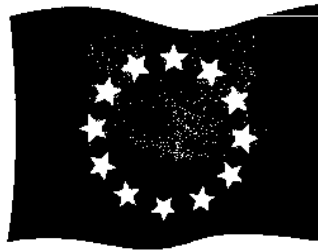


# **EUROPA IR MES**



**Naujoji Europa man kaip**

**KIRPĖJUI**

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

**2003**

**Panaudojant EUROFIT Austrija pavyzdį**

# 1 Įstojimo į ES poveikis kirpėjui

## 1.1 Laisvas prekių judėjimas

**Kirpėjai turės  
galimybę gauti  
visus ES  
rinkoje  
esančius  
produktus**

Nuo 1993.01.01 kai įsigaliojo ES sutartis, visos vienoje ES šalyje narėje teisėtai pagamintos prekės (pvz. pagal sveikatos ir saugos reikalavimus ir taisykles) turi būti paleistos į apyvartą, o naujosios šalys narės turi jas priimti.

Tai reiškia, kad Lietuvos kirpėjai turės progą išvysti priežiūros produktų įvairovės padidėjimą, nes prieš tai šie produktai dėl įvairių priežasčių buvo parduodami tik ES šalyse.

Bus įmanomas lygiagretus importas, taigi prekybininkai bus ne taip stipriai susiję su savo tiekėjais. Konkurencija tarp prekybininkų išaugs, o to pasekoje mažės įsigijimo kaina. Štai kodėl importuotos prekės didmeninėje prekyboje bus parduodamos mažesnėmis kainomis.

Taigi, vadovaujantis prielaida, kad tiekėjai kainos sumažėjimą perleis kirpėjams, jie gali tikėtis palankesnių visų priežiūros produktų kainų.

## 1.2 Steigimosi laisvė

**ES tik 3 iš  
1.000 įsteigtų  
bendrovių  
sukurtos kitų  
ES šalių narių  
gyventojų**

Lietuvos kirpėjai turėtų atkreipti dėmesį į steigimosi laisvę po įstojimo į ES.

Jie baiminasi galimo konkurencingų įsisteigimų augimo iš kitų ES šalių narių dėl teisės steigti visiems ES piliečiams (esant tam tikroms prielaidoms, kurios yra aptarinėjamos) bet kurioje ES šalyje narėje.

Atrodo nėra visai jokios priežasties šiai baimei, jei mes atsižvelgsime į įsisteigimų skaičių kitose šalyse narėse po bet kurios prieš tai buvusios ES plėtros. Naujai įsteigtų bendrovių, kurias įkūrė piliečiai iš kitų ES šalių narių, skaičius sudaro tik apie 0.3% visų įsisteigimų, o tai yra 3 iš 1000 bendrovių.

Lietuvoje taip pat nebus jokių struktūrinių pokyčių po įstojimo į ES dėl stipraus giminystės ir socialinio ryšio su gimtąja šalimi, o taip pat dėl jau egzistuojančių klientų ar dėl kalbos barjerų (ypač kirpyklių versle, kur bendravimas su klientu yra labai svarbus), visa tai turės neigiamą poveikį.

### Užimtumo sąlygos užsieniečiams:

**Po to kai įsigalios ES sutartis** kiekvienas kirpėjas galės imtis verslo bet kurioje ES šalyje narėje su sąlyga, kad jis atitiks visus šalies, kurioje jis nori imtis verslo, keliamus reikalavimus. To pasekoje bus sulygintos šalies gyventojų ir užsieniečių teisės kiekvienoje ES šalyje narėje.

