

EUROPE AND US



New Europe for me as

**BAKER
CONFECTIONER**

1. Esélyek és kockázatok az európai belső piacon a pék- és a cukrász ágazat szereplői számára

1.1 Az áruk szabad mozgása

Az EU-ban teljes az áruk szabad mozgása, melyet mértékadó piacgazdasági orientáltságú verseny irányelvek szabályoznak. A belső piacon belül nincs szükség semmilyen vám formalításra.

Az EU tagországok közös kereskedelem politikát folytatnak a harmadik, külső országok irányába és emellett törekszenek az adótörvények harmonizációjára is. Ez jelenti például az 5 %-s vagy 15 %-os minimális ÁFA-kulcs megvalósítását, és a fogyasztási adók, mint például az alkoholos italok fogyasztási adójának a harmonizációját.

Számos műszaki szabvány kerül majd harmonizálásra. Ha valahol nem terveznek semmilyen törvényi harmonizációt, ott a **kölcsönös elismerés elve** kerül alkalmazásra (Cassis de Dijon-elv). Az élelmiszerek, így a pékek és a cukrászok számára ez az elv alapvető jelentőséggel bír:

Ezen elv értelmében minden élelmiszer, mely törvényesen lett előállítva bármelyik EU tagországban, szabadon mozoghat az egész EU területén belül. Ez bizonyos bonyodalmakat okozhat a pékek és a cukrászok számára; a várható hatásokat az alábbiakban elemezzük.

1.2 Személyek szabad mozgása

A szabad mozgás az EU területén belül nemcsak az árukra, hanem az EU állampolgáira is vonatkozik. A munkavállalók bármelyik EU tagországban szabadon munkát vállalhatnak, az EU tagországok állampolgárait megillető egyenlő elbánás elv alapján. A más tagországból érkező munkavállalók részére ugyanolyan fizetést és munkafeltételeket kell ajánlani, mint az adott ország munkavállalói részére és munkaengedély nélkül dolgozhatnak bármelyik más EU tagországban. A cél a határon átnyúló munkaerőpiac megteremtése. Azonban mindezidáig a polgároknak csak egy relatíve nagyon kis köre élt ezzel a lehetőséggel, ezt a nyelvi és mentalitásbeli akadályok okozhatták.

Kölcsönös
elismerés
elve

Egyenlő
elbánás
elve

Elvileg az állampolgárok számára megengedett lesz, hogy szabadon mozogjanak, de ezt még korlátozni fogják a megmaradó határellenőrzések.

1.3 A szolgáltatások szabad mozgása és a letelepedés szabadsága

A kézművesek önfoglalkoztató alapon, de a szabad foglalkozások is új területet kereshetnek tevékenységükhöz mindenhol az EU-n belül. Egy olasz pék például hat év független tevékenység után nyithat egy pékséget Ausztriában vagy bármelyik új tagországban. Nincs szükség mestervizsga bizonyítványra a kézműipari tevékenység folytatásához.

A duális képzés a tanoncok záróvizsgájával, valamint a mestervizsga nagyon jónak bizonyult, például Ausztriában, Németországban és xxx (xxx=az adott ország). Ez a rendszer garantálja az oktatás jó szintjét és előfeltétele a kiváló minőségű pékárak és cukrásztermékek előállításának. Ezért tendencia, hogy azokban az EU tagországokban, ahol hiányzik a duális képzési rendszer ott létrehozzák azt.

**A duális
képzési
rendszer
garantálja
a
minőséget**

Ha egy másik tagországbeli kézműves a jövőben le kíván telepedni Magyarországon, természetesen be kell, hogy tartsa a nemzeti kollektív szerződéseket és az egyéb szociális és adótörvényeket. Bár a korábbi tapasztalat azt mutatja, hogy önfoglalkoztató vagy alkalmazotti alapon a kézműveseknek csak egy kis része kész elköltözni. A nyelvi és a kulturális különbségek, a helyi piacok nem megfelelő ismerete, valamint a termékminőség gyakran jelenti a gazdasági siker gátját egy másik tagországban.

1.4 A tőke mozgás szabadsága

Nemcsak az áruk, a személyek és a szolgáltatások mozoghatnak szabadon a belső piacon belül, hanem a pénzáttalások, a tőke mozgás és a kifizetések is liberalizáltak. Ez például azt is jelenti, hogy a biztosítási szektorban lehetőség van biztosítások megkötésére külföldön is (anélkül, hogy plusz adót fizetnénk, ha a biztosítási díj a másik országban kedvezőbb). A bankszektorban ez a szabadság lehetővé teszi a szabad hitelfelvételt az egész EU-ban és a teljesen szabad tőkeátruházást és a fizetésátutalást. A sokkal kedvezőbb hitelfelvelek ösztönözhetik a kis- és középvállalkozásokat a határokon való átlépésre a jövőben.

