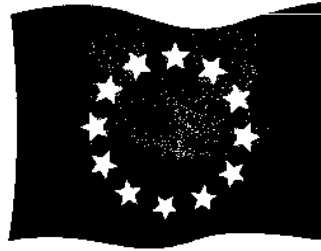


EUROPA I MY



Nowa Europa dla MALARZY

**Autorzy: Prof. Stefan Hlawacek
Inż. Martina Orsulova
2003**

Posługując się przykładem EUROFIT z Austrii

**Adaptacja merytoryczna:
Wojciech Pfeifer**

Związek Rzemiosła Polskiego 2005

1 PORÓWNANIE MALARZY Z POLSKI I UNII EUROPEJSKIEJ

Wypracowanie szczegółowego porównania strukturalnego europejskich malarzy, malarzy pokojowych i lakierników jest bardzo trudne z powodu stosowania różnych metod obliczeniowych, a także różnych okresów objętych obliczeniami w poszczególnych państwach europejskich. Z tego powodu to strukturalne porównanie może dać jedynie bardzo uproszczony obraz europejskich malarzy, malarzy pokojowych i lakierników.

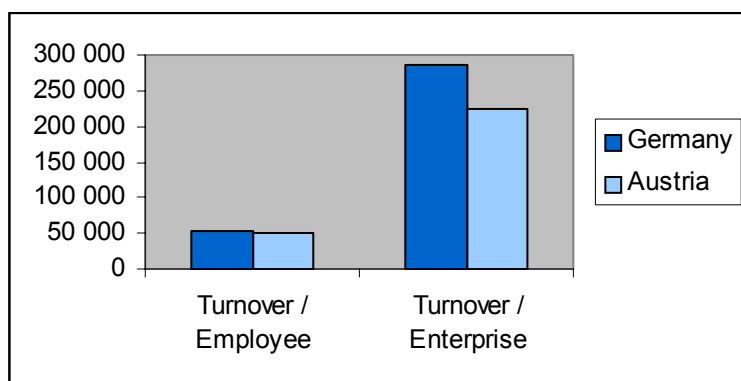
Liczba i rozmiar przedsiębiorstw

Ciekawe wydaje się porównanie Polski z Niemcami i Austrią.

(2002)	Niemcy	Austria	Polska	Porównanie z krajami UE
Powierzchnia	357.500 km ²	84.000 km ²	312 685km ²	
Ludność	82.542.000	8.058.200	38 200 000	
Liczba przedsiębiorstw	42.000	4.845	12 600	
Liczba pracowników	223.000	21.157	37 800	
Liczba pracowników / przedsiębiorstwo	5.3	7.4	3	
Obroty branży (w EUR)	12 miliardów	1,09 miliardów	1.2 mld	
Obrót na pracownika (w EUR)	53.800	51.920	33 156	
Obrót na przedsiębiorstwo (w EUR)	285.714	224.974	99 500	

Źródło: ZDH, www.farbe.de - Bundesinnungsverband des deutschen Maler und Lackiererhandwerks; KMU Forschung Austria – Statistik Austria

WYKRES: Obrót na jednego pracownika i obrót na jedno przedsiębiorstwo



W Polsce jest ...7 razy mniej) przedsiębiorstw malarskich niż w Niemczech; Austrii. W Niemczech (Austrii) przypada 683 (689) gospodarstw domowych o średniej powierzchni 89 m² (92 m²) na jedno przedsiębiorstwo.

Średnia liczba pracowników przypadających na jedno przedsiębiorstwo w Polsce (3) wskazuje na dominację małych przedsiębiorstw, podobnie jak w Austrii i Niemczech. Pomimo iż w Niemczech i Austrii obroty na jednego pracownika są wyższe, jednak

różnica ceny usług jest w Polsce zdecydowanie niższa (około 40%) w związku z tym można wyciągnąć wniosek, że malarze polscy wykazują porównywalną lub wyższą produktywność od swoich kolegów z UE.

2 ZALETY I WADY UE

Należy zaznaczyć, że UE będzie bezpośrednio wpływać na polskich malarzy tylko w niektórych dziedzinach (np. dotyczących cen materiałów, które zostaną obniżone). W branży malarskiej we wszystkich krajach UE, dominują małe firmy, które w swoich regionach już się ulokowały blisko docelowych klientów i prowadzą swoją działalność najchętniej na skalę lokalną lub regionalną.

**Niewielkie
bezpośrednie
skutki dla
malarzy**

Przyłączenie się do wspólnego rynku UE będzie miało jedynie pośrednie skutki dla malarzy poprzez wpływ na całą gospodarkę kraju. Oznacza to, że malarze zyskają na pozytywnym rozwoju gospodarczym po przystąpieniu do UE.

Niektórzy z Państwa będą być może chcieli zaryzykować i założyć firmę w innym kraju członkowskim, współpracować z zagranicznymi przedsiębiorstwami malarskimi lub poprawić sytuację swojej firmy we własnym kraju.

Ta broszura powinna odpowiedzieć na Państwa pytania i wątpliwości dotyczące nowej Europy.

2.1 Duża konkurencja?

Wielu malarzy martwi się ogromnym wzrostem konkurencji po przystąpieniu do UE.

