



Strategija yra draša pasakyti „NE“

Linus Šimonis, marketingo strategijos konsultantas

Strategija yra susikoncentravimas į vieną idėją, į svarbų išskirtinumą ir, pasinaudojus tuo išskirtinumu, stipraus brand sukūrimas.



Svarbiausias dalykas yra draša pasakyti „ne“

Jeigu jūs gyvenate kaime ar nedideliame miestelyje, jūs galite būti vienintelis savo versle – vienintelis kirpėjas, vienintelės parduotuvės savininkas, vienintelis vaistininkas, gydytojas, batsiuvis ar pan.

Jeigu esate vienintelis gydytojas, į jus kreipsis visi kaimo gyventojai, atsiradus bet kokiam negalavimui. Arba į jūsų parduotuvę eis nusipirkti visko – duonos, vinių, sviesto, tualetinio popieriaus, saldainių, mėsos, dažų ir viso kito, kuo tik jūs prekiausit.

Rinkai augant, konkurentų daugėja

Įsivaizduokime, kad kaimas išaugo iki dešimties tūkstančių gyventojų. Tikėtina, kad jame įsikūrė dar keli gydytojai ir atsirado dar kelios parduotuvės.

Jeigu visi gydytojai ir visos parduotuvės gydo ir pardavinėja kaip ir anksčiau – „viską“, neišvengiamai kyla kainų konkurencija, nes šiandieniniame pasaulyje galimybių pagaminti yra daugiau nei galimybių parduoti.

Pacientas ar pirkėjas, nematydamas skirtumų, rinksis arba tą, kuris yra arčiau namų, arba vis dar pasitiks tuo, kuris buvo pirmasis.

Sakykime, vienas gydytojas paskelbs, kad nuo šiol negydys nieko kito, išskyrus fizinės traumas patyrusius žmones. Sakykime, jis specializuosis traumų gydyme, įgis reikiamą kvalifikaciją ir gilinsis į šios srities subtilybes.

O viena parduotuvė staiga atsisako prekiauti maistu, vinimis, tualetiniu popieriumi ir pradeda prekiauti tik buitine technika.

Specialistai laimi

Greičiausiai gydytojas savo patalpas pritaikys traumų gydymui, įgis daugiau specialios įrangos, pasisamdys šioje srityje besispecializuojančius asistentus.

O parduotuvė vietoj dešros, sūrio, vinių ir tualetinio popieriaus atsi-veš daugiau televizorių, šaldytuvų, skalbimo mašinų, grotuvų ir kitos buitinės technikos. Tikėtina, kad jos buitinės technikos asortimentas bus platesnis, pardavėjai – kvalifikuotesni, galbūt atsiras ir papildomų, su buitine technika susijusių paslaugų.

Jeigu jūs gyventumėte tame miestelyje, į kurį gydytoją pirmiausia kreiptumėtės, jei susilaužytumėte ranką?

O į kokią parduotuvę pirmiausia važiuotumėte, jei norėtumėte įsigyti naują televizorių?

Specializacijai siaurėjant, plečiasi veiklos geografija

Čia paaikškėja paradoksas, kad mažoje rinkoje jūs galite būti „viskuo visiems“, tačiau rinkai augant, didėjant konkurentų skaičiui, vienintelė išeitis – specializuotis. Ir kuo didesnė rinka, tuo siauresnė turėtų būti specializacija.

Manote, kad specializacija būna per siaura? Taip, kartais gali būti. Tačiau kuo siauresnė specializacija, tuo didesnėje teritorijoje galima būti pirmu. Ir diktuoti kainas pirkėjams.

Legendos sklendo apie Red Adair – Amerikos gairininką, kuris specializuojasi iš pirmo žvilgsnio pernelyg siauroje srityje – naftos gręžinių gaisrų gesinime.

