

EIROPA UN MĒS



Jaunā Eiropa man kā

**maizniekam
konditoram**

**Autori: Prof. Mag. Stefan Hlawacek
Ing. Martina Orsulova**

**Izmantojot EUROFIT Austrijas piemēru
2003**

1. Maizes ceptuvju un konditorijas ražotāju nozares iespējas un riski Eiropas iekšējā tirgū

1.1 Brīva preču kustība

ES pastāv pilnīga preču kustības brīvība, kuru regulē standarta, uz tirgus ekonomiku balstītas kompetences direktīvas. Iekšējā tirgū netiek pieprasītas nekādas muitas formalitātes.

ES dalībvalstīm ir kopīga tirdzniecības politika pret trešajām valstīm, un ir paredzēts saskaņot arī nodokļu likumus. Tas attiecas uz 5% vai 15% liela minimālā pievienotās vērtības nodokļa ieviešanu un patēriņa nodokļu saskaņošanu, piemēram, alkoholiskajiem dzērieniem.

Tiks saskaņota arī virkne tehnisko standartu. Ja nav paredzēta likumu saskaņošana, tad tiks pielietots **savstarpējās atzīšanas princips** (*Cassis de Dijon* princips). Maizniekiem un konditorijas ražotājiem šis princips ir īpaši svarīgs.

*Savstarpējās
atzīšanas
princips*

Saskaņā ar šo principu, jebkurā ES dalībvalstī legāli ražotie pārtikas produkti var tikt brīvi pārvietoti visā ES teritorijā. Šis apstāklis var radīt grūtības maizniekiem un konditorijas ražotājiem, tādēļ paredzamās sekas tiks apskatītas vēlāk nozares scenārijā.

1.2 Brīva cilvēku kustība

Brīvā kustība ES teritorijā attiecas ne tikai uz precēm, bet arī uz cilvēkiem. Pateicoties principam par vienādu izturēšanos pret visiem ES dalībvalstu pilsoņiem, darbinieki var brīvi apmesties jebkurā ES valstī. Darbaspēkam, kas ieradīsies no citām dalībvalstīm, jānodrošina tādi paši darba apstākļi kā attiecīgās valsts iedzīvotājiem, t.i., alga un citi darba nosacījumi, un viņi drīkst bez darba atļaujas strādāt jebkurā ES dalībvalstī. Šī principa mērķis ir izveidot darba tirgu, kurš sniedzas pāri robežām. Līdz šim šo iespēju ir izmantojis pavisam šaurs pilsoņu loks, bet varbūt iemesls tam ir meklējams valodas un garīgo barjeru esamībā.

*Vienlīdzības
princips*

ES dalībvalstu pilsoņiem būs atļauta pārvietošanās brīvība, kuru turpmāk neierobežos robežkontrole starp ES valstīm.

1.3 Brīva pakalpojumu kustība un brīvība dibināt uzņēmumus

Pašnodarbinātie amatnieki kā arī brīvo profesiju pārstāvji var meklēt sev jaunu darbības jomu visā ES teritorijā. Piemēram, pēc sešiem, patstāvīgas darbības gadiem itāļu maiznieks var atvērt savu ceptuvi Austrijā vai jebkurā citā ES valstī. Lai praktizētu savu arodu, nav nepieciešams kārtot profesionālās kvalifikācijas eksāmenu.

Dubultā izglītības sistēma garantē kvalitāti

Dubultā izglītības sistēma ar mācekļa gala eksāmenu un profesionālās kvalifikācijas eksāmenu ir sevi lieliski pierādījusi, piem. Austrijā vai Vācijā. Šī sistēma garantē augstu izglītības līmeni un ir pamata garants augstas kvalitātes beķerejas un konditorijas izstrādājumu ražošanai. Tādēļ daudzās ES valstīs, kurās šādas dubultās izglītības sistēmas vēl nav, to cenšas iedibināt.