Kiedy konkurencja może wzrosnąć?

Gdy:

o duża liczba malarzy założy firmy w Polsce. (wcześniejsze doświadczenia innych państw UE z związane migracją przemawiają przeciw temu),

o duża liczba malarzy zarejestrowanych za granicą zaoferuje swoje usługi także w Polsce.

(Jest to już powszechne w rejonach przygranicznych – gdy kraje członkowskie UE sąsiadują z kandydackimi. Zazwyczaj nie dzieje się tak w pozostałych rejonach i nie oczekuje się zmian w tym względzie po wstąpieniu do UE ponieważ obszar, na którym malarze (firmy z tej branży) zazwyczaj oferują swoje usługi nie jest zbyt duży zarówno w innych krajach, jak i w naszym.)

**Konkurencja
wzrośnie
nie tylko z
powodu
wejścia do UE**

o niektórzy malarze będą oferować swoje usługi po cenach tak niskich, że nie będą one nawet ekonomicznie uzasadnione. Będzie to prowadzić w dłuższej perspektywie do dużych strat tych przedsiębiorstw, a także do spadku średnich cen usług w tej branży. Niskie ceny oferowane przez jedno lub kilka przedsiębiorstw mogą więc spowodować **niezależny od wejścia do UE** spadek sprzedaży w całej branży.

o zmaleje popyt. Rośnie liczba mieszkań i biur spowodowana zwiększaniem się jednoosobowych gospodarstw domowych i założeniem wielu nowych firm w ostatnich latach. Malarze jednak narzekają na niższe zapotrzebowanie na ich usługi. Właściciele lub osoby wynajmujące, często własnoręcznie malują swoje domy lub biura, gdyż ceny są wyższe od tych, jakie są skłonni zapłacić. Ale także ten trend jest całkowicie niezależny od wstąpienia do UE.

Wzrost konkurencji w branży malarskiej można więc przypisać przede wszystkim trendom i zmianom wewnątrz macierzystego kraju lub wewnątrz branży.

2.2 Odpływ pracowników?

Po wstąpieniu do UE malarze, jako fachowcy, będą mogli szukać pracy w obrębie całej UE, a od razu po uzyskaniu umowy o pracę otrzymają pozwolenie na osiedlenie się w danym kraju na cały okres, w którym będą wykonywali pracę w tym kraju. W tym okresie mają status równy mieszkańcom danego kraju pod względem pracy, płacy i ustawodawstwa socjalnego.

Nie będzie dużego odpływu wykwalifikowanych pracowników

Nie spodziewa się dużego odpływu siły roboczej, ponieważ zalety wyższej płacy są równoważone przez wyższe koszty utrzymania w każdym innym kraju UE. Dlatego też, migracja za pracą nie jest tak interesująca dla fachowej siły roboczej, jakby mogło się wydawać na pierwszy rzut oka. Jednakże spodziewana jest zwiększona migracja za pracą w rejonach przygranicznych, gdzie wykwalifikowani pracownicy mogą skorzystać na wyższych płacach w państwie sąsiadującym i równocześnie na niższych kosztach utrzymania w swoim własnym kraju.

Raczej nie należy się obawiać odpływu młodych pracowników kwalifikowanych (czeladników) z powodu spodziewanego niższego poziomu fachowości spowodowanej skróconym dwuletnim systemem uczenia w zawodzie malarza, w którym większość czasu polski uczeń spędza na zajęciach teoretycznych, natomiast mniej (2 dni tygodniowo/24 mies) na zajęciach praktycznych.

Polski system szkolenia nie pozwala na wyrobienie pewnych nawyków manualnych wymaganych w tym zawodzie. W związku z tym polska młodzież może być mało konkurencyjna do młodzieży UE gdzie systemy szkolenia są lepiej dopracowane z większym naciskiem na praktykę zawodową trwającą 3 lata.

2.3 Dostosowanie cen?

Malarze narzekają na tendencję zmniejszania się zamówień, szczególnie w przypadku klientów prywatnych. Jest to właściwie spowodowane faktem, że klienci coraz częściej zamawiają usługi nierzetelnych malarzy. Jednakże przy niewielkiej ilości zamówień malarze zmuszeni są by przez dłuższy okres oferować swoje usługi po niższych cenach.

Fuszerka prowadzi do niskich cen

Należy poinformować klientów, że zamawiając usługi partaczy zrzekają się prawa do roszczeń (np. gwarancji) w przypadku, gdy usługa zostanie źle wykonana.

Niższe ceny obniżają wreszcie łączne obroty całej branży zamiast zwiększać liczbę zamówień: klienci prywatni będą nadal decydować się na usługi partaczy po niższych cenach.

Konkurencja przy schodkowym systemie cen

Oferowanie usług powyżej cen konkurencji nie jest więc polecaną strategią. Na krótką metę przedsiębiorstwa oferujące bardzo niskie ceny, mogą z pewnością zyskać dużo zamówień, ale w dłuższej perspektywie nie będą w stanie utrzymać się na rynku. Najlepiej będzie już teraz stworzyć **schodkowy system cen**: oznacza to, że dla różnych potrzeb klientów, oferuje się inną jakość (głównie odnośnie materiałów, poszczególnych kroków pracy i kontroli poprawek). Musi być on jednak wprowadzany na rynek w odpowiedni sposób (przedsiębiorca musi podkreślić ile pieniędzy i ponownych malowań zaoszczędzi klient jeżeli zdecyduje się na usługę takiej jakości jaka odpowiada jego potrzebom).