Tačiau, atsižvelgiant į kiekvienos šalies teisinį reglamentavimą, kirpėjas turės užtikrinti bent šiuos reikalavimus:

1. Turėti nenutrūkstamą 6 metų patirtį privačioje profesinėje praktikoje arba būti mažiausiai 26 metų amžiaus vadovu.

ARBA

2. Turėti nenutrūkstamą 3 metų privačios praktikos darbo patirtį arba vadovo pareigose, jeigu meistras gali įrodyti prieš tai buvusį 3 metų išsilavinimą šioje profesinėje srityje ir jei jis gali pateikti valstybės diplomą arba kitą lygiaverčiu pripažintą šiai veiklai diplomą, išduotą profesionalios asociacijos.

***Norint imtis  
privačios veiklos  
kitoje ES šalyje,  
reikia laikytis tam  
tikrų išankstinių  
sąlygų***

ARBA

3. Turėti nenutrūkstamą 3 metų privačios praktikos darbo patirtį arba jei meistras gali įrodyti bent 5 metų privačios veiklos patirtį kirpėjo profesinėje veikloje ir būti ne mažiau kaip 23 metų amžiaus.

1 – osios ir 3 – iosios prielaidų atitikimui yra būtina sąlyga, kad profesinė veikla būtų vykdoma ne vėliau kaip prieš 10 metų.

Jau dabar galima Lietuvoje steigti privačią įmonę valstybės nustatyta tvarka. Nepaisant to, šia galimybe yra pasinaudojama labai retai dėl anksčiau paminėtų socialinių ir kalbos barjerų.

Dabartinė naujų didelių įmonių atsiradimo rinkoje situacija žymiai nepasikeis ateityje, kadangi šios įmonės dažniausiai jau dabar savo veiklą vykdo privačiai.

Taip pat artimoje bei tolimoje ateityje nesitikima išvysti kokių nors reikšmingų pokyčių francizės grandinės (tinklų) dukterinėse bendrovėse, nors šių tinklų kiekis ir auga. To priežastis yra tai, kad francizės gavėjas yra visiškai atsakingas už ekonominius rezultatus.

## **1.3 Darbo ir socialinė teisė**

ES darbo ir socialinė teisė reglamentuoja šias teises:

- Laisvą darbo pasirinkimą
- Migruojančių darbuotojų socialinę apsaugą
- Vyrų ir moterų darbo užmokesčio lygybę
- Darbo aplinką
- Darbuotojų sveikatą ir darbų saugą
- Daugumos* darbuotojų atleidimą didelėse įmonėse
- Atleidimo ir išėjimo iš darbo apsaugą

***Darbo ir socialinėje  
aplinkoje ES  
reglamentuoja tik  
atskirus minimaliai  
privalomus  
reikalavimus.  
Kiekvienai ES šaliai  
leidžiama turėti  
griežtesnius  
reikalavimus***

bei nusiskundimus ir pretenzijas dėl pagrindinės teisės į vienodą darbo užmokestį.

Visi kiti privalomi darbo ir socialiniai reikalavimai yra susiję su sienos kirtimu.

Šie reikalavimai visada nustato tik minimalias privalomas sąlygas, kurių būtina laikytis. Kiekvienai ES šaliai narei leidžiama nusistatyti griežtesnes arba specialiausias taisykles ir reikalavimus.

Darbo valandų nustatymas po ES plėtros išlieka nacionalinių įstatymų prerogatyva.

Kirpėjų darbo valandos gali būti sutrumpintos priklausomai nuo išorinės konkurencijos spaudimo.

Tačiau tuo atveju, jeigu kirpėjai derybose su savo socialiniais partneriais sutrumpina darbo valandas ir taip įgyja pranašumą kitose srityse, tai nieko bendra neturi su stojimu į ES.

**Po pilnateisės narystės ES Lietuvoje galios standartizuota ES mokesčių sistema**

## 1.4 Mokesčių reglamentavimas

Pridėtinės vertės mokestis ES bus pavyzdžiui 5% arba 15%, tačiau kiekviena šalis narė gali taikyti didesnę šio mokesčio normą.