Ja aroda pratējs no kādas citas ES dalībvalsts vēlas nākotnē dibināt savu uzņēmumu Latvijā, tad, protams, viņš ievēros attiecīgās valsts kolektīvos līgumus, kā arī sociālo un finanšu likumdošanu. Tomēr pieredze liecina, ka tikai neliela daļa pašnodarbināto aroda meistaru vai darba ņēmēju tiecas pārcelties uz citu valsti. Bieži vien valodas un kultūras atšķirības kā arī nepietiekama vietējā tirgus un produkcijas kvalitātes pārzināšana rada šķēršļus ekonomiskiem panākumiem citā ES valstī.

1.4 Brīva kapitāla kustība

Iekšējā tirgū var brīvi pārvietoties ne tikai preces, cilvēki un pakalpojumi; arī naudas, kapitāla un maksājumu pārskaitījumi ir ievērojami liberalizēti. Tādējādi, piemēram, apdrošināšanas sektorā pastāv iespēja šo apdrošināšanu noslēgt arī ārzemēs (nemaksājot papildu nodokli, ja izrādās, ka valstī, kur noslēgta apdrošināšana, apdrošināšanas izmaksas ir izdevīgākas). Banku sektorā tas dod iespēju brīvi saņemt kredītu visā ES teritorijā un nodrošināt brīvu kapitāla un maksājumu pārskaitīšanu. Nākotnē izdevīgie kredīta nosacījumi var veicināt maza un vidēja lieluma uzņēmumus šķērsot robežas.

2. Scenārijs ceļā uz ES

Scenārijā jānorāda tās iespējamās pārmaiņas, iespējas un riski, kurus maiznīcu nozares uzņēmumi piedzīvos iestājoties ES. Lai sagatavotu pamatu nākotnes perspektīvām šai nozarei integrējoties Eiropas iekšējā tirgū, ir nepieciešams organizēt maizniekiem un konditoriem īpaši paredzētus seminārus, darbnīcas, konsultācijas un pieredzes apmaiņu ar radniecīgām ārzemju asociācijām.

Lai gūtu panākumus, maizniecības uzņēmumiem jācenšas sasniegt sekojošie ekonomiskie rādītāji:

Novatoriska produkcija nodrošina ekonomiskos panākumus

- Pirmklasīgs produkcijas svaigums
- Plašs, specializēts jaunās produkcijas sortiments
- Specializētu veikalu veidošana
- Kompetenta un ekonomiska vadība

Uzņēmumi, kuri tirgojas ar **svaigu sortimentu**, turpinās savu darbību relatīvi nelielā teritorijā ne tikai tādēļ vien, lai saglabātu savu produkciju svaigu, kas ir viena no galvenajām šīs nozares uzņēmumu klientu prasībām, bet arī lai nesadārdzinātu tās izmaksas. Lielā tirgus dinamiku izjutīs tie mazie un vidējie uzņēmumi, kuri pārdod **vidēji ilgi uzglabājamus**,

ilgi uzglabājamās un saldētas preces. Tieši šis sortiments būs jaunās, konkurētspējīgās produkcijas pamatā, kuru ES uzņēmumi laidīs apgrozībā vietējos tirgos.

Konditorejas un kūku izstrādājumu ražošanu (un pārdošanu) regulē stingri pārtikas likumdošanas nosacījumi. Stingra nacionālā kontrole ir vērojama īpaši lauksaimniecībā un vienu pakāpi augstāk (dzirnavnieka arodā). Pēc iestāšanās ES šajās jomās ir gaidāmas vēl citas plaša rakstura pārmaiņas.

2.1 Izejmateriālu cenu asimilācija

ES lauksaimniecībā tiek izmantota pavisam cita cenu sistēma. Tas nozīmē, ka uzņēmumi var iegādāties daudzas izejvielas par ievērojami zemāku cenu. Tā piemēram, tiek prognozēts, ka miltu cenas ES pazemināsies par līdz pat 50%, un cenas kritīsies arī tādām sastāvdaļām kā raugs, sāls, cukurs un tauki.