2.4 Tworzenie przedsiębiorstw przez obcokrajowców w Polsce?

Mało prawdopodobne zakładanie firm przez przedsiębiorców z krajów UE

Zakładanie firm malarskich w naszym kraju przez przedsiębiorców z innych krajów członkowskich UE jest bardzo mało prawdopodobne:

Sytuacja gospodarcza i podatkowa może być bardziej korzystna dla przedsiębiorstw malarskich w innych krajach, a w dodatku obcy język stanowi dużą barierę przy zakładaniu firm. Zagraniczne firmy zarządzane przez Polaków i zainteresowane prowadzeniem działalności w naszym kraju, już wcześniej podjęły kroki w tym kierunku i istnieją w formie spółek.

2.5 Wielu bezrobotnych?

Stopa bezrobocia w UE jest obecnie relatywnie wysoka i zależy od sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów.

Maleje liczba ofert dla oczekujących

Można jednak wyróżnić dwa rodzaje bezrobocia: regionalne (pracownicy zamieszkują obszary gdzie brakuje odpowiedniej dla nich pracy) i strukturalne. W naszym kraju wyższe jest obecnie bezrobocie strukturalne. Oznacza to, że nie wystarczająca liczba osób posiada wykształcenie wymagane w zawodach, które coraz bardziej potrzebne są gospodarce, i *vice versa* – niektóre zawody opanowało zbyt wiele osób. Będzie więc coraz trudniej zatrudnić odpowiedniego czeladnika malarskiego.

Każde przedsiębiorstwo powinno zatem przyczynić się do tego by uczynić ten zawód interesującym dla czeladników i umożliwić im dobry start (przy pomocy szkoleń, dodatkowego kształcenia, dostępu do dobrych klientów, naukę odpowiedzialności).

Jak już pisaliśmy, UE będzie prowadzić jedynie do niskiej migracji ludności, a ponadto w następnych latach spodziewany jest wzrost gospodarczy w krajach UE, a to będzie się raczej przyczyniać do spadku niż wzrostu bezrobocia, a więc wysoka stopa bezrobocia nie może być związana z członkostwem w UE.

2.6 Obniżanie się standardów życiowych?

Lepsze wyniki gospodarze, których oczekuje się po wstąpieniu do UE, nie będą prowadzić do obniżenia lecz, wprost przeciwnie, do podwyższenia stopy życiowej, czego nie przypisuje się zwiększonym inwestycjom i ożywionemu handlowi między państwami.

W nadchodzących latach wytworzą się więc, mimo tendencji podwyższania standardów życiowych, całkowicie przeciwstawne typy nabywców (niezależnie od członkostwa w UE):

Przeciwstawne typy klientów w Polsce

1. "Nabywca jakości": Chętnie kupuje wysoką jakość i jest gotowy za nią zapłacić odpowiednią cenę.
Taki klient chętnie decyduje się na ozdobienie swojego domu lub renowację biura i wydaje dużo pieniędzy na wysoką jakość malowania.
2. "Polujący na niskie ceny": Chciałby uzyskać zadowalający efekt za tak niską cenę jak to tylko możliwe. Jeżeli chodzi o renowację domu czy biura, to woli on się tym sam zająć by zaoszczędzić jak najwięcej, ale daje to jedynie krótkotrwałe efekty, ponieważ obniżona jakość często powoduje, dzięki przypadkowym zdarzeniom, że w rezultacie wydatki przewyższają cenę za usługi wykwalifikowanych malarzy.

Klient usług malarskich w naszym kraju ma zazwyczaj trochę z "nabywcą jakości" i z "polującego na niskie ceny": za produkty i usługi, do których przykładą dużą wagę, gotowy jest zapłacić więcej niż za zwykłe usługi.

WAŻNE:

Malarze mogą podwyższyć standardy życiowe swoich klientów jeśli zaoferują usługi, które przewyższają ich normalne potrzeby – np. konsultacje dotyczące użycia różnych kolorów by uzyskać efekt specjalnej głębi czy wysokości lub sprawiających, że pokój wydaje się większy, jaśniejszy lub ciemniejszy. Z drugiej strony mogą również wypracować taką metodę zestawienia kolorów by brać pod uwagę elementy wykonane tynkiem ozdobnym, światło i umeblowane wnętrza.

Gdy malarz przekona klienta (przez rozmowy z nim, listy sprzedaży, broszury, itp.), że jego wysokiej jakości praca malarska przyczyniła się do zwiększenia standardów życiowych klienta, musi to zaowocować osiągnięciem celów przedsiębiorstwa.

2.7 Więcej spółek?

Jak wspomnieliśmy powyżej, już wcześniej istniała możliwość by każda zagraniczna firma mogła powstać w naszym kraju w formie spółki pod warunkiem, że krajowy dyrektor zarządzający jest włączony w strukturę organizacyjną. Oznacza to, że wiele firm zrealizowało już swój cel. Nie oczekuje się znacznego wzrostu spółek po wejściu do UE.

