



EVEA

EESTI VÄIKE- JA KESKMISTE ETTEVÕTJATE ASSOTSIAASIOON
ESTONIAN ASSOCIATION OF SME'S



**EU – PHARE BUSINESS SUPPORT
PROGRAMME SME-FIT
INFORMATION CAMPAIGN**

EUROOPA JA MEIE

UUS EUROOPA MINU JAOKS, KUI OLEN

PAGAR-KONDIITER

Autorid: Prof. Mag. Stefan Hlawacek
Ing. Martina Orsulova

Tõlkinud: Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)

1. Pagari- ja kondiitriäride võimalused ning riskid Euroopa siseturul

1.1. Kauba vaba liikumine

ELis on täiesti vaba kauba liikumine, mis tuleneb standardse turumajanduse konkurentsi printsiibist. Siseturu piires puuduvad tolliformaalsused.

ELi liikmesriikidel on ühtne kaubanduspoliitika kolmandate riikide suhtes ning kavandatakse ka maksustamise seaduse ühtlustamist. See hõlmab endas välisriigis makstud käibemaksu miinimumi 5% või 15% ning käibemaksu ühtlustamist, näiteks alkoholsetel jookidel.

Arvukad tehnilised standardid kooskõlastatakse. Juhul, kui mingisugust seaduse ühtlustamist ei plaanita, siis võetakse kasutusele vastastikuse tunnustamise printsiip (*Cassis de Dijon* printsiip). Pagari- ja kondiitritoodete seisukohalt on see printsiip olulise tähtsusega.

Vastastikuse tunnustamise printsiip

Vastavalt sellele printsiibile võib seaduspäraselt valmistatud toit EL piires vabalt liikuda. See võib põhjustada teatud raskusi kondiitri- ja pagariäridele; järgnevad alapeatükid analüüsivad võimalikke, eeldatavaid tagajärgi.

1.2 Töajõu vaba liikumine

Vaba liikumine ELis ei käi mitte ainult kauba kohta vaid ka ELi kodanike kohta. Toetudes EL kodanike võrdõiguslikkuse printsiibile, võivad töölised asuda elama ükskõik millisesse EL liikmesriiki. Teistest ELi maadest sisserännanud tööliste pakutakse alaliste elanikega võrdseid töötingimusi, s.o. palk, muud töötingimused ja õigus töötada kõigis ELi liikmesriikides ilma tööloata. Eesmärk on luua piirid, mis läbivad tööturгу. Siiani on siiski suhteliselt väike arv kodanikke seda võimalust kasutanud, seda siis kas keele- või kultuuribarjääri tõttu.

Võrdõiguslikkuse printsiip

Üldiselt on kodanikel võimalik ELi piires vabalt liikuda, kuid piirikontrolli puhul on see siiski limiteeritud.

1.3 Vaba ettevõtlus ning teenuste vaba liikumine

Eraettevõtjaist oskustöölised ja ka vabakutselised võivad oma tegevusele uut rakendust leida kogu ELi piires. Näiteks, Itaalia pagar, kes on 6 aastat isesevalt tegutsenud, võib avada oma pagariäri Austrias või mõnes teises liikmesriigis. Oma oskuste rakendamiseks ei ole vajalik teha kutseoskuse eksamit.

Topelt haridussüsteem, kus õpilane sooritab lõpueksami ja samas omandab ka kutsediplomi on olnud väga tõhus, näiteks Austrias ja Saksamaal. Selline süsteem garanteerib heal tasemel hariduse ning annab eelduse kõrgekvaliteediliste pagari- ja kondiitritoodete valmistamiseks. Seetõttu kavatakse sellist topelt haridussüsteemi kasutusele võtta paljudes ELi maades, kus see hetkel puudub.

Topelt haridussüsteem garanteerib kvaliteedi

Kui oskustöeline mõnest ELi liikmesriigist soovib ennast teostada Eestis, siis loomulikult peab ta arvestama vastavate riiklike kollektiivlepingutega ning muu

sotsiaalse ja rahanduslase seadusandlusega. Toetudes eelnevatele kogemustele, vahetab elukohta ainult väga väike osa ettevõtjast või palgalistest oskustöölisest. ELi maades pärssivad majanduslikku edu tihti barjäärid, mis tekivad nii kultuurilistest kui keelelistest erinevustest, samuti ka ebapiisavatest teadmistest kohalikust turust ning tootekvaliteedist.

1.4. Kapitali vaba liikumine

Siseturu piires võivad peale kauba, inimeste ning teenuste liikuda vabalt ka rahaülekanded, kapital ning masked. Näiteks kindlustussektoris toob see kaasa võimaluse tehinguid läbi viia välismaal (ilma, et peaks maksma lisamakse, kui teatud maal tasu kindlustuse eest on soodsam) See võimaldab kasvatada pangandussektoris vabakrediiti ning kapitali ja makseülekannete täiesti vaba liikumist kogu ELis. Soodsamad krediidi tingimused võivad tulevikus olla väikestele ja keskmistele ettevõtetele piiriületamise stiimuliks.

