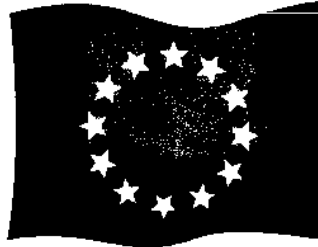


# **EUROPA IR MES**



**Naujoji Europa man kaip**

**KEPĖJUI/  
KONDITERIUI**

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

**2003**

**EUROFIT Austria pavyzdžiu**

# 1 Europos vidaus rinkos galimybės ir pavojai duonos ir pyrago gaminių gamybos įmonėms

## 1.1 Laisvas prekių judėjimas

ES laisvą prekių judėjimą reguliuoja standartinės direktyvos, orientuotos į rinkos ekonomika pagrįstą konkurenciją. Rinkos viduje neegzistuoja jokie muitinių formalumai.

ES šalys narės vadovaujasi bendra prekybos politika trečiųjų šalių atžvilgiu ir mokesčių teisės suderinimu. Tai susiję su minimalaus 5 proc. ar 15 proc. pridėtinės vertės mokesčio įvedimu ir akcizų harmonizavimu, pavyzdžiui, alkoholiniams gėrimams.

Turės būti harmonizuota daugybė techninių standartų. Ten, kur nebus įstatyminio suderinimo, turės būti taikomas **abipusio pripažinimo principas** (Cassis de Dijon principas - Cassis de Dijon byloje Teisingumo teismas konstatavo, kad Vokietijos įvestas draudimas prekiauti alkoholiu vartotojų apsaugos sumetimais galėtų būti pateisinamas. Tačiau žemiausios leistinos alkoholio ribos nustatymas nėra proporcinga priemonė šiam tikslui pasiekti – alternatyva yra informacijos nurodymas prekės etiketėje. Aptartos Teisingumo teismo išvados sukėlė toli siekiančių pasekmių - jos reiškia, kad nacionaliniai teisės aktai yra taikomi prekėms, įvežamoms iš trečiųjų valstybių ir nacionalinėms prekėms, tačiau nėra taikomi iš kitų valstybių narių įvežamoms prekėms.) Maisto pramonei, tame tarpe ir duonos bei pyrago gaminių gamybai šis principas nepaprastai svarbus:

**Abipusio  
pripažinimo  
principas**

Pagal šį principą maisto produktai, teisėtai pagaminti bet kurioje ES šalyje gali laisvai judėti visoje ES. Tai gali sukelti tam tikrų sunkumų duonos ir pyrago gaminių gamintojams. Galimos pasekmės bus analizuojamos kituose skyriuose.

## 1.2 Laisvas asmenų judėjimas

Laisvas judėjimas ES siejamas ne tik su prekių, bet ir su laisvu ES piliečių judėjimu. Darbuotojai, vadovaudamiesi ES šalių piliečių lygiateisiškumo principu, gali laisvai pradėti dirbti bet kurioje ES šalyje. Darbuotojams iš kitos ES valstybės turi būti suteikiamos darbo sąlygos, atlyginimas ir kitos sąlygos tokios pat kaip ir vietos gyventojams. Jiems leidžiama įsidarbinti bet kurioje ES šalyje narėje be specialaus leidimo dirbti užsienyje. Tuo siekiama sukurti sienas peržengiančią darbo rinką. Kol kas tik santykinai mažas piliečių skaičius pasinaudojo šia galimybe; tai greičiausiai sąlygojo kalbos ir mentaliteto barjerai.

**Lygybės  
principas**

Iš esmės piliečiai galės laisvai judėti, tačiau jų judėjimą vis tiek ribos išliekanti pasienio kontrolė.

## 1.3 Laisvas paslaugų judėjimas ir įmonės steigimo laisvė

Amatininkai, dirbantys savo įmonėse, taip pat laisvų profesijų atstovai visoje ES gali ieškoti naujos erdvės savo veiklai. Pavyzdžiui, koks nors Italijos kepėjas po 6 metų savarankiškos veiklos gali atidaryti kepyklą Austrijoje ar kitoje išsiplėtusios ES šalyje. Užsiimti amatu nėra reikalingas kvalifikacijos patikrinimas.