*Zemākas
izejvielu cenas
pēc
iestāšanās ES*

2.2 "Cassis de Dijon" princips

Franču *Johannesbeer* likieris ir pamatā kādam vadoša rakstura Eiropas justīcijas tiesas lēmumam. Preču komercializācija notiek saskaņā ar attiecīgiem nosacījumiem:

*Īpaši
pārtikas
tirdzniecības
nosacījumi*

ES pārtikas politikas galvenais vadmotīvs ir:

" Jebkurš vienā dalībvalstī likumīgi ražots produkts (saskaņā ar attiecīgās valsts likumdošanu) var brīvi tikt realizēts jebkuras citas dalībvalsts tirgū. Tādēļ pircēju aizsardzība ir jānodrošina ar attiecīgu etiķešu palīdzību. "

Praksē tas nozīmē to, ka jebkurš ar attiecīgās dalībvalsts likumiem un direktīvām saskaņots ražojums bez ierobežojumiem var tikt pārdots jebkurā valstī. Šie ražojumi nedrīkst atbilst atsevišķas valsts direktīvām un likumiem, bet visām atšķirībām ir jābūt norādītām uz produkta iepakojuma etiķetes. Kā piemērs var noderēt Dānijā ražotās kūkas, kurās tiek pieļauti ķīmiskie konservanti un aromātvielas. Šīs kūkas var pārdot, ja tām ir atbilstošas etiķetes (ES marķēšanas direktīva).

Šo iemeslu dēļ ir vērts apsvērt vai katrā dalībvalstī nevajadzētu pārskatīt vai pamatīgāk apsvērt pārtikas likumdošanu un ierobežojumus, lai šādā veidā varētu kontrolēt citādas kvalitātes preču plūsmu, jo atgūt zaudētu tirgu ir ārkārtīgi grūti, bez tam, tas vienmēr ir saistīts ar lielām izmaksām. Šajā sakarā ir nepieciešams minēt, ka katras valsts ražotāju darbību regulē attiecīgās valsts likumi, pat ja tie paredz importu citā ES valstī.

Cassis de Dijon princips darbojas visā ES teritorijā!

2.3 Algu un cenu pielāgošana

Dažādās Eiropas valstīs vidējā darba alga ir atšķirīga. Ja uzņēmums vēlas aprēķināt vienas darba stundas izmaksas, tad tam jāierēķina arī citas izmaksas (papildu izmaksas). Lai izvairītos no kvalificētu darbinieku aizplūšanas - smadzeņu noplūdes (skat. Brīva cilvēku kustība), var gadīties, ka ir nepieciešams palielināt algas vairākās profesijās un vairākos rajonos (robežrajonos). Šajā sakarā, lai palielinātu konkurences spēju, ir jāapspriež arī citu izmaksu (papildu izmaksas) griesti.

Algu pieaugums kļūst par nepieciešamību

Iestāšanās ES ir saistīta ar ievērojamu piedāvātā sortimenta paplašināšanos. Ir sagaidāma cenu samazināšanās noteiktiem ražojumiem un pakalpojumiem, ko varētu izraisīt straujākas konkurences attīstība un izejvielu un algu izmaksu samazināšanās. Konkurētspējīgu cenu un algu pieauguma rezultātā pieaugs arī pirkjspēja, un tas, savukārt, veicinās pieprasījumu pēc augstas kvalitātes vai pēc individuāla pasūtījuma gatavotiem izstrādājumiem (ko piedāvā amatnieki).

Plašāks produkcijas sortiments

Salīdzinot **maizes izstrādājumu un konditorijas cenas** Vācijā un Austrijā, mēs redzam, ka maizes un smalkmaizīšu cenas ir ļoti līdzīgas.

2.4 Ātra pielāgošanās robežrajonos

Brīva preču un cilvēku kustība, brīvība dibināt uzņēmumus un noteikt galīgās cenu izmaiņas var ātri vien izraisīt jūtamas sekas, īpaši robežrajonos. No vienas puses, uzņēmumiem nāksies ātri vien pielāgoties augstākām prasībām sortimenta, cenas un izmaksu jomā, un no otras puses, tiem pavērsies plašas iespējas izvērst savu darbību, piemēram, veidot meitas uzņēmumus "aiz robežas", kā arī labākas iespējas savu nacionālo ražojumu vairumtirdzniecības piegādēm.