2. Cselekvési terv – az EU-hoz közeledve

Ennek a cselekvési tervnek ki kell hangsúlyoznia, rá kell mutatnia a lehetséges változásokra, az esélyekre és a veszélyekre, melyek az EU csatlakozással járnak a péküzemek számára. A pékekkel és cukrászokkal folytatott megbeszélések a szemináriumokon és workshop-kon, a külföldi testvérszervezetekkel lefolytatott tapasztalatcsere, valamint a vállalkezési tanácsadók tapasztalata képezi az alapját a jövőre való felkészülésnek ebben a szektorban, tekintettel az európai belső piacba történő beintegrálódásra.

A péküzemek számára a következő fontos tényezői lesznek a gazdasági sikernek:

- A termékek legyenek teljesen frissek,
- Erősen specializálódott árukészlet, új termékekkel,
- Speciális üzletek kialakítása,
- Hozzáértő és gazdaságos vezetés.

**Az
innovatív
termékek
biztosítják
a
gazdasági
sikert**

A friss termékeket árusító vállalkozások továbbra is egy relatíve kis távolságon belül maradnak aktívak, hisz termékeik frissessége elégíti ki a sütőipari termékekkel szemben megfogalmazott legfontosabb fogyasztói elvárást, valamint a költségtényezők miatt is. Azonban a féltartós, tartós és fagyasztott termékeket árusító kis- és közepes vállalkozásokra nagyobb hatással lesz a hatalmas piac dinamikája. E termékek esetében számos új versenyképes termék érkezik majd az EU-beli vállalkozásoktól a helyi piacra.

A pékáruk és a cukrásztermékek elkészítése (és eladása) szigorú törvényi szabályozás és az élelmiszer törvény rendelkezései alá esik. Különösen a mezőgazdaságban és egy szinttel feljebb (molnár) szigorú nemzeti ellenőrzés van; ezeken a területeken komoly változások várhatóak az EU-belépést követően (HACCP).

A következő tényezők különösen fontosnak tűnnek a pék- és cukrászüzemek számára:

2.1 Az alapanyagok árainak közeledése

Az EU-ban teljesen eltérő értékesítés-elősegítési és árképzési rendszerek léteznek a mezőgazdaságban. Ez a vállalkozások számára azt jelenti, hogy számos alapanyagot lényegesen olcsóbban tudnak majd megvenni. Például a lisztárak esetén akár 50 %-s csökkenés is várható az EU-ban, és várhatóan számos más alkotóelem, mint az élesztő, a só, a cukor és a zsiradékok alacsonyabb áron lesznek elérhetőek.

2.2 A Cassis de Dijon-elv

Egy francia gyümölcslikőr vezetett az Európai Bíróság egyik legfontosabb határozatához. Az élelmiszerek piaci forgalomba hozatala speciális szabályok alapján történik.

Az EU élelmiszerpolitikájának fő vezérelve: **„az egyik tagországban az adott tagország rendelkezései szerint előállított terméket valamennyi más tagországba szabadon be lehet vinni. A fogyasztóvédelmet megfelelő címkézéssel kell biztosítani.”**

A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy mindazokat a termékeket korlátozástól mentesen értékesíteni lehet Magyarországon, amelyeket bármely tagország ország-specifikus irányelvei és rendelkezései szerint állítottak elő. Ezek a termékek nem kell, hogy megfeleljenek a Magyarországon érvényben lévő irányelveknek és rendelkezéseknek. Viszont minden eltérést fel kell tüntetni a termék csomagolásán. Példaként említhetjük a Dániából érkező süteményeket, ahol megengedett a kémiai tartósítás és az aromák, ízpótlók használata. Ezeket a süteményeket megfelelő címkézéssel (az EU címkézési irányelve) lehet árulni Magyarországon.

Ezen okok miatt érdemes megfontolni, hogy vajon a törvényi korlátozásokat és élelmiszer előírásokat nem kell-e újra fontolni vagy felülvizsgálni Magyarországon hogy ellenőrzött módon váljék lehetővé a másfajta minőségű termékek áramlása. Mivel nagyon bonyolult visszaszerezni már elveszített piacokat és általában komoly költségekkel jár. Ebben az összefüggésben szükséges megemlíteni, hogy a magyarországi termelőket továbbra is a nemzeti törvényi előírások szabályozzák még akkor is, ha más EU-ország piacára termelnek.

A Cassis de Dijon-elv az EU egész területén érvényes.

2.3 A fizetések és az árak korrigálása

Szükség van a bérek emelésére

Az átlagbér Németországban körülbelül xx %-kal magasabb, mint Magyarországon (Svájcban körülbelül xx %-kal magasabb). Ha egy vállalkozás ki akarja számítani egy munkaóra költségeit, akkor ugyanúgy kalkulálnia kell a nem-bérjellegű munkaköltségekkel (járulékos költségek) is. Hogy korlátozzuk a jól képzett munkaerő elszívását – agyelvándorlás (lásd a személyek szabad mozgása) szükségessé válhat, hogy megemelkedjenek a bérszintek néhány szakmában és néhány régióban (határrégiók); ebben az összefüggésben a nem-bérjellegű munkaköltségek (járulékos költségek) mértéke szintén meggondolás tárgya lehet, hogy javítsuk az esélyek egyenlőségét a versenyben.