**Dviguba mokymo sistema garantuoja kokybę**

Dviguba mokymo sistema, apimanti teorinių žinių ir praktinių įgūdžių testavimą ir įvertinimą gerai pasiteisino, pavyzdžiui, Austrijoje, Vokietijoje. Ši sistema garantuoja gerą mokymo lygį ir yra prielaida aukštai duonos ir pyrago gaminių kokybei. Taigi daugumoje ES šalių jaučiama tendencija įsteigti tokią dvigubo mokymo sistemą.

Jei amatininkas iš kitos ES šalies galvoja ateityje įsteigti savo įmonę Lietuvoje, visų pirma jis ištyrinės nacionalinius kolektyvinius susitarimus ir kitus socialinius ir mokestinius įstatymus. Nors pagal ankstesnę patirtį tik labai mažai amatininkų linkę persikelti. Lingvistiniai ir kultūriniai skirtumai, taip pat nepakankamas vietinės rinkos ir produkto kokybės žinojimas dažnai užkerta kelią sėkmingai verstis kitoje ES šalyje.

## 1.4 Laisvas kapitalo judėjimas

Ne vien prekės, asmenys ir paslaugos gali laisvai judėti vidaus rinkoje, bet yra liberalizuotas ir pinigų, kapitalo ir atsiskaitymų perkėlimas. Pavyzdžiui, draudimo sektoriui tai suteikia galimybę sudaryti draudimo sutartis ir užsienyje (nemokant papildomų mokesčių jei draudimo įmokos toje šalyje yra palankesnės.) Bankų sektoriui tai įgalina laisvą kreditų augimą visoje ES ir visiškai laisvą kapitalo ir atsiskaitymų perdavimą. Ateityje palankesnės kreditavimo sąlygos gali skatinti smulkias ir vidutines įmones peržengti sienas.

## 2 Veiksmų planas stojant į ES

Veiksmų planas turi nurodyti galimus pokyčius, galimybes ir riziką, kurie palies duonos produktų gamybos įmones šaliai įstojus į ES. Diskusijos su kepėjais ir konditeriais seminarų metu, užsienio giminingų organizacijų ir verslo konsultantų pasidalinimas patirtimi formuoja šios veiklos rūšies ateities vaizdą Europos Sąjungos vidaus rinkoje.

Duonos produktų gamybai pagrindinės ekonominės sėkmės prielaidos bus šios:

**Naujoviški produktai užtikrina ekonominę sėkmę**

- Produkcijos šviežumas,
- Specializuotas naujų produktų asortimentas,
- Apipavidalinimas
- Konkurencingas ekonominis valdymas

Įmonės, besiorientuojančios į **nuolat atnaujinamą asortimentą**, galės veikti santykinai mažu atstumu, visų pirma siekdamos išlaikyti labiausiai vertinamą tokios produkcijos savybę - šviežumą, o taip pat ir ribojamos transportavimo kaštų. Taigi didelės rinkos dinamika turės daugiau įtakos SVV įmonėms, prekiaujančioms **vidutinės arba**

**ilgesnės produkto galiojimo trukmės produktais bei šaldytomis prekėmis.** ES įmonės pateiks vietinėms rinkoms daug naujų konkurencingų šio asortimento produktų.

Duonos ir pyrago gaminių gamyba ir pardavimai yra griežtai reglamentuojami specifinių maisto produktams taikomų taisyklių ir nuostatų. Ypatingai žemės ūkio gamyboje ir sekančiame etape (malime) egzistuoja griežta nacionalinė kontrolė – šiose srityse tikėtini dideli pokyčiai įstojus į ES (Rizikos veiksnių analizės ir svarbių valdymo taškų sistema (RVASVT)).

