

riflettuto sul potenziale di crescita delle PMI e sull'importante contributo alla creazione di posti di lavoro che esse potevano fornire. Risponde a questo concetto la dichiarazione che il 1983 è l'Anno europeo delle piccole e medie imprese e dell'artigianato<sup>3</sup>. Successivamente venne creata una *task force* indipendente per le PMI con gli obiettivi seguenti:

- a) coordinare tutte le attività di questo settore in seno alla Commissione (problemi giuridici, facilitazioni in materia di prescrizioni legislative che impongono vincoli e gravami, finanziamenti, servizi e analisi);
- b) promuovere il riavvicinamento delle politiche nazionali e comunitarie;
- c) creare un sistema di collegamento con le organizzazioni che rappresentano le PMI;
- d) aiutare nella messa a punto, a livello europeo, di un meccanismo per la soluzione dei problemi pratici delle PMI e porle in grado di realizzare le proprie esigenze in fatto d'informazione.

Nell'agosto del 1986, la Commissione presentò al Consiglio un progetto di risoluzione riguardante il "programma di azione" per le PMI che il Consiglio ha adottato nel novembre del 1986 (COM(86) 445 def.). Il programma è articolato in due parti. Nella prima (*Necessità di una politica europea*) si pone in rilievo l'esigenza di fornire alle PMI una dimensione europea, una "finestra sul mondo" per aiutarle a operare su mercati nazionali meno compartimentati. Nella seconda (*Obiettivi della Comunità nei confronti delle PMI*) sono enunciati sostanzialmente due obiettivi principali: da una parte, aiutare a creare un ambiente amministrativo, normativo, culturale e sociale favorevole, sufficientemente aperto e semplice in modo da non ostacolare né danneggiare le imprese in termini di costi e di redditività; dall'altra, fornire un contributo positivo alle occorrenze delle PMI mediante una serie di progetti che facilmente possono essere integrati in programmi già esistenti della Comunità e degli Stati membri.

### **PMI, mercato interno e disciplina della concorrenza**

Il "Mercato interno del 1992" (sarebbe me-

glio, forse, dire del 1993) è stato costruito sfruttando le esperienze fatte dalla Corte di giustizia in tema di "misure di effetto equivalente alle restrizioni quantitative". Si rammenti il primo *leading case* di quella giurisprudenza<sup>4</sup>: i produttori francesi del *Cassis de Dijon*, un liquore francese che contiene dal 15 al 20% di alcool, non potevano esportarlo in Germania perché una disposizione di legge tedesca prescriveva che i liquori a base di succhi di frutta potevano essere commercializzati soltanto se contenevano almeno il 25.5% di alcool. Questa legge tedesca non aveva carattere discriminatorio perché si applicava ugualmente ai prodotti stranieri e a quelli interni tedeschi, tuttavia il suo effetto pratico equivaleva a un divieto di importazione del liquore francese. Ora il produttore francese avrebbe potuto sottrarsi a questa interdizione esportando un prodotto fornito della gradazione alcolica richiesta, senonché si trovava nell'impossibilità pratica di farlo perché le sue dimensioni non gli consentivano di mettere a punto un prodotto nuovo destinato a un mercato che per lui era secondario: non poteva sfuggire alla legge tedesca perché le sue dimensioni gli impedivano di modificare la propria linea di produzione.

Se si esaminano gli altri casi più noti di questa giurisprudenza – da quello della pasta prodotta all'estero con grano tenero, di cui fu proibita l'importazione in Italia perché la legge italiana richiedeva l'impiego del grano duro, a quello della birra straniera non ammessa alla vendita in Germania perché la legge tedesca proibiva che nella birra venissero messi ingredienti che non fossero malto d'orzo, luppolo, lievito e acqua – si vede che nella maggior parte di essi la difficoltà di superare l'ostacolo rappresentato dalla legislazione straniera era dipendente soprattutto dalle modeste dimensioni del produttore straniero sfavorito (ancorché non discriminato).

In breve, l'esistenza di regolamentazioni specifiche nazionali significa, per numerose PMI che intendono esportare oltre il proprio mercato nazionale, una vera e propria impossibilità di fatto, dati i costi che l'adeguamento alle singole prescrizioni nazionali comporta. A questa visione imperfetta del

1986: il "programma di azione" per le PMI.

L'esistenza di regolamentazioni specifiche nazionali equivale, per molte PMI, a un vero e proprio impedimento di fatto.