2.8 Przetargi

Dużym problemem dla firm jest skomplikowana i niespójna ustawa o zamówieniach publicznych na podstawie, której inwestorzy organizujący przetargi faworyzują większe przedsiębiorstwa z większym kapitałem.

Większość organizowanych przetargów dotyczy branży budowlanej automatycznie spychając z rynku branżę malarską.

Powyższe aspekty mogą spowodować w najbliższej przyszłości wchłonięcie branży malarskiej do branży budowlanej.

Wysokość stawek roboczogodziny, kosztów oraz zysku podawane przez firmy wygrywające przetargi są na granicy opłacalności w związku, z czym raczej mało prawdopodobne jest by firmy z UE tak obniżyły koszty by wygrywać przetargi na roboty malarskie w Polsce.

Możliwe natomiast jest, że duże firmy z UE działające w innych branżach mogą korzystać z usług firm malarskich pochodzących również z krajów UE pomijając firmy polskie ponieważ spora część właścicieli dużych przedsiębiorstw UE jest przekonana do lepszej jakości zachodnich firm malarskich.

2.9 Szara strefa

W wyniku dużej konkurencji spora część małych firm malarskich przechodzi do tak zwanej „szarej strefy” (wykonywanie usług bez płacenia podatków i ubezpieczenia pracowników). Specyfika tego zawodu polegająca na częstej zmianie miejsca świadczenia usług powoduje trudności w zwalczaniu tego procederu.

„Przedsiębiorcy” ci proponują tanie usługi, ponieważ ponoszą bardzo niskie koszty pracy w swoich zakładach.

3 SKUTKI UE DLA MALARZY

3.1 Swobodny przepływ towarów

Swobodny przepływ towarów oznacza dla malarza w UE:

* Uczestnictwo w systemie podatkowym sprzedaży, a więc zniesienie podatku obrotowego na towary importowane między firmami w obrębie UE i ustanowienie numerów identyfikacji podatkowej, które są konieczne w nowym systemie podatkowym. System podatkowy sprzedaży UE poprawi płynność finansową przedsiębiorców, ponieważ rachunki między firmami z różnych krajów UE związane z podatkiem od sprzedaży bilansuje się raz na 3 miesiące i tylko różnicę ustala się jako podatek od sprzedaży (podczas gdy podatek od sprzedaży trzeba zapłacić od razu).

* Zniesienie kontroli celnej i granicznej

1. Asortyment produktów będzie większy i tańszy

Do tej pory trudno było kupić materiały malarskie bezpośrednio w krajach UE i importować je do naszego kraju, ponieważ u nas obowiązują, w wielu przypadkach, inne standardy dotyczące środowiska niż w UE i używanie takich materiałów z UE nie zawsze było łatwe.

Wszystkie materiały dopuszczone w którymś z krajów członkowskich mogą być używane w obrębie UE. Asortyment oferowanych kolorów i lakierów będzie znacznie większy pod względem jakości, ceny (w związku ze wzrostem ofert i konkurencji) i możliwego zastosowania przez malarzy w naszym kraju. Ale standardy i przepisy dotyczące środowiska w dłuższej perspektywie muszą ulec zaostrzeniu zgodnie ze standardami UE.

Małym i średnim przedsiębiorstwom malarskim nie poleca się bezpośredniego importu towarów z UE ponieważ koszty transportu i wynajmu magazynu są raczej wysokie w porównaniu do niewielkich ilości potrzebnych materiałów.

2. Ujednolicenie norm i przepisów technicznych:

Coraz więcej norm i standardów wypracowuje się w Europie wspólnie (tzw. EN - normy europejskie), a po ich przyjęciu przez wszystkie kraje członkowskie dopasowuje się je do odpowiednich krajów. Wejście do UE nie zwiększy znacznie ilości nowych standardów – wzrośnie jedynie liczba standardów, które trzeba ujednolicić w całej Europie.

Ujednolicone europejskie standardy pozwolą malarzom na używanie tych samych materiałów w całej Europie. Ponadto, malarz ma możliwość wyboru z szerszej oferty i z różnych progów cenowych. Standardy europejskie upraszczają także pracę za granicą, ponieważ malarz może liczyć na takie same warunki jak w swoim macierzystym kraju. Następujące europejskie komisje techniczne (TC) są istotne dla malarzy:

Europa

Komisja techniczna europejskiej komisji standaryzacji (CEN)

CEN/TC 139 lakierów i materiałów malarskich

CEN/TC 99 boazerii

SZANSE

- Odpowiednio szersza oferta materiałów
- Korzystniejsze ceny materiałów

ZAGROŻENIA

- Wydatki spowodowane dodatkowym ubezpieczeniem dotyczącym prawa odpowiedzialności za produkt

3.2 Swobodny przepływ osób

Zawiera się on w 2 aspektach:

1) Swobodny przepływ pracowników oznaczający, że każdy obywatel UE może szukać zajęcia w całej UE, a także że będzie miał prawo do stałego pobytu (każdy obywatel UE może dowolnie wybrać miejsce zamieszkania) oraz swobodny dostęp do placówek oświatowych we wszystkich krajach UE. Związane jest z tym także wzajemne uznawanie świadectw, wykształcenia zawodowego i dyplomów.