Žemiau pateikiami kriterijai, turintys be galo didelės reikšmės duonos ir pyrago produktų gamybai:

## **2.1 Žaliavų kainų supanašėjimas**

Europos Sąjungoje yra visiškai kitokia žemės ūkio produktų reklamos ir kainodaros sistema. Tai reiškia, kad įmonės didelę dalį žaliavų gali įsigyti už žymiai mažesnę kainą. Pavyzdžiui, Europos Sąjungoje tikėtinas miltų kainos sumažėjimas net iki 50%, taipogi ir kitų sudėtinių dalių, tokių kaip mielės, druska, cukrus ir riebalai.

**Žemesnės žaliavų kainos įstojus į ES**

## **2.2 "Cassis de Dijon" principas**

Maisto produktų komercializavimą įtakoja specialios taisyklės.

ES maisto politikos esmė tokia:

**" Kiekvienas produktas, teisėtai pagamintas kurioje nors šalyje narėje (pagal atitinkamą nacionalinį teisinį reglamentavimą) gali laisvai patekti į bet kurią kitą šalį narę. Vartotojų apsauga turi būti garantuojama teisingu paženklinimu. "**

**Specifinės taisyklės prekybai maisto produktais**

Praktikoje tai reiškia, kad produktai, pagaminti pagal bet kurios šalies narės specifines direktyvas ir taisykles gali būti parduodami be jokių apribojimų ir Lietuvoje. Šie produktai neprivalo atitikti Lietuvos direktyvų ir taisyklių. Bet visi skirtumai turi būti pažymėti ant produkto pakuotės. Galime pasinaudoti daniškų pyragėlių pavyzdžiu, nes Danijoje cheminiai konservavimo ir aromatiniai ingredientai nėra uždrausti. Šie pyragėliai gali būti parduodami ir Lietuvoje su atitinkamu paženklinimu (vadovaujantis ES ženklavimo direktyva).

Dėl šių priežasčių verta apsvarstyti, ar neverta peržiūrėti įstatymų ribojimų ir maisto produktų reglamentavimo Lietuvoje, kad būtų išvengta antplūdžio produktų, kurių kokybė žemesnė nei reglamentuota Lietuvoje. Labai sudėtinga atgauti prarastą rinką, be to, tai paprastai reikalauja ir didelių išlaidų. Čia būtina pastebėti, kad Lietuvos gamintojai privalo laikytis nacionalinio reglamentavimo, net jei jie produkciją eksportuoja į kurią nors kitą ES šalį.

**Cassis de Dijon principas galioja visoje Europos Sąjungoje!**



## 2.3 Atlyginimų ir kainų koregavimasis

Vidutinis atlyginimas Vokietijoje yra maždaug 800% aukštesnis nei Lietuvoje. Įmonė, skaičiuodama vienos darbo valandos kaštus, be darbo užmokesčio turi įvertinti ir kitus darbo jėgos kaštus. Siekiant apriboti aukštos kvalifikacijos darbuotojų tekamumą – “protų nutekėjimą” (žr. Laisvas asmenų judėjimas), gali atsirasti būtinybė padidinti darbo užmokesčio lygį kai kurių profesijų atstovams kai kuriuose regionuose (ypač pasienio regionuose). Su tuo susijusio darbo jėgos kaštų, kitų nei darbo užmokestis, dydžio klausimas turi būti iškeltas, siekiant suvienodinti konkurencingumo galimybes.

**Darbo užmokesčio didinimas tampa būtinybe**

Įėjimas į ES bus susijęs ir su siūlomo produkcijos asortimento išplėtimu. Kai kurių produktų ir paslaugų kainų mažėjimas tikėtinas dėl intensyvesnės konkurencijos ir mažesnių žaliavų ir atlyginimų kaštų. Konkurencingesnės kainos ir atlyginimų didėjimas turės sąlygoti perkamosios galios padidėjimą, o tai, savo ruožtu, stimuliuos aukštesnės kokybės ir individualiai pritaikytų (siūlomų amatininkų) produktų gamybą.