Jauna situācija robežrajonos

Padariet savu uzņēmumu **"eiro atbilstošu"**; vadoties no sekojošiem kritērijiem:

- Jaunu uzņēmuma mērķu un stratēģijas formulēšana
- Izmaksu aprēķins
- Specializēto maizes un konditorejas veikalu izvietošana
- Organizācijas un ražības pieaugums beķerejas nozarē

3. Jautājumi

Lai definētu biznesā iespējamos riskus un iespējas, un lai izdarītu pareizus secinājumus, ir nepieciešams precīzi atbildēt uz virkni dažādu jautājumu, kuri, lielākoties, attiecas:

- * uz uzņēmuma analīzi un tā vietu konkurences vidē,
- * uz mērķu izstrādi
- * uz attiecīgo stratēģiju un pasākumiem.

Atbilstoši uzņēmumam konkurences analīzes jautājumi varētu būt, piemēram:

- * Kāda veida produkciju / pakalpojumus mēs piedāvājam?
- * Ko mēs spējam paveikt īpaši labi?
- * Kādus rezultātus mēs sasniedzam un kāda produkcija palīdz tos garantēt?
- * Ar kādām klientu grupām mēs spējam strādāt?
- * Kādus rezultātus mēs sasniedzam un kādas klientu grupas mums tos palīdz sasniegt?
- * Kas ir mūsu tirgus?
- * Kādēļ mēs ierobežojam savu dalību šajā tirgū?
- * Kādas ir mūsu atrašanās vietas priekšrocības un trūkumi?
- * Kuri ir mūsu sīvākie konkurenti (pēc kapitāla un apgrozījuma)?
- * Kuri no mūsu konkurentiem ir visnovatoriskākie?
- * Kādas ir mūsu svarīgākās stiprās un vājās puses?
- * Kādi plānošanas un kontroles instrumenti ir mums pieejami?
- * Cik precīzi ir mūsu priekšaprēķini salīdzinot ar pēcaprēķiniem?

Mērķu izstrādei varētu uzdot šādus jautājumus:

- * Kādas ir mūsu galvenās stiprās puses, kuras mēs sevišķi veiksmīgi varam pārdot saviem klientiem, un kas mūs dara atšķirīgus no konkurentiem?
- * Kādēļ klientiem izvēlēties tieši mūsu produkciju, lai gan mēs atrodamies tālāk?
- * Kādas ir mūsu izredzes, veicot eksporta piegādes iepriekšējām mērķa grupām?
- * Kādas ir mūsu izredzes, ja mēs vēlamies strādāt jaunās eksporta mērķa grupās vai piegādes ķēdēs?
- * Ar kādām papildu izmaksām mums jāērēķinās, ja vēlamies sniegt pakalpojumus vistālākajam klientam?

- * Kuras mērķa grupas mēs vēlamies uzrunāt visvairāk / ģpaši / ekskluzīvi?
- * Kāda produkcija/produktu grupas būtu jāatbalsta / jāražo nākotnē?
- * Kādus pakalpojumus mums vajadzētu pastiprināt?
- * Kādi marketinga pasākumi varētu ietekmēt mūsu apgrozījumu?

Jautājumi, lai definētu atbilstošo stratēģiju un pasākumus:

- * Kas mums jā dara, lai īstenotu savus mērķus, piemēram, šajās jomās?
 - Klientu attiecības
 - Piedāvātais sortiments
 - Pakalpojumu veikšana
 - Marketinga un reklāma
 - Izmaksu struktūra
 - Plānošana un kontrole
 - Aprēķini
- * Kurš ir atbildīgs par šo pasākumu izpildi?
- * Kāds ir termiņš, kura laikā mums jākoncentrē uzmanība uz atsevišķiem pasākumiem?
- * Kurš ir atbildīgs par šo pasākumu koordināciju un kontroli?