Atspėkite, kas buvo skubiai pasamdytas, kai Irakas susprogdino Kuveito naftos bendrovės? Kaip manote, ar jis leidosi į derybas dėl kainos? (Kalbama, kad jo darbo diena kainuoja 100 000 USD). O jam tuomet buvo 75-eri... ■

Visą straipsnį skaitykite: www.pozicionavimas.lt

Ekspertų skiltis

Prekybos su trečiosiomis šalimis ypatumai

(Į klausimus atsako vyr. ekspertė [Elvyra Jablonskienė](#))

Lietuvos ekonominė padėtis lemia permainas ir Lietuvos versle. Lietuvos verslininkai priversti domėtis ES reglamentais, nustatančiais prekybos su trečiosiomis šalimis reikalavimus, kad jų importuojamai ar eksportuojamai prekei patekti į rinką nesutrukdytų nustatytas didesnis muitas, nepateikti valstybės institucijos leidimai ar sertifikatai. Rūmų ir verslo bendradarbiavimas yra sąlyga, galinti padėti pasiekti norimų rezultatų.

– Viena iš Kauno PPA rūmų teikiamų paslaugų yra prekių kilmės dokumentų išdavimas. Kokie tai dokumentai ir kam jie išduodami?

– Prekių kilmė yra muitų ir kitų importo mokesčių apskaičiavimo pagrindas. Ja remiantis yra vykdoma užsienio prekybos politika. Pagal prekių kilmės šalį, kodą, pagal kombinuotąją prekių nomenklatūrą (KPN), nustatomas muito tarifo dydis, t. y. prekės gavėjas savo šalyje

(Nukelta į 3 psl. ▶)



Projektinė veikla

Kovo 31 d. AB „Ortopedijos technika“ kartu su Vytauto Didžiojo universitetu ir Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmais surengė Leonardo da Vinčio projekto „Į produktyvumą orientuotos sistemos įmonėje“ Nr. DE/07/LLP-LdV/TOI/147006 sklaidos seminarą Kauno įmonėms.

Seminare Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmų atstovai pristatė bendromis tarptautinėmis jėgomis sukurtus projektinius produktus – metodinę medžiagą apie *mokymosi užduočių sistemos* diegimą. AB „Ortopedijos technika“ ir Vytauto Didžiojo universitetas pasidalino patirtimi diegiant šią sistemą įmonėje.

Šio projekto pagrindinis tikslas – perimti Vokietijos patirtį ir konkrečioje gamybinėje įmonėje įdiegti *mokymosi užduočių sistemos* standartą.

Šios sistemos privalumai įmonėms:

- Mokymasis atliekant realias praktines užduotis.
- Mokytojai yra patys įmonės darbuotojai.
- Mokymasis integruotas į darbinę veiklą.
- Aukšta mokytojų ir besimokančiųjų motyvacija.
- Efektyvus mokymasis.
- Specialiai konkrečios įmonės poreikiams pritaikyta mokomoji medžiaga.

Lietuvoje *mokymosi užduočių sistema* buvo įgyvendinama AB „Ortopedijos technika“. Vytauto Didžiojo universitetas parengė metodinę medžiagą ir kartu su Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmais atliko projekto tikslų ir rezultatų viešinimo darbus.

Medžiagą mokymosi vadovėliui biomechanikos srityje ruošė VGTU biomechanikos katedros ekspertai. Projekto koordinatorius, „GALA“ e. V. (Vokietija), koordinavo *mokymosi užduočių sistemos* kūrimo procesą. ■



D. Šidlauskienė pristato projekto tikslus Kauno įmonėms



AB „Ortopedijos technika“ gen. direktorė R. Garšvienė (dešinėje) seminaro dalyviams įteikia projekto metu sukurtą metodinę medžiagą

Daugiau informacijos:

Išsamesnės informacijos apie projektą ir mokymosi užduočių sistemą galite rasti projekto tinklalapyje www.lernaufgabensysteme.eu.

Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmuose informaciją apie projektą teikia Profesinio rengimo skyrius, tel. (8 ~ 37) 20 66 79.