**Didesnis produkcijos asortimentas**

## 2.4 Greita pasienio regionų adaptacija

Laisvas prekių ir asmenų judėjimas, įmonių steigimo laisvė ir galimi kainų pokyčiai gali sąlygoti greitus pokyčius, ypač pasienio regionams. Viena vertus, įmonės turės greitai prisitaikyti prie aukštesnių reikalavimų asortimentui, kainai ir kaštams, bet, kita vertus, jos pajus augimo galimybes, taip pat geresnes sąlygas didmeniniam tiekimui.

**Nauja situacija pasienio regionuose**

Organizuojant savo įmonės kaip “euroįmonės” veiklą, gali pagelbėti verslo šakinių asociacijų konsultantai:

- Naujų įmonės tikslų ir strategijos formulavimas
- Kaštų skaičiavimas
- Specializuotų duonos ir pyrago gaminių parduotuvių pozicijos nustatymas
- Duonos produktų gamybos organizavimas ir produktyvumas

## 3 Klausimai

Apibrėžti verslo galimybes ir grėsmes ir jų pagrindu nustatyti reikalingas priemones, kuo tiksliau atsakant į daugybę klausimų, susijusių su:

- \* įmonės analize ir jos pozicija konkurencingoje aplinkoje,
- \* plėtros tikslais
- \* tinkamo strategijos ir priemonių parengimu.

Konkurencingumo analizėje reiktų atsakyti į, pavyzdžiui, tokius klausimus:

- \* Kokį produktą/paslaugą siūlome?
- \* Ką sugebame daryti išskirtinai gerai?
- \* Su kokiais produktais kokį rezultatą pasiekiamo?
- \* Į kokias klientų grupes orientuojamės?
- \* Su kokia klientų grupe kokių rezultatų pasiekiamo?
- \* Kokia yra mūsų rinka?
- \* Kodėl riboja mūsų buvimą šioje rinkoje?
- \* Kokie mūsų geografinės vietos privalumai ir trūkumai?
- \* Kas yra mūsų stipriausi konkurentai pagal kapitalą ar pardavimus?
- \* Kurie mūsų konkurentai yra inovatyviausi?
- \* Kokios pagrindinės mūsų silpnosios ir stipriosios vietos?
- \* Kokius planavimo ir kontrolės instrumentus turime?
- \* Koks mūsų išankstinių skaičiavimų tikslumas lyginant su faktinių skaičiavimų rezultatu?

Plėtos tikslus nustatant, reiktų atsakyti į tokius klausimus:

- \* Kokius savo stipriausias puses galime geriausiai panaudoti santykiyje su klientais ir kas mus labiausiai išskiria iš konkurentų?
- \* Kodėl klientas rinktųsi mūsų produktą, net jei jis būtų didesniu atstumu nuo jo?
- \* Kokios mūsų eksporto galimybės orientuojantis į ankstesnes tikslines grupes?
- \* Kokios mūsų galimybės surasti eksporto naujas tikslines grupes?
- \* Kokie papildomi kaštai atsiranda, jei teikiame paslaugas labiau nutolusiam klientui?
- \* Į kokias tikslines grupes norime orientotis intensyviai/ ypatingai/ išskirtinai?
- \* Kokie produktai ar jų grupės turėtų būti naujai pateikiamos rinkai ar joje išlaikomos?
- \* Kokį aptarnavimo elementą turime stiprinti?
- \* Kokie marketinginiai veiksmai gali stipriai įtakoti mūsų pardavimų apimtį?

Pasirenkant tinkamą strategiją ir jos priemones, reiktų atsakyti į tokius klausimus:

- \* Ką turime daryti, kad pasiektume tikslus, pavyzdžiui, šiose srityse:
  - Ryšys su klientais
  - Siūlomas asortimentas
  - Aptarnavimas
  - Marketingas ir reklama
  - Kaštų struktūra
  - Planavimas ir kontrolė
  - Skaičiavimai

- \* Kas atsakingas už priemonių vykdymą?
- \* Koks terminas atskiroms priemonėms?
- \* Kas atsakingas už atskirų priemonių koordinavimą ir kontrolę?