izvoza - ali še boljše vaš podrobni izvozni načrt - pregleda strokovnjak, npr. svetovalec za mednarodno trgovino, banka ali strokovnjak za izvoz iz vaše trgovinske zbornice.

Kontaktne točke za podjetja

V vsaki državi članici Evropske unije in v nekaterih državah Evropskega ekonomskega prostora (EEA) delujejo kontaktne točke za podjetja, ki nudijo pomoč izvoznikom, ko le-ti naletijo na problem v poslovanju z državnimi organi države članice.

Kontaktne točke lahko poiščete na spletni strani:

http://europa.eu.int/comm/internal_market/cp/bus/intro.htm