Verslas ir muzika

Nors saulės spinduliai dar ir šykšti šilumos, širdyse vis tiek jau jaučiame pavasarį – norisi daugiau šypsotis, džiaugtis, svajoti, norisi lėkti, bet kartu ir sustoti, sustabdyti tą nuostabią pavasarinę akimirką, kai aplinkui bunda gamta, kai trokšti giliai įkvėpti bei pajusti pavasario skonį, pabūti su širdžiai mielais žmonėmis...

Kovo 26 d. įvyko pirmas pavasarinis Rūmų klubas, kuris kvietė ateiti ir nors šiek tiek pabūti visiems drauge, pasiklausti nuostabių muzikos akordų, palinkėti vienas kitam ramybės, šilumos bei padiskutuoti apie verslo vaidmenį muzikiniame gyvenime.

Verslas ir muzika – atrodo, tai tokios skirtingos, bet kartu ir suderinamos gyvenimo stygos, tik reikia visur ir visada stengtis atrasti gyvenime pusiausvyrą. Turbūt visi mes suprantame, kad gyvenimo pilnatvę, džiaugsmą pajusime tik tuomet, kai išmoksime kokybiškai gyventi, kai išmoksime skirti laiko ir sau, ir savo artimiesiems, kai rasime laisvą minutę knygai, muzikai, sportui...

Vakaro metu klubo svečiams nuostabius kūrinius dovanojo Didžiosios Aulos muzikos draugija, kurios pirmininkas yra UAB „Nova-



Aulos muzikos draugijos pirmininkas Benjaminas Žemaitis

meta“ valdybos pirmininkas Benjaminas Žemaitis, bei verslininkas ir dainuojamosios poezijos atlikėjas Kazimieras Jakutis. Juk žmogui tiek nedaug reikia: šilti žodžiai, nuoširdūs draugai, kolegos, jauki aplinka ir, kaip vienoj dainoj, „rodos, ir vargo nebuvo...“

Dar ilgai klubo lankytojai neskubėjo išeiti, diskutavo ir apie muziką, ir apie verslą. Juk taip gera nors keletą akimirkų, palikus visus rūpesčius, negandas už durų, praleisti malonioje kolegų, bendraminčių draugijoje. ■



Prekybos su trečiosiomis šalimis ypatumai

(◀ Atkelta iš 1 psl.)

už gautas prekes mokės muitus, kurių dydis priklausys nuo prekės kodo pagal KPN ir prekių kilmės šalį.

Tarptautinis prekių kilmę tvirtinantis dokumentas yra prekių kilmės sertifikatas. Bendros formos prekių kilmės sertifikatus iš Lietuvos Respublikos eksportuojamoms prekėms išduoda Prekybos, pramonės ir amatų rūmai. Sertifikatai išduodami juridinių ar fizinių asmenų eksportuojamai kiekvienai prekių siuntai, apiformintai vienu atsiskaitomuoju dokumentu – sąskaita.

Jei eksportuojamų prekių siuntą sudaro įvairių šalių kilmę turinčios prekės, sertifikatas išduodamas atskirai kiekvienos šalies prekėms arba sugrupavus prekes pagal šalių ekonomines bendrijas – ES nares, ELPA, NVS ir kt. Prekių kilmės sertifikatai išduodami ir prekėms, kurias iš Lietuvos Respublikos eksportuoja ES šalių firmos.

– Kokius dokumentus turėtų pateikti eksportuotojai, norėdami eksportuojamai produkcijai gauti prekių kilmės sertifikata?

– Prekių kilmės sertifikatai išduodami pateikus šiuos dokumentus:

- 1) prašymą išduoti sertifikatą eksportuojamoms prekėms,
- 2) įmonės registracijos pažymėjimo kopiją (kreipiantis pirmą kartą),
- 3) įgaliojimą darbuotojui, atsakingam už prekių kilmės sertifikato gavimą,
- 4) eksportuojamų prekių sąskaitą,
- 5) kontrakto tarp pirkėjo ir pardavėjo kopiją (jeigu ji sudaryta),
- 6) eksportuojamų prekių įsigijimo (sąskaitų kopijas) ir prekių kilmę patvirtinančius dokumentus (prekės kilmės sertifikatus, tiekėjo deklaracijas, ekspertizės aktus, technines charakteristikas ar kalkuliacijas),
- 7) jei prekes eksportuoja pats gamintojas – trumpą gamybos technologinį aprašymą ir kalkuliaciją, pagrindinių medžiagų (žaliavų) įsigijimo dokumentus.