2) Swoboda zakładania firm jest prawem osoby prywatnej lub prawnej z kraju UE do prowadzenia działalności lub handlu i do założenia firmy na terenie całej UE. Tu także

ma zastosowanie zasada wzajemnego uznawania świadectw i wykształcenia zawodowego. Chcąc rozpocząć procedurę swobodnego założenia firmy, konieczne jest przedstawienie dyplomu wydanego w kraju pochodzenia. Czasami jednak przyjęcie podania może się opóźnić z powodu przepisów przejściowych.

Oznacza to dla malarzy:

ad 1) równe prawa wszystkich pracowników UE

W obrębie UE malarze mają prawo żądać tych samych prawnych, społecznych i podatkowych przywilejów jakimi cieszą się mieszkańcy danego kraju. To samo odnosi się do zatrudniania i warunków pracy, a także uprawnień do dodatków społecznych.

Partnerzy społeczni zakończyli pracę nad porozumieniami dotyczącymi płac i godzin pracy lecz nie przesądzą one jeszcze sprawy. Istnieje jednak minimalne zabezpieczenie społeczne, które jest wyższe od istniejącego w mniej zamożnych krajach UE.

Obywateli z poza UE nie bierze się pod uwagę przy swobodnym zakładaniu firm co oznacza, że potrzebują oni dodatkowo pozwolenia na pracę i na osiedlenie się by móc pracować jako malarze w naszym kraju. Konieczne jest więc przekonywanie klientów już teraz o jakości naszych usług i uczulanie ich by nie godzili się na usługi niskiej jakości.

ad 2) równe prawa przy zakładaniu firm w całej UE

**Duże różnice
przepisów
dotyczących
dostępu do
zawodu**

Przepisy dotyczące dostępu do zawodu malarza są tak różne dla poszczególnych krajów UE, że w najbliższej przyszłości nie zapowiada się na ich ujednoczenie. Niewielka liczba istniejących w UE przepisów dyskryminujących powinna zostać zniesiona.

We wszystkich przypadkach, gdy malarz chce pracować w innym kraju UE musi udowodnić, że spełnia podstawowy warunek (prowadzenie przez 6 lat działalności gospodarczej w tym zawodzie lub praca na stanowisku menadżera). (W większości krajów członkowskich wolno założyć firmę tylko wówczas gdy posiada się odpowiednie wykształcenie zawodowe.) Nie otrzyma się prawa do wykonywania rzemiosła jeśli nie udowodni się trwającej 6 lat działalności.

Gdy malarz z naszego kraju pragnie w innym państwie prowadzić działalność lub założyć firmę związaną ze swoją branżą, musi się głównie wpisać do rejestru rzemieślniczego (w Niemczech do 'Handwerksrolle'), złożyć podanie o pozwolenie na stały pobyt (ma prawo je dostać) i zarejestrować się w miejscowym biurze mieszkańców. Konieczne jest również wystąpienie o numer identyfikacji podatkowej.

SZANSE

- Kształcenie własnych pracowników za granicą

- Założenie firmy w branży lub prowadzenie przez malarza działalności w innym kraju UE.

ZAGROŻENIA

- Odływ wykwalifikowanych pracowników do innych krajów UE gdzie poziom płac jest wyższy.

3.3 Swobodny przepływ usług

Swobodny przepływ usług, jako uzupełnienie swobody zakładania firm, gwarantuje taką samą ofertę usług i wykonywanie zawodu za granicą.

Dla malarzy oznacza to:

Nowe możliwości wprowadzenie oferty usług za granicą

W przyszłości, malarze z naszego kraju będą mogli oferować swoje usługi za granicami państwa bez zakładania własnej firmy w danym kraju UE, a takie same możliwości będą mieli przedsiębiorcy z innych krajów UE, którzy będą chcieli prowadzić swoją działalność w naszym kraju. Jeżeli przedsiębiorca wyśle swoich pracowników lub personel biurowy by świadczyli usługi w innym kraju członkowskim UE, ich działalność będzie regulowana przez przepisy prawne tego kraju, bądź te obowiązujące w macierzystym kraju. Decyzję podejmuje każdy kraj członkowski UE z osobna. Poza tym, ani przedsiębiorca, ani pracownicy biurowi nie mogą żądać podwójnego wypłacania emerytury, ubezpieczeń społecznych lub innych tego typu świadczeń.

Założenie firmy za granicą nie jest już konieczne

Zamówienia publiczne

Wszystkie publiczne oferty budowlane (w UE), które przekraczają wartość progową 5 milionów €, należy ogłosić i zareklamować w całej Europie. Takie publiczne przetargi będą interesujące dla malarzy szczególnie w formie międzynarodowych kontraktów podwykonawczych, a skoro zamówienia publiczne muszą być opublikowane w całej UE, może to zwiększyć ilość zamówień dla naszych krajowych malarzy. Trzeba jednak pamiętać, że do kontraktów podwykonawczych za granicą odnosi się zawsze prawo kraju, w którym przetarg został rozpisany. Przed przyjęciem takiego zamówienia należy się więc koniecznie zapoznać z obecną sytuacją prawną w danym kraju.

