

## Asociacija – lyg pardavimo kokybės ženklas

„Mūsų šalyje galiojanti dvigubo apmokestinimo sistema neskatina imtis individualaus verslo ir siekti papildomai užsidirbti“, – sakė Lietuvos tiesioginės prekybos asociacijos direktorius, generalinis sekretorius Baltijos šalims Gintautas Zaleckas.

### Audronė URVELYTĖ

Prekyba pirmiausia asocijuojasi su didesniais ar mažesniais parduotuvėmis, prekybos centrais.

O kas yra tiesioginė prekyba (TP) ir koks jos išskirtinumas? To pasiteiravome G.Zalecko.

Tiesioginė prekyba apibūdinama kaip prekių ir paslaugų pardavimas tiesiogiai vartotojui. Tai daroma vartotojų namuose, jų darbovietėse ir kitose vietose, esančiose ne prekybai skirtose patalpose.

Tiesioginė prekyba dar dažnai vadinama tinkline rinkodara, vakarėliais-pristatymais ar asmeniniu pardavimu. Visame pasaulyje ji yra puiki įprastos prekybos centruose vykdomos mažmeninės prekybos alternatyva.

Išskirtinis bruožas – tiesioginiai pardavėjai, vadinami konsultantais, demonstruoja prekes ar paslaugas pirkėjui, aiškina apie jų savybes.

Taip parduodami įvairiausi gaminiai: odos priežiūros ir kosmetikos priemonės, namų apyvokos daiktai, maisto papildai ir sveikatinimo produktai, papuošalai, net drabužiai.

– Nuo 2010 m. Baltijos tiesioginės prekybos asociaci-

### jos veikia išvien. Kas paskatino jas vienyti?

– Baltijos šalių TP asociacijos pradėjo bendradarbiauti ir įkūrė generalinio sekretoriaus Baltijos šalims pareigybę dėl kelių priežasčių.

Viena jų – noras stiprinti asociacijas ir daugiau dėmesio skirti tarptautiniam atstovavimui bei vidaus ryšiams su esamais ir potencialiais nariais.

Siekiamo, kad narystė asociacijoje taptų įmonės kokybės ženklu ir vartotojams, ir kitiems rinkos dalyviams. Tai garantuotų įmonės patikimumą, jos produktų kokybę ir rūpinimąsi vartotojų teisėmis.

Antra – siekis gerinti tiesioginės prekybos įvaizdį ir patikimumą. Visose Baltijos valstybėse būtina naikinti tiesioginės prekybos įvaizdį menkinančius stereotipus.

Todėl skatiname sąžiningą konkurenciją, etišką elgesį ir vartotojų teisių apsaugą.

Asociacijos nariai yra pasirašę etikos kodeksą, kuriuo įsipareigoja ginti vartotojų teises ir suteikti jiems pakankamai informacijos.

Dažnai vartotojai nė nesusimąsto, kad konsultantas atstovauja didelei pasaulio korporacijai, savo gaminiais teikiančiai



T. Bauro nuotr.

G.Zaleckas: „Tiesioginės prekybos tikslas – ne vienartinis prekių pardavimas, bet lojalus klientas.“

kokybės garantijas ir besirūpinančiai vartotojų teisėmis.

### – Ar TP turi įtakos kintama mokesčių sistema?

– Tiesioginės prekybos plėtrai būtina palanki ir verslo, ir įstatymų aplinka. Pastaruoju metu Lietuvoje buvo sumažintas individualios veiklos pajamų mokestis.

Nemaža dalis savivaldybių sumažino verslo liudijimų kainas. Tačiau to nepakanka.

Vis dar egzistuoja dvigubas apmokestinimas.

Žmonės, kurie dirba pagal darbo sutartį ir sumoka privalomojo sveikatos draudimo bei „Sodros“ mokesčius, papildomai ėmėsi individualios veiklos, juos turi mokėti dar kartą. Tai neskatina žmonių ieškoti papildomo uždarbio galimybių.

### – Ar sunkmetis turėjo įtakos TP verslui?

– Mūsų patirtis rodo, kad sunkmetis žmonėms atveria ir naujų galimybių – pagyvina verslumą.

Stokodami pinigų žmonės ieško galimybių papildomai užsidirbti.

Dalis jų atranda TP kaip papildomą darbą, kurio spartą ir apimtį reguliuoja patys.

Dėl gausėjančių pardavėjų greitai šios srities verslą krizė palietė ne taip skausmingai, kaip visą mažmeninę prekybą, o ir atsigavimas turėtų būti spartesnis, nes šis verslas turi didelį augimo potencialą.

### Apie asociaciją

- Lietuvos tiesioginės prekybos asociacija (LTPA) įsteigta 2002 m. LTPA yra Europos tiesioginės prekybos asociacijų federacijos (FEDSA) ir Pasaulio tiesioginės prekybos asociacijų federacijos (WFDSA) narė.
- Nuo 2010 m. Baltijos šalių tiesioginės prekybos asociacijos veikia išvien, o jų veiklą koordinuoja generalinis sekretorius Baltijos šalims.
- Lietuvos ir Baltijos šalių asociacijoms priklauso penkios didžiausios regione veikiančios TP įmonės: „Avon Cosmetics“, „Eastcon AG“, „GNDL International“, „Herbalife“ ir „Oriflame“.
- Baltijos šalių tiesioginės prekybos asociacijų narių verslo apimtis 2009 m. siekė daugiau nei 200 mln. litų, o tiesioginiais pardavėjais dirbo daugiau nei 76 tūkst. gyventojų.
- ES šalyse 2009–aisiais tiesioginės prekybos apyvarta sudarė apie 14 mlrd. eurų (apie 48 mlrd. litų), o pardavėjais dirbo per 4 mln. žmonių.
- Net 85 procentams tiesioginė prekyba užsiimančių žmonių tai yra papildomas pajamų šaltinis, o 80 proc. šiame versle dalyvaujančiųjų yra moterys.

**LTPA** LIETUVOS TIESIOGINĖS PREKYBOS ASOCIACIJA  
LITHUANIAN DIRECT SELLING ASSOCIATION