– Kokie netikslumai dažniausiai pasitaiko prekių eksportuotojų pateiktuose dokumentuose: sąskaitose, eksportuojamų prekių kilmę įrodančiuose dokumentuose?

– Jeigu eksportuojamų prekių pirkėjas ir gavėjas yra skirtingi juridiniai asmenys, sąskaitoje turi būti nurodyti tiek prekių pirkėjas, tiek gavėjas bei jų rekvizitai. Pasirašyti kontraktai turi būti trišaliai. Juose turi būti nurodomi pardavėjas, pirkėjas ir gavėjas.

Jeigu įsigijimo dokumentuose prekių kilmę patvirtinama pateikiant prekės kilmės sertifikatus, jie turi atitikti šiems dokumentams keliamus reikalavimus – turi būti nurodyti siuntėjo ir gavėjo pavadinimai ir adresai, nurodytos prekės detalios aprašytos, nurodyti prekių kiekiai, pakuočių skaičius, rūšis, sertifikatai turi būti patvirtinti įgalios institucijos antspaudu ir atsakingo asmens parašu.

Jeigu prekių kilmę patvirtinama iš ES firmų gautomis prekių kilmės tiekėjo deklaracijomis – atitikti ES reglamento 1617/2006 reikalavimus.

Kilmę įrodančiuose dokumentuose ir prekių gavimo dokumentuose (sąskaitose) nurodyti gavėjai turi sutapti, t. y. negali būti sąskaitoje nurodytas vienas, o prekių kilmę patvirtinančiuose dokumentuose – kitas juridinis asmuo.

Prekių atitikties sertifikatai ar prekės įsigijimo dokumentuose nurodyta šalis gamintoja prekių kilmės neįrodo ir prekių kilmės dokumento neatstoja.

– Kokiais atvejais prekių kilmės sertifikatas neišduodamas?

– Jeigu patikrinus pateiktus dokumentus kyla abejonių dėl kilmės šalies tikrumo, trūksta dokumentų ar nustatoma dokumentų klastotė, prekių kilmės sertifikatas neišduodamas. Jeigu dokumentai nepateikti dėl nežinojimo, operatyviai pateikus trūkstamus dokumentus sertifikatas išduodamas. Tuo atveju, kai eksportuotojas neturi galimybės pateikti trūkstamų dokumentų, papildomai tikrinama gamyba arba skiriama prekių kilmės ekspertizė. ■

Daugiau informacijos:

Išsamią informaciją apie dokumentus, reikalaujamus prekių įsigijimui ir kilmei nustatyti, teikiame tel. (8 ~ 37) 22 96 15 arba Rūmų 3 kab.

Vizitai

LR Seimo Pirmininko vizitas Kauno PPA rūmuose 2009-04-06

Balandžio 2 dieną LR Seimo Pirmininkas Arūnas Valinskas lankėsi Kauno apskrityje. Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmuose susitiko su Rūmų tarybos nariais, Kauno krašto pramonininkų ir darbdavių asociacijos prezidiumo atstovais, Žemės ūkio rūmų vadovais, verslo bendruomene, Rūmų socialiniais partneriais.

Susirinkusieji aptarė mokesčių sistemą, struktūrinės paramos verslui panaudojimo galimybes, kovą su nelegaliu verslu, darbo santykių lankstumo didinimą, verslo ir ekonomikos skatinimo planą. Parlamento vadovas ir verslininkai sutarė bendradarbiauti sprendžiant svarbiausius klausimus tiek per Trišalę tarybą, tiek rengiant nuolatinius susitikimus ir konsultacijas.