2 Stsenaarium ELi lähenedes

Käesolev stsenaarium viitab ELi ühinemise seoses olevatele võimalikele muudatustele, võimalustele ning riskidele pagaritoodete ettevõtetele. Ettevalmistamiseks valdkonda integratsiooniks EL siseturule, on peetud pagarite ja kondiitrite diskussioone, seminare, läbi viidud praktilisi töötubasid, vahetatud kogemusi välismaiste tütarettevõtetega ja konsulteeritud ettevõtlusalaste tippspetsialistidega.

Järgnevad tähtsad faktorid aitavad pagaritoodetega tegelevatel ettevõtetel saavutada majanduslikku edu:

***Innovatiivsed
tooted tagavad
majandusliku
edu***

- Toodete täielik värskus;
- Eriline valik uusi tooteid;
- Spetsialistidepoolne poodide kujundamine;
- Kompetentne ning ökonoomne juhtimine.

Kuna lisaks värskusele on klientidele oluline ka hind, siis jäävad aktiivsed ja värsked tooted müüvad ettevõtted üksteisele suhteliselt lähedale. Siiski hakkab suure turu dünaamika rohkem mõjutama väikseid ja keskmise suurusega ettevõtteid, kes müüvad realiseerimisajaga limiteeritud, värsked või/ja külmutatud tooteid. ELi ettevõtted arendavad eelmainitud valikust kohalike turgude jaoks ning võtavad kasutusele mitmeid konkurentsivõimelisi tooteid.

Pagari- ja kondiitritoodete tootmine käib toiduseaduse rangete reeglite ja määruste järgi. Eriti ranged riiklikud kontrollid on põllumajanduses ning põllumajandustoodete töötlemisel. Nendel aladel on oodata laialdasi muudatusi peale ELi astumist (HHCP).

Järgnev kriteerium tundub omavat erilist tähtsust seoses pagari- ja kondiitritoodetega:

2.1 Tooraine hindade ühtlustamine

ELi põllumajanduses valitseb täielikult erinev soodustuste ja hinnasüsteem. See tähendab, et ettevõtted võivad osta mitmeid tooraineid märkimisväärselt madalama hinnaga, nt. ELis on oodatav jahu hinna alanemine 50 % võrra. Samuti on madalama hinnaga saadaval paljud teised ained nagu pärm, sool, suhkur ja rasvained.

**Madalamad
tooraine hinnad
EL'iga
ühinemisel**

2.2 " Cassis de Dijon " printsiip

Üks prantsuse "Johannesbeer" liköör on viinud Euroopa Kohtu ühe olulise otsuseni. Toidu kaubanduslikuks muutmine toimub spetsiaalsete reeglite järgi.

**Spetsiaalsed
reeglid toidu
müügiks**

ELi toidupoliitika võtmelause on järgmine:

"Iga õiguspäraselt valmistatud toode ühes ELi liikmesriigis võib vabalt liikuda igasse teise liikmesriiki. Tarbijakaitse peab olema tagatud põhinedes piisavale märgistustele."

Praktikas tähendab see, et teatud liikmesriigis vastavatele juhistele ja reeglitele valmistatud tooteid võib Eestis (või mujal) ilma piiranguteta müüa. Need tooted ei pea olema kooskõlas maal kehtivate juhiste ja reeglitega. Kõik erinevused peavad siiski olema toote pakendil selgelt märgitud. Näiteks Taanis valmistatud koogid, kus aroomained ning keemilised säilitusained on lubatud, võib lasta turule, kui pakendil on piisav märgistus. (EL märgistamise direktiiv)

Tulenevalt eelmainitud põhjustest, oleks keskmise kvaliteediga kaupade kontrolli alla saamise eesmärgil hea idee, et veelkord läbi töötada toidu reeglid ning märgistamisega seotud piirangud Eestis. Kaotatud turuosa on väga raske ning kulukas tagasi võita. Seoses sellega peab mainima, et Eesti tootjad alluvad veel ka riiklikele märgistamisega seotud reeglitele isegi juhul, kui toodetakse impordiks teistesse ELi liikmesriikidesse.

Cassis de Dijon'i printsiip on jõus kogu ELis

2.3 Palkade ja hindade kohandamine

Keskmine palk Saksamaal on kõrgem, kui Eestis või mõnes teises riigis. Kui ettevõtte soovib arvutada ühe töötunni **maksumust**, siis peab ta arvestama ka kuludega, mis ei ole palgaga otseselt seotud (erisoodustusmaks, palgavälised kulud). Vältimaks kvalifitseeritud tööjõu kaotust – nn. ajude väljavoolu (vt. inimeste vaba liikumine) võib osutada vajalikuks palgataseme tõstmine teatud ametikohtadel ning teatud piirkondades (piiriäärsetel aladel). Seoses eeltooduga tuleks palgaga otseselt mitteseotud kulude kasv samuti läbi arutada, et tagada õiglast konkurentsi.