Zamówienia publiczne za ponad 5 milionów Euro należy ogłosić w całej UE

Współpraca

Przedsiębiorstwa malarskie, które uzyskują kontrakty za granicą mogą wykorzystać szansę na współpracę z zagranicznymi partnerami. W UE istnieje specjalny rodzaj spółki prawnej - EEIG (European economic interest grouping – Grupa europejskich interesów ekonomicznych, porównywalna do konsorcjum). EEIG jest alternatywą dla

Unia europejskich interesów ekonomicznych pomaga we współpracy

związku lub powszechnych firm siostrzanych i służy do współpracy między firmami z innych krajów UE. Naszym malarzom może umożliwić działalność za granicą. By uruchomić EEIG potrzebne są tylko dwie osoby lub firmy z różnych krajów i wpis do odpowiedniego rejestru w zależności o siedziby przyszłej firmy.

SZANSE

- Udział w europejskich przetargach jako podwykonawca
- Udział w konkurencji za granicą dzięki współpracy
- Współpraca międzynarodowa

ZAGROŻENIA

- Udział zagranicznych firm w naszych krajowych przetargach (jako podwykonawców)

3.4 Swobodny przepływ kapitału

Swobodny przepływ finansów i kapitału jest ważnym założeniem gwarantującym swobodny przepływ towarów i usług. Ta swoboda przepływu kapitału jest w mocy już od 1991 roku.

Obejmuje to:

- a) Ujednolicenie przepisów w bankach i przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych w Europie
- b) Liberalizacja przepisów walutowych (swobodne zakładanie kont bankowych za granicą)

W każdym kraju UE można wykupić ubezpieczenie

Nasz malarz może zawrzeć ubezpieczenie w każdym kraju UE. Może oszczędzić na składce do 29%, szczególnie na ubezpieczeniu majątkowym. Przed zawarciem ubezpieczenia za granicą warto sprawdzić czy ubezpieczenie sypłaca się za granicą.

SZANSE

- Większy wybór korzystnych źródeł finansowania (pożyczanie pieniędzy za granicą)
- Malarze mogą posiadać konta bankowe za granicą
- Zmniejszą się opłaty bankowe za zagraniczne kontrakty

4 Problemy branży malarskiej w Polsce

Na podstawie egzaminów branży malarskiej przeprowadzanych w Katowickiej Izbie Rzemieślniczej przyjrzymy się statystykom egzaminacyjnym:

rok	Przystępujący do egzaminu	% osób niezaliczających egzaminu w I terminie
2002	162	2%
2003	98	18%
2004	95	28%

Uwagi

- do roku 2002 obowiązywał stary system egzaminowania oparty na regulaminach CRR.
- od 2003 powoływanie komisji i egzaminowanie przeprowadza się na podstawie Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej i Sportu (z dn.4.12.2002)

Wnioski:

- systematycznie spada ilość kandydatów do egzaminów czeladniczych
- rok 2003 był ostatnim rocznikiem kandydatów kończących 3-letni system nauczania (nie zdało tylko 18% w I terminie)
- rok 2004 jest pierwszym rocznikiem kandydatów kończących 2-letni system nauczania (nie zdało już 28% w I-terminie)
- analiza roku 2003 i 2004 jednoznacznie wskazuje na obniżenie się poziomu wiedzy kandydatów do egzaminu po 2-letnim nauczaniu
- z obserwacji samej komisji wynika także że w wielu przypadkach kandydaci kończący naukę w systemie kursowym (I, II stopień) łatwiej radzą sobie na egzaminie (szczególnie części praktycznej) niż ich koledzy kończący zasadniczą szkołę zawodową

Należałoby się zastanowić czy nie przywrócić 3- letniego systemu szkolenia i lepiej skoordynować współpracę rzemiosła z MENiS (głównie dotyczącą tworzenia programów nauczania zawodu).

Sporo zamieszania dla samej branży malarskiej spowodowało wprowadzenie przed paru laty zawodu „technolog robót wykończeniowych” – skutecznie zmniejszyła się liczba naboru młodzieży do zawodu malarz- tapeciarsz (aktualnie technolog robót wykończeniowych jest przewidziany do skreślenia z listy zawodów).

Podobnie wygląda sytuacja otwarcia liceów profilowanych (zawodowych)- absolwenci tych szkół niechętnie kontynuują prace w konkretnym zawodzie , zlikwidowano wiele szkół zawodowych zapominając o młodzieży która z trudem kończy gimnazjum i poszukuje bezskutecznie szkoły zawodowej lub doksztalca się kursowo.

Profil większości małych firm malarskich składa się z właściciela(mistrza), jednego lub dwóch pracowników (czeladników) oraz od 2-4 uczniów (pracowników młodocianych) co jednoznacznie pokazuje ze dużym procentem siły roboczej w tych firmach są pracownicy młodociani. Ponieważ koszty utrzymania pracowników młodocianych są w całości refundowane są oni bardzo tanią siłą roboczą.

Wniosek: w dużej mierze brak pracowników młodocianych w branży malarskiej może spowodować nawet likwidację niektórych firm.