A. Valinskas pabrėžė, kad nepitaria finansavimo mažinimui tose srityse, kurios ne sprendžia sunkmečio problemą, o didina socialinę nelygybę. Pasak Parlamento vadovo, būtina didinti turtingesnės visuomenės dalies atsakomybę ir skatinti mažesnes pajamas gaunančią visuomenės dalį dirbti ir užsidirbti. „Turime galvoti ne tik apie tai, kada išeisim iš krizės, bet ir kokie išeisim“, – sakė Seimo va-



Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmų prezidentas Mečislovas Rondonas pristato Rūmų vaidmenį LR Trišalėje taryboje

dovas. A. Valinskas taip pat pabrėžė, kad pagal galimybes į oficialias keliones, kuriose Lietuvos verslininkai mato galimybių investuoti, jis kvies kartu važiuoti ir verslo delegacijas bei rengti verslo forumus.

Pasibaigus susitikimui, Seimo vadovas bendravo su vietos žiniasklaidos atstovais. ■



UAB „Baltic business corporation“

Tai jauna, bet labai perspektyvi, įvairiapusiška veiklą vykdanči ir sparčiai auganti įmonė. Galime didžiuotis aukšta teikiamų paslaugų gausa ir ko-kybe bei verslo partnerių patikimumu.

Pagrindinės įmonės veiklos sritys:

- prekyba nauja ir naudota žemės ūkio technika:
 - grūdų džioviklos (mobiliosios ir stacionarios),
 - grūdų rezervuarai / bokštai, drėgnomačiai,
 - sruvežiai, mėslo kratytuvai, sruvų siurbimo bokštai, pompos, maišytuvai, mėslo šalinimo įranga,
 - javų kombainai, plūgai, šienapjovės;
- statome gelžbetoninius sruvų rezervuarus, kuriame projektus, atliekame statybos ir rekonstrukcijos darbus, techninę priežiūrą, aptarnavimą ir remontą;
- didmeninė ir mažmeninė prekyba vynais (ispaniškais, portugalais, prancūziškais, iš JAV ir kitų šalių). Mūsų vinas „Aventino

Roble 2006 DO Ispanija“ laimėjo pirmąją vietą 2008 TOP 20 (www.vynai.com);

- teisines paslaugas: teisininkų konsultacijos, sutarčių su užsienio partneriais sudarymas ir dokumentų tvarkymas, teismo dokumentų rengimas;
- buhalterinės apskaitos paslaugas: vienkartinis apleistos įmonės dokumentacijos sutvarkymas, nuolatinė buhalterinė apskaita;
- verslo plėtra Ukrainoje;
- konsultacijos nekilnojamojo turto klausimais;
- kitos paslaugos.

Mus rasite:

Narėpų k., Karmėlavos sen., Kauno r., LT-54085.

Tel. / faks. (8 ~ 37) 43 26 16.

Mob. tel.: (8 ~ 674) 78 078, (8 ~ 677) 88 972, (8 ~ 603) 03 158.

El. paštas info@baltic-business.eu

Interneto svetainė www.baltic-business.eu



„VIA Baltica“ restoranas-motelis

Kovo mėnesį šalia greitkelio Vilnius–Klaipėda, 105-ajame kilometre, duris atvėrė naujas ir šiuolaikiškas motelis-restoranas „Via Baltica“.



Norinčiųjų čia surengti pobūvi, šeimos šventę, kompanijų vakarėlius ar verslo susitikimus paslaugoms – erdvi automobilių stovėjimo aikštelė, pokylių salė, geras aptarnavimas, dviejų skirtingų stilių konferencijų salės, programa pagal pageidavimą, įvairūs ir išskirtiniai europietiškos virtuvės patiekalai, kuriuos pakviės paragauti auksinė šefė Rasa Kibildytė.

Motelio-restorano „Via Baltica“ svečiai gali puikiai praleisti laiką jaukiuose dviviečiuose ir vienviečiuose kambariuose, pasilepinti kvapnioje pirtyje, atsipalaiduoti gaivinančiame baseine. O mėgstantiesiems išskirtinumą „Via Baltica“ pasiūlys prabangius apartamentus.