**Vajalik
on palkade
tõstmine**

ELi sisenemine toob endaga kaasa toodete laienenud valiku. Tulenevalt kasvavast konkurentsist ning langevatest tooraine- ja palgakuludest on teatud toodetele ning teenustele oodata hinnalangust. Konkurentsivõimelisemad hinnad ja kõrgemad palgad peaksid mõjutama ka ostujõu suurenemist ning see omakorda peaks mõjutama nõudmist kõrge kvaliteediga või spetsiaalselt valmistatud toodete järele.

**Suur
tootevalik**

Võrreldes Saksamaa, Austria ja Eesti **pagari- ning kondiitritoote hindasid** võib öelda, et nad on väga sarnase hinnatasemega.

2.4 Kiire kohanemine piiriregioonides

Inimeste ja kauba vaba liikumine, vaba ettevõtlus ning eeldatavad hinnamuutused võivad eriti tugevalt mõjutada piiriäärseid regioone. Ettevõtted peavad kiirelt kohanema kõrgemate nõudmistega sortimendi, hinna ja kuludega osas, kuid samas on neil ka suuremad võimalused, näe. “piiritaguse” toetussüsteemi näol ning samuti ka paremad võimalused rahvuslike eritoodete hulgimüügiks.

**Uus
situatsioon
piiriäärsetes
regioonides**

Muuda oma ettevõtte “**eurosobilikuks**” ning sind toetavad kogunud konsultandid sinu erialal:

- Uue ettevõtte eesmärkide ning strateegia arendamine;
- Kulude kalkulatsioon;
- Spetsialiseerunud pagari- või kondiitriäride positsioneerimine;
- Organisatoorne- ning tootmistõhususe kasv pagariäris.

3. Küsimused

Veendumaks äririskides ja –võimalustes tuleks kõigile järgnevatele küsimustele võimalikult täpselt vastata. Küsimused käsitlevad järgnevaid teemasid:

- * ettevõtte ning tema positsiooni analüüs konkurentsirohkes keskkonnas;

- * eesmärkide arendamine;
- * sobivad meetmed ning strateegia.

Sobivad küsimused ettevõtte ning konkurentsi analüüsimiseks võiksid olla näiteks järgmised:

- * Milliseid tooteid / teenuseid me pakume?
- * Mida me oskame eriti hästi teha?
- * Millised tulemusi meie tooted saavutavad?
- * Kes on meie kliendid?
- * Milliseid tulemusi saavutame teatud kliendi sihtgruppidega?
- * Milline on meie turg?
- * Miks piirdume oma tegevusega ainult sellel turul?
- * Milliseid on meie asukoha plussid / miinuseid?
- * Kes on meie kõige suuremad konkurendid vaadates kapitali ning müügitulemusi?
- * Millised meie konkurentidest on kõige innovatiivsemad?
- * Mis on meie kõige olulisemad tugevad ning nõrgad küljed?
- * Millised on meie planeerimise ja kontrollivahendid?
- * Kas meie eelarvestused on lõpparvestustega kooskõlas?

Küsimused eesmärkide arendamiseks võivad olla näiteks järgmised:

- * Millised on meie olulised tugevad küljed, mille alusel klient saaks meid konkurentsist kindlasti eraldada?
- * Miks klient valiks just meie toote - olgugi, et kaugus on suurem?
- * Millised võimalused meil on eelnevatele sihtgruppidele ekspordi kohaletoometamiseks?
- * Millised võimalused meil on, kui soovime teenindada uut sihtgruppi ekspordi alal?
- * Millised lisakulud ilmnevad, kui pakume oma teenuseid veidi kaugemal asetsevale kliendile?
- * Milliseid sihtgruppe soovime adresseerida – tõhusamalt / detailselt / ainuüksi?
- * Milliseid tooteid või tootegruppe võiks rohkem toetada / kasutusele võtta?
- * Millist teenindusharu võiksime tugevdada?

* Millised turustamisviisid võiksid meie müüki oluliselt mõjutada?

Küsimused vastava strateegia ning meetmete koostamiseks on näiteks järgmised:

* Mida me peame tegema saavutamaks oma eesmärgi, näiteks järgnevatel aladel?

- Kliendisuhted;
- Pakutav sortiment;
- Teeninduskvaliteet;
- Turundus ja reklaam;
- Kulustruktuur;
- Planeerimine ja kontroll;
- Arvestus, kalkulatsioon.

* Kes vastutab meetmete elluviimise eest?

* Millistele tähtaegadele peame tähelepanu pöörama erinevate meetmete korral?

* Kes vastutab teatud meetmete koordineerimise ja kontrolli eest?