5 UE – CO MOGĘ ZROBIĆ JA?

Osoba, która dobrze zarządza swoją firmą i jest nakierowana na potrzeby rynku, ma mniej powodów do obaw w UE, a dla takich firm istnieje więcej szans i możliwości.

5 „złotych reguł” pomyślnego startu w UE

1. Jedynie rynek zadecyduje o powodzeniu każdej z firm malarskich.

Należy zawsze pamiętać o potrzebach klientów

Każde przedsiębiorstwo istnieje dzięki swoim klientom. Konieczne jest więc by firmy malarskie zawsze pamiętały o potrzebach konsumentów i starały się wypracować jak najlepszą odpowiedź na te potrzeby! Właściwie oznacza to: odpowiadanie na potrzeby klienta i podsuwanie mu rozwiązań. Klient, w tym wypadku, nie interesuje się efektywną pracą malarza – profesjonalne wykonanie pracy to konieczność – lecz np. dodatkowymi korzyściami, które oferuje malarz, czyli „przyjemną atmosferą,” „indywidualnym doradztwem dotyczącym kolorów, ekologii,” itd.

2. Obroty nie są tożsame z zyskiem

W wielu przedsiębiorstwach dąży się do wysokich obrotów często zapominając, że jest to ze szkodą dla zysku. Jednak wiedzą o tym tylko te przedsiębiorstwa, które nawykły są do wykonywania kalkulacji wstecznej! Jest więc ważne by wybrać najbardziej zyskowe pola aktywności i tylko je rozwijać. Jeśli wzmocni się te pola, firma może zdecydować się na dodanie dodatkowych usług wykonawczych.

Zyskowe segmenty rynku można odnaleźć szczególnie w kontaktach z klientami prywatnymi. Publiczne przetargi dyktują ceny, wspierają czystą konkurencję cenową i dlatego też są konieczne jedynie jako dodatek na krótką metę w sytuacji, gdy jest niewiele zamówień.

Malarz europejski musi stać się specjalistą – zawsze będącym w stanie rozwiązać problem swoich docelowych klientów. Oznacza to, że musi specjalizować się w określonych dziedzinach lub określonych grupach klientów i do nich kierować ofertę (poprzez broszury, telefony, życzenia urodzinowe, itp.). Do tego celu potrzebne są też

Nakierowanie na docelowe grupy klientów

„teczki” klientów, gdzie znajdowałyby się najważniejsze dane dotyczące klienta i jego poprzednich zamówień.

3. Skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwem oznacza: wyznaczanie celów

Malarze z naszego kraju nie powinni zadowalać się sporadycznymi zadaniami. Tylko planując dalsze posunięcia można zapewnić sobie pomyślną przyszłość. Malarz musi uzyskać obraz przyszłej sytuacji na rynku by móc dopasować do niej działalność swojej firmy. Należy uzyskać przejrzyste odpowiedzi na następujące pytania:

- „Jakie potrzeby będą mieli nasi klienci w przyszłości?”
- „Jak nasza firma może przyczynić się do zaspokojenie tych potrzeb?”
- „W jakim kierunku chcemy właściwie rozwijać nasze przedsiębiorstwo?”

Konieczne jest więc systematyczne wypracowywanie dalekosiężnych koncepcji dotyczących firmy, a aby to osiągnąć, trzeba ustalić przejrzyste cele. Wówczas działalność firmy będzie nakierowana na te cele.

Wypracowanie koncepcji dotyczących firmy

Jedynie systematyczne wypracowując koncepcje dotyczące firmy, dobry malarz zapewni sobie odpowiednią przyszłość.

4. Wizerunek

Bycie aktywnym na rynku UE wymaga od wszystkich:

Konieczne działania

- Dbalości o klienta, budowania relacji z klientem
- Aktywnego pozyskiwania klientów
- Public relations

Jeśli przedsiębiorca zdefiniował pola swojej aktywności, w których chce lub może aktywnie działać, musi jeszcze przekonać klientów by wybrali usługi jego przedsiębiorstwa. Należy zaoferować klientowi „muszkę,” usługę wyjątkowej wartości, której nikt inny nie oferuje (np. wyjątkową jakość, szybkość wykonania usługi, solidność, szybkie ustalenie terminów). Takie przedsiębiorstwo malarskie będzie wyróżniać się na tle konkurencji i w ten sposób stworzy wizerunek łatwo rozpoznawalny przez klienta.

Taki wyjątkowy wizerunek można uzyskać przez:

- a) oferowanie szczególnego wykonania usługi (szybkości) lub
- b) czynniki psychologiczne (wizerunek, wygląd, slogan reklamowy, itp.)

W dalszej kolejności reklamowanie swych usług może odegrać dużą rolę. Reklama wyróżnia dane przedsiębiorstwo malarskie zapewniając klientom, że ich potrzeby może zaspokoić tylko ta firma.

Malarz odnoszący sukcesy musi się klientowi kojarzyć z odróżniającym się od innych charakterem lub marką.

5. Wsparcie pracowników

Każdy malarz jest w stanie pomalować lub wytapetować pokój; trudno doszukać się tu różnic. Także jeżeli chodzi o cenę, tylko niewielkie różnice jeszcze istnieją.