**Atidarymo valandos ir toliau liks reguliuojamos nacionalinės teisės**

## 1.5 Atidarymo laikas

Atsižvelgiant į derybas su socialiniais partneriais, atidarymo laikas net ir po įstojimo į ES ir toliau išliks nacionalinės teisės kompetencijoje. Nepaisant to, šioje srityje nenumatoma rimtesnių pokyčių.

## 2 Lietuvos kirpėjų galimybės ir pavojai ES

Kirpėjų ateities galimybės ir pavojai pagrinde priklausys nuo klientų elgesio, o tai nepriklauso nuo ES plėtros.

Kainų konkurencija tarp įmonių intensyvės dėl kirpėjų paslaugų kainų liberalizavimo bei dėl nuolat didėjančių atlyginimų šiame sektoriuje. Taigi kirpėjai turėtų skirti didesnę dėmesį tokiam konkurencingumo stiprinimui, kuris susijęs su lojalumu bei artimumu klientams.

Galimybes sėkmingai veiklai ES turės visi kirpėjai, kurie sugebės patenkinti kliento poreikius teikdami aukštos kokybės paslaugas, būdami atidūs ir patardami jiems

**Kirpėjų konkurencija nepriklauso nuo ES plėtros**

**Lojalumas klientui svarbus sėkmės faktorius ateityje**

(klientams), o taip pat taikydami tikslinę rinkodarą šiam pasirinktam rinkos segmentui (reklaminių veikslių ir specialūs pasiūlymai, atsižvelgiant į tam tikros mados kryptis tarp gyventojų) bei tie, kurie sugebės paveikti klientus būti ištikimais jų įmonei skambučių, laiškų bei pasveikinimų pagalba.

Ypatingas dėmesys turėtų būti skiriamas tolimesniam didėjančiam klientų pasiskirstymui: klientams, kurie pasirengę mokėti dideles sumas už aukštos kvalifikacijos paslaugas, o taip pat klientams priešingai, kurie nori prieinamų kainų bei nekelia santykinai aukštų reikalavimų paslaugų kokybei.

Intensyvus, atitinkantis rinkodarą, požiūris visuomet turi būti papildytas darbo efektyvumu bei užimtumo užtikrinimo politika. Tie kirpėjai, kurie nebus pasiruošę stipresnei atvirai konkurencijai ir tie, kurie aktyviai nereaguos į tikslinių klientų poreikius, susidurs su daug didesne rizika. Jie nesugebės pasinaudoti potencialia paklausa, kuri atsiras dėl augančio darbo užmokesčio, to pasekoje didėjančia perkamąja galia.

**Konkurencijai  
nepasirengę  
kirpėjai neturės  
galimybės  
išnaudoti savo  
potencialo**

Didelio naujai steigiamų kirpėjų įmonių skaičiaus baimė, susijusi su ES plėtra, yra nepagrįsta, kadangi tokios įmonės jau ir dabar egzistuoja frančizės ir tinklų pavidalu, o jų skaičius ateityje liks toks pats.

**Didelio naujai  
steigiamų  
kirpyklų  
skaičiaus iš kitų  
ES šalių baimė  
yra nenumatoma**

Atskiros kirpėjų įmonės iš kitų ES šalių narių nebus ypatingai suinteresuotos ateiti į Lietuvos rinką: kirpėjai, siekiantys įsikurti ilgam laikui kitoje šalyje ir siekiantys pradėti verslą Lietuvoje, turėtų turėti labai rimtų priežasčių, dėl kurių jie paliktų savo šalį, nepaisydami kalbos barjerų!

Pabaigai reikia pabrėžti, kad kirpėjai tikrai neturi bijoti ES plėtos.

Klientai artimiausiu metu bus vis labiau ir labiau reiklesni, konkurencija vis intensyves dėl didėjančio frančizės ir tinklinių kompanijų skaičiaus, tačiau ši tendencija nepriklauso nuo ES plėtos. Vartotojų poreikiai paslaugų kokybei didės, o taip pat didės ir reikalavimai jums. Štai kodėl jau dabar jūs turite stiprinti savo įmonę, atsižvelgdami į pokyčius rinkoje ir jau dabar turite plėtoti individualią ir savitą ateities koncepciją!