Bővülő termékkála

Az EU csatlakozás együtt jár majd a piacon kínált termékkála bővülésével. Bizonyos termékeknél és szolgáltatásoknál árcsökkenés várható a sokkal intenzívebbé váló verseny, valamint az alapanyag költségek csökkenésének eredményeként. A sokkal versenyképesebb árak és a növekvő fizetések a vásárlóerő növekedését kell, hogy maguk után hozzák és ily módon tovább ösztönözhetik a kiváló minőségű vagy a rendelésre készített egyedi termékek (kézművesek által ajánlottak) iránti igényt.

Összehasonlítva a pékáruk és cukrásztermékek árait Németországban és Ausztriában (és Magyarországon) láthatjuk, hogy a kenyér és zsemle ára nagyon hasonló szinten van.

2.4 Gyors alkalmazkodás a határrégiókban

Új helyzet a határ menti régiókban

Az áruk és személyek szabad mozgásának, a letelepedés szabadságának és a lehetséges árváltozásoknak gyors hatásai lehetnek, különösen a határrégiókban. Egyrészt a vállalkozásoknak gyorsan alkalmazkodniuk kell a megnövekvő követelményekhez az árukészlet, az árak és költségek tekintetében, másrészt terjeszkedési lehetőségek nyílnak meg előttük, pl: fiókvállalat alapításával „a határon túl”, de a nemzeti specialitások nagybani szállításának jobb lehetőségeivel is.

Tegye a saját vállalkozását „eurofit-té”, ebben segíteni fogják szakmai szervezetének tapasztalt tanácsadói:

- Új vállalkozói célok és stratégiák kialakítása
- Költségkalkuláció
- Szakosodott pékségek és cukrászdák pozicionálása
- Szervezettség és a termelékenység növelése a pékségekben

3. Kérdések

Ahhoz, hogy meghatározzuk a vállalkozás esélyeit és kockázatait és, hogy abból a megfelelő következtetéseket vonjuk le, amennyire csak lehetséges precízen meg kell válaszolnunk az alábbi kérdéseket, amelyek a következő témaköröket érintik:

- a saját vállalkozás és annak a versenykörnyezetben elfoglalt helyzetének az elemzése
- a fejlesztési célok
- a megfelelő stratégiák és intézkedések.

Megfelelő kérdések lehetnek például a következők a vállalkozás és annak versenyhelyzetének kielemezéséhez:

- Milyen termékeket/szolgáltatásokat ajánlunk mi?
- Mi az, amit mi különösen jól tudunk csinálni?
- Mely termékekkel milyen eredményeket érünk el?
- Milyen típusú fogyasztói csoportokkal foglalkozunk mi?
- Milyen fogyasztói csoportoknál milyen eredményeket érünk el?
- Mit tekintünk a mi saját piacunknak?
- Miért szűkítsük le tevékenységünket erre a piacra?
- Milyen jellegű előnyök és hátrányok származnak abból, hogy földrajzilag hol található a vállalkozásunk?
- Kik a mi legerősebb versenytársaink, és ez mit jelent pénzben vagy eladásban számítva?
- Versenytársaink közül ki a leginnovatívabb?
- Melyek a mi legfontosabb erősségeink és gyengeségeink?
- Milyen tervezési és ellenőrzési eszközök állnak rendelkezésünkre?
- Milyen pontosságot sikerült elérni az előzetes kalkulációknál az utókalkulációkkal összehasonlítva?

A fejlesztési célokra vonatkozó kérdések lehetnek például:

- Melyek a mi lényeges erősségeink, melyeket különösen jól el tudunk adni vásárlóinknak, és amelyek világosan megkülönböztetnek bennünket a versenytársainktól?
- Mi az, ami miatt vevőink a mi termékünket választanák, még akkor is, ha nagyobb lenne a távolság?
- Milyen lehetőségeket nyújt számunkra a fenti célcsoportokhoz történő export szállítás?
- Milyenek az esélyeink, ha új export célcsoportokat vagy üzlethálózatokat kívánunk elérni?

- Milyen kiegészítő költségekkel járhat, ha szolgáltatásainkat távolabbi vevőkhöz is el kívánjuk juttatni?
- Mely célcsoportokat kívánjuk megszólítani intenzívebben/különösen/kizárólagosan?
- Milyen termékekkel, termékcsoporthal kellene a továbbiakban előjőnnünk, hangsúlyoznunk, fejleszteniünk?
- Milyen szolgáltatási formákat kellene erősíteniünk?
- Milyen marketing tevékenységek tudnák erősen befolyásolni értékesítésünket?

A megfelelő stratégiák és intézkedések meghatározásához alkalmazható kérdések lehetnek például:

- Mit kell tennünk azért, hogy elérhessük céljainkat például a következő területeken?
 - Vevőkapcsolatok
 - A kínált árukészlet
 - Szolgáltatás nyújtása
 - Marketing és reklámozás
 - Költségszerkezet
 - Tervezés és ellenőrzés
 - Kalkuláció
- Ki felelős az intézkedések megvalósításáért?
- Milyen határidőkre kell figyelniünk az egyes intézkedéseknél?
- Ki felelős a speciális intézkedések koordinálásáért és ellenőrzéséért?