Ale są jeszcze inne czynniki wyróżniające:

JAKOŚĆ, OBSŁUGA, CZYSTOŚĆ, PUNKTUALNOŚĆ

- a to zależy bezpośrednio od pracowników. Oni także kształtują w znacznym stopniu wizerunek firmy. Pracownicy więc są podstawowym kapitałem każdego przedsiębiorstwa malarskiego. Duża część personelu w rejonach przygranicznych może się chcieć przenieść do kraju sąsiadującego z powodu wyższych pensji. Dlatego też w obrębie firmy powinno się wprowadzić dodatki za dobrą pracę by przywiązać do siebie pracowników, co nie oznacza, że muszą to być konieczne dodatki „pieniężne”.

Motywowanie pracowników ważnym instrumentem zarządzania

Skuteczne zarządzanie oznacza umiejętność motywowania swoich pracowników, pracę w zespole i stworzenie przestrzeni do zarządzania poprzez przydzielanie obowiązków. Dodatkowe szkolenia, a także ufanie własnym ludziom niewątpliwie to umożliwi. Gdy personel pracuje bardziej niezależnie, dyrektor zarządzający ma wówczas więcej czasu na zajęcie się istotnymi kwestiami i planowaniem lub organizacją firmy.

Europejski malarz ma w dużym stopniu niezależny personel i dlatego nie jest ograniczany codziennymi działaniami i ma wystarczająco dużo czasu na planowanie i organizację swojej firmy.

Na podstawie poniższych pytań mogą Państwo zanalizować swoje przedsiębiorstwo i zapisać swoje mocne i słabe strony.

Następnie proszę się zastanowić jakie środki mogą Państwo przedsięwziąć by pozbyć się słabych stron i rozwinąć te mocne.

6 PYTANIA NA, KTÓRE POWINNI PAŃSTWO ODPOWIEDZIEĆ...

MARKETING

Czy znam moich obecnych i potencjalnych klientów i ich potrzeby?

Czy posiadam wystarczającą wiedzę fachową by zaspokoić te potrzeby?

Czy wykonanie usług przeze mnie jest wyjątkowe i czy może być w jakimś stopniu podchwyczone przez moich konkurentów?

Które z moich umiejętności najbardziej przydadzą się na rynku UE?

Czy znam metody płatności w krajach UE, w których chcę prowadzić swoją działalność?

Czy materiały, których używam odbiegają od sugerowanych standardów UE?

FINANSE

Jaki wpływ ma swobodny przepływ kapitału na przepływ mojego kapitału z i do innego kraju?

Jakie usługi doradcze oferuje mój banki bym mógł być poinformowany o zmianach w innych krajach UE?

Gdzie mogę uzyskać informacje na temat korzyści inwestowania w UE?

Gdzie teraz nabędę usługi ubezpieczeniowe i bankowe?

Czy taka oferta jest korzystniejsza tu czy w innych krajach UE?

ZAKUP

W których krajach UE zakupy są porównywalnie tańsze?

Czy pozostanę konkurencyjny co do jakości i standardów dotyczących środowiska jeśli będę nadal używał poprzednich materiałów?

xZ których alternatywnych źródeł dostawczych mogę skorzystać?

STANDARDY

Czy moje interesy w instytucie standaryzacji zabezpieczane są przez reprezentację interesów i stowarzyszenie handlowe?

Czy wykupione przeze mnie ubezpieczenie pokrywa odpowiedzialność za produkt rozumianą w świetle nowych, spodziewanych przepisów?

Czy materiały, których używam odpowiadają standardom UE dotyczącym ochrony środowiska?

7 Wsparcie finansowe- programy

Sektorowy Program Operacyjny "Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw" 2.3.

Są one współfinansowane ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

www.parp.gov.pl/strukturalne.html

Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) działanie 3.4
Dotyczy mikroprzedsiębiorstw działających nie dłużej niż 3 lata.

Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego oraz Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A

www.garr.com.pl/rif/zporr3.htm

www.garr.com.pl

Fundusz Górnośląski – kredyty

WWW.fgrm.com.pl

Fundusz mikro

WWW.funduszmikro.com.pl

8 Targi

- INTERBUD Targi Budownictwa – Łódź – WWW.interservis.pl
- BUD-GRYF Szczecin – WWW.mts.pl
- LUBDOM Lublin – WWW.targi.lublin.pl
- TARBUW Wrocław – WWW.halaludowa.wroc.pl
- OLTARBUD-E Olsztyn – WWW.targiwin.olsztyn.pl
- Krakowskie Targi Budownictwa – WWW.centrumtargowe.com.pl
- Gdańska Wiosna Budowlana – WWW.mtgsa.com.pl
- TARGBUD – Katowice – WWW.targbud.mtk.katowice.pl

9 Czasopisma

Czasopisma poruszające problematykę branży budowlanej w tym malarskiej
(miesięczniki):

- Murator – WWW.muratordom.pl
- Ładny Dom- WWW.serwis.gazeta.pl
- Cztery Kąty
- Majster
- Architektura
- Podłogi i Ściany – WWW.floor.pl

10 Serwisy branżowe

Serwisy branżowe proponują w szczególności wiodące na rynku firmy produkujące farby i wyroby malarskie.

- WWW.polifarb.com.pl
- WWW.sniezka.pl
- WWW.tbd.pl