**ES siūlo  
galimybes  
kirpėjams  
prisitaikyti prie  
rinkos  
reikalavimų  
ateityje**

## **Klausimai**

Siekiant nustatyti verslo galimybes ir pavojus bei suformuluoti teisingas išvadas, būtina kaip įmanoma tiksliau atsakyti sau į klausimus, susijusius su:

- \* savo įmonės analize bei jos vieta konkurencinėje aplinkoje,
- \* plėtos tikslais
- \* atitinkamomis strategijomis ir priemonėmis joms pasiekti.

**Galimybės ir  
pavojai gali būti  
identifikuoti tik  
individualiai**

Atitinkami klausimai įmonei ar konkurencingumo analizei galėtų būti pavyzdžiui tokie::

- \* Kokius produktus / paslaugas mes siūlome?
- \* Ką mes galime ypatingai gerai atlikti?
- \* Kokių produktų pagalba mes pasiekiame kokių rezultatų?
- \* Su kokiomis vartotojų grupėmis mes dirbsime?
- \* Kokias vartotojų grupes pasirinkę kokių rezultatų mes pasiekiame?
- \* Kas yra mūsų rinka?
- \* Kodėl mes ribojame savo veiklą šiame rinkos segmente?
- \* Kokius privalumus ir trūkumus turi mūsų geografinis išsidėstymas?
- \* Kas yra mūsų didžiausi konkurentai kapitalo ir pardavimų atžvilgiu?
- \* Kurie iš mūsų konkurentų yra novatoriškiausi?
- \* Kokios yra pačios svarbiausios mūsų stipriosios ir silpnosios pusės?
- \* Kokios planavimo ir kontrolės priemonės mums prieinamos?
- \* Koks yra tikslumas lyginant mūsų planus ir pasiektus rezultatus?

Klausimai plėtros tikslams formuluoti galėtų būti pavyzdžiui tokie::

- \* Kokie yra pagrindiniai mūsų privalumai, kuriuos mes galėtumėme parduoti vartotojams ypatingai gerai ir kurie mus aiškiai išskirtų iš konkurentų tarpo?
- \* Kodėl vartotojas turėtų rinktis mūsų paslaugas, net jei ir atstumas iki mūsų bus didesnis?
- \* Kokios mūsų galimybės eksportuoti užsakymus tiksliniam rinkos segmentui?
- \* Kokios mūsų galimybės tuo atveju, jei mes siekiame aptarnauti naujus rinkos segmentus arba pristatymo tinklus?
- \* Kokias papildomas išlaidas patiriame, jei aptarnaujame toliau atitolusius klientus?
- \* Kokį rinkos segmentą mes norime aptarnauti intensyviau / atidžiau / išimtinai?
- \* Kokius produktus ar jų grupes turėtume vystyti / pradėti?
- \* Kokias paslaugas turėtume stiprinti ir gerinti?
- \* Kokios rinkodaros priemonės reikšmingai įtakotų mūsų pardavimus?

Klausimai atitinkamos strategijos ir priemonių pasirinkimui nustatyti, galėtų būti pavyzdžiui tokie:

- \* Ką mes turėtume daryti, kad pasiektumėme savo tikslų tam tikrose vietovėse?
  - Bendravimas su vartotojais
    - Siūlomas asortimentas
    - Paslaugų atlikimas
    - Rinkodara ir reklama
    - Išlaidų struktūra
    - Planavimas ir kontrolė
    - Skaičiavimai

- \* Kas yra atsakingas už pasirinktų priemonių įgyvendinimą?
- \* Kokius įgyvendinimo terminus mes privalome numatyti pasirinktoms priemonėms?
- \* Kas yra atsakingas už pasirinktų priemonių koordinavimą ir kontrolę?