Pirmajame restorano aukšte veikia greito maisto linija – skubančiųjų ir planuojančiųjų savo laiką čia visuomet laukia šiltas, skanus ir

įvairus maistas. Virtuvės personalas pasirūpins maisto atsargomis Jūsų tolesnei kelionei.

Norintieji ramaus, išskirtinio vakaro ir ypatingai paruoštų patiekalų ar taurės vyno kviečiami į jaukus interjero antrąjį restorano aukštą.

Didelėje terasoje trečiajame aukšte vasarą kiekvienas gali mėgautis šiltais ir ilgais vakarais, nuostabaus skonio barmenų ruošiamais kokteiliais bei kepsniais ant žarijų.

Tad maloniai kviečiame apsilankyti motelyje-restorane „Via Baltica“, o personalas pasirūpins, kad Jūsų viešnagė paliktų neišdildomų įspūdžių ir gerų prisiminimų! ■

Mus rasite:

Greitkelio Vilnius–Klaipėda 105-asis km (įvažiavimas šalia „Lukoil“). Tel. (8 ~ 37) 53 74 20, mob. tel. (8 ~ 699) 85 870.

Dėmesio! Specialus pasiūlymas Rūmų nariams – 10 % nuolaida visoms motelio-restorano taikomoms paslaugoms (išskyrus dienos pietus).

Vizitinė kortelė

Sandra Atkočiūtė – Kauno dailės instituto stiklo specialybės magistrė, dailininkė dizainerė, dirbanti su stiklu. Iš šios medžiagos kuria interjero detales bei parodinius objektus, papuošalus.

Aktyviai dalyvauja tarptautinėse ir nacionalinėse parodose. Rengia personalines parodas, iliustruoja leidinius.

2007 m. įkūrė individualią stiklo studiją Kaune. Kurdama bei dekoruodama interjero objektus bendradarbiauja su UAB „Stiklita“, įvairiais architektais.



El. paštas sandraatkociute@yahoo.com
Tel. (8 ~ 689) 96 215

Anonsas



1. Europos verslo ir inovacijų tinklo žinios. Kviečiame skaityti Europos verslo ir inovacijų tinklo (Enterprise Europe Network) žinias Nr. 7, 2009-04-08 ir Nr. 8, 2009-04-22. Žinias Jums siunčiame elektroniniu paštu, nurodytu nario anketoje, jei pageidaujate gauti šias žinias keliais el. pašto adresais, prašome informuoti el. paštu daiva.vysniauskiene@chamber.lt.

2. Pasiūlymai verslui nuo 2009-03-25 iki 2009-04-21. Užsienio įmonių bendradarbiavimo pasiūlymai yra skelbiami rūmų interneto svetainėje <http://www.chamber.lt/index.php?tid=t111>.

3. Balandžio 29 d. (trečiadienį), nuo 9.00 iki 13.30 val., vyks seminaras „Įmonės dokumentų tvarkymas ir apskaita: aktualūs klausimai“ Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmų seminarų salėje, K. Donelaičio g. 8, Kaune. Seminarą ves Kauno technologijos universiteto docentė, daktarė Virginija Ėreptačienė. Seminaro kaina: Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmų nariams – 120 Lt, kitiems seminaro klausytojams – 160 Lt.

Registracija: Aurelija Meskienė, tel. (8 ~ 37) 32 43 72, el. paštu – aurelija.meskienė@chambers.lt iki balandžio 27 d.

SL 2279. Redakcinė kolegija.

Rūmų laikraštis Nr. 522, 2009 m. balandžio 22 d.

Steigėjas ir leidėjas: Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmai

Laikraštis prenumeruojamas Rūmuose.

Rūmų nariams platinamas nemokamai.

Adresas: K. Donelaičio g. 8, 44213 Kaunas, tel. (8 ~ 37) 22 92 12, faksas (8 ~ 37) 20 83 30, puslapis internete www